

Boris Johnson dice que la Unión Europea nunca ha quitado el "revólver" de la mesa en las negociaciones

Europea. Está prevista para los últimos días de septiembre, previsiblemente entre el 28 y 30 de este mes. Será en Bruselas. La octava ronda tuvo lugar en Londres y, desde el martes al jueves de la semana pasada, reunió a las delegaciones de ambas partes encabezadas por David Frost, por Reino Unido, y Michel Barnier, por la UE.

Fuentes políticas dan por hecho que aunque las negociaciones oficiales de Reino Unido y la UE tengan lugar a partir del 28 de septiembre, previamente habrá conversaciones informales para intentar llegar a Bruselas con un preacuerdo sobre la mesa. Empieza a cundir al sensación de que la novena podría ser la última ronda de negociaciones. Si se quiere cerrar un acuerdo, habría que hacerlo mucho antes de finales de diciembre para que de tiempo a que cada Estado miembro de la UE lo apruebe en sus respectivos parlamentos, si procede.

'Revólver' en la mesa

El primer ministro británico, dijo ayer que se necesitaba un proyecto de ley como el que ha planteado, y que podría violar partes del acuerdo con la UE porque la Unión Europea no había quitado un "revólver de la mesa" en las negociaciones comerciales. Con todo, el primer ministro británico dijo que no tratará de alterar el acuerdo de salida de la Unión Europea que se firmó el pasado año si llega a un pacto con Bruselas sobre los términos de su futura relación.

El jefe de Gobierno defendió ante el Parlamento la ley con la que quiere reservarse el derecho a modificar de manera unilateral las disposiciones pactadas para evitar una frontera entre la región británica de Irlanda del Norte y la República de Irlanda.

"No tengo absolutamente ningún deseo de utilizar estas medidas. Son un seguro. Si llegamos a un acuerdo con nuestros amigos europeos, lo que creo que aún es posible, nunca serían invocadas", argumentó Johnson en la Cámara de los Comunes. La ley ha provocado una revuelta en su propio partido.

Alarma en el sector del automóvil europeo: 110.000 millones en juego

HASTA 2025/ Los fabricantes europeos de vehículos y componentes alertan de pérdidas multimillonarias para el sector durante los próximos cinco años si se produce un Brexit sin acuerdo.

Inma Benedito, Madrid

Un Brexit sin acuerdo sería la gota que colma el vaso para el automóvil, un sector que ya sufría los estragos de la crisis del coronavirus y el shock de las cadenas de producción global, las amenazas arancelarias de Estados Unidos o los últimos cambios en la normativa europea de emisiones de CO₂. A todo esto habría que sumar una pérdida multimillonaria: Los fabricantes de europeos de vehículos y de componentes de automoción podrían perder 110.000 millones de euros en los próximos cinco años si Reino Unido y la Unión Europea no alcanzan un acuerdo de salida.

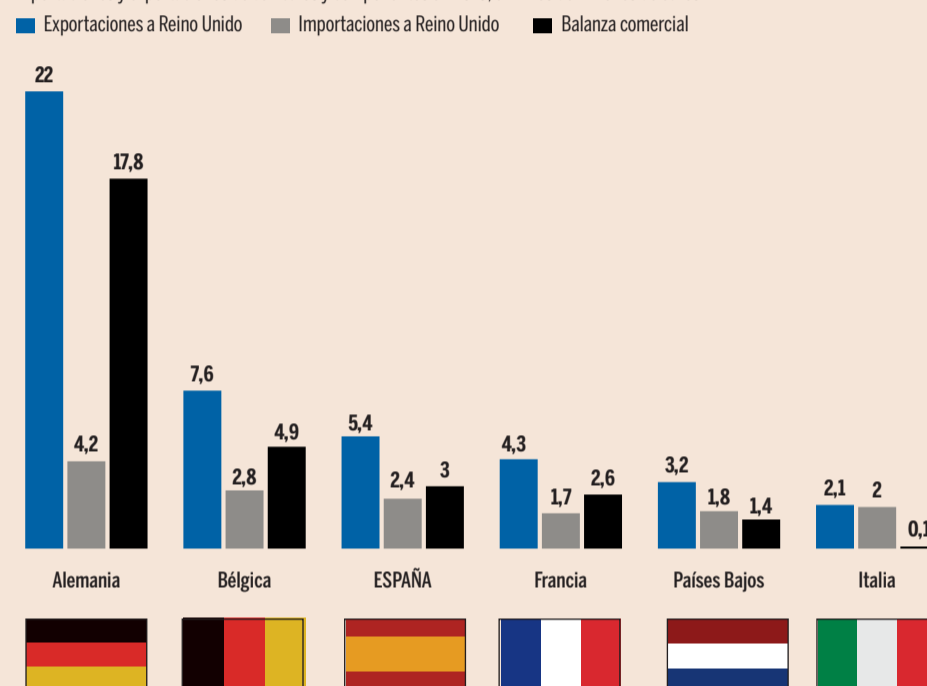
En menos de cuatro meses, Reino Unido romperá definitivamente con la Unión Europea, y si los negociadores de ambas partes no alcanzan antes un acuerdo de salida, la relación comercial pasará de cien a cero de un plumazo.

Los últimos amagos del premier británico, Boris Johnson, de incumplir con lo ya pactado con la Unión Europea, y la lentitud con que avanzan las negociaciones entre ambos bloques han hecho saltar las alarmas de los líderes europeos de la industria de automoción, que ayer lanzaron un comunicado para pedir un acuerdo de libre comercio cuanto antes. Un no acuerdo "le costaría al sector europeo de la automoción unos 110.000 millones de euros en operaciones comerciales perdidas en los próximos cinco años", alertó Asociación Europea de Fabricantes de Automóviles (Acea) y la Asociación Europea de Proveedores de Automoción (Clepa), junto con 21 asociaciones nacionales, entre ellas la española Sernauto.

Sin acuerdo, Reino Unido pasará a ser un país tercero para Europa, como lo es Corea del Sur; pero la dependencia comercial sigue siendo la de un miembro más del club. Poner barreras burocráticas y arancelarias a una relación comercial de este calibre se traduciría en largas colas de camiones a la espera de pasar controles fronterizos y miles de millones de euros en exportaciones gravadas con aranceles que an-

PAÍSES DE LA UE MÁS EXPUESTOS AL IMPACTO DE UN BREXIT CAÓTICO

Importaciones y exportaciones de vehículos y componentes en 2019, en miles de millones de euros.



Fuente: Asociación Europea de Fabricantes de Automóviles

Expansión

España arriesga 5.400 millones

España se encuentra en primera línea de impacto ante un Brexit caótico. Por su enorme dependencia del turismo británico, pero también del comercio. Las relaciones comerciales entre ambos países son particularmente intensas en el sector agroalimentario y en la industria automotriz. En

esta última, España se encuentra entre los países europeos que más vehículos y componentes vende a Reino Unido: 5.400 millones de euros en 2019, que ahora peligrarían ante un Brexit sin acuerdo. Además, según Anfac, la patronal automovilística española, un Brexit sin acuerdo supondría un

esfuerzo adicional para el sector de 370 millones de euros anuales por el aumento de los aranceles, lo que podría provocar un descenso de las ventas. "Los vehículos de nuestras fábricas con destino Reino Unido tienen un valor de 3.600 millones, de los que se podrían perder hasta 886 millones", añaden.

tes no existían.

El del automóvil será uno de los sectores que más sufriría el impacto de un Brexit caótico. Sin ir más lejos, en el caso del automóvil, el 80% de los vehículos que Reino Unido compra a otros países salen de la Unión Europea; y un tercio de las ventas europeas de coches provienen de un solo mercado: el británico.

Sin un acuerdo en vigor antes del 31 de diciembre, Reino Unido y la UE tendrán que respetar las normas no preferenciales de la Organización Mundial del Comercio, que establecen un arancel del 10% para los automóviles y de has-

ta el 22% para las furgonetas y camiones. "Estos aranceles, muy superiores a los pequeños márgenes de la mayoría de los fabricantes, casi con toda seguridad tendrían que ser repercutidos en los consumidores, encareciendo el precio de los vehículos, reduciendo las opciones e impactando en la demanda", avisan desde Acea.

La reducción de la demanda ocasionada por el arancel de la OMC del 10% podría suponer un descenso de producción en las fábricas de la UE y del Reino Unido de unos tres millones de vehículos en los próximos cinco años, con

pérdidas por valor de 52.800 millones de euros a las plantas del Reino Unido y de 57.700 millones de euros a las de toda la UE, según el informe publicado ayer.

De hecho, pese a que la salida de Reino Unido todavía no se ha materializado, desde el sector ya acusan una disminución en el comercio de vehículos y componentes con el mercado británico en los últimos años. En el caso de España, éste se ha traducido en una caída en la cuota de mercado: Si en 2018 Reino Unido era el tercer mayor cliente de las exportaciones españolas de componentes de automó-

La relación comercial pasaría de no tener aranceles a un gravamen de entre el 10% y el 22%

vil, en 2019 ha descendido a la cuarta posición, superado por Portugal.

Para España, explica María Helena Antolin, presidenta de Sernauto, "no contar con un acuerdo el 1 de enero de 2021 podría tener serias consecuencias por el elevado grado de integración de la cadena de valor". Por comunidades, afectará a aquellas con una economía más dependiente del sector. Es el caso de la Comunidad Valenciana y Aragón, con las plantas de Ford en Almussafes, Valencia, y de Opel en Figueruelas, Zaragoza, o de Galicia, con la fábrica de PSA en Vigo.

Una crisis tras otra

La bola de nieve que corre detrás del automóvil es cada día más grande, y no sólo por el Brexit. El sector lleva años encadenando complicaciones, y antes de superar una ya sufre un nuevo revés. Primero fueron los cambios en la normativa comunitaria referentes a las emisiones contaminantes de vehículos, que han supuesto un incremento en los costes derivados del lanzamiento de modelos eléctricos y de mayores inversiones en tecnología y equipamiento para lograrlo. Estas novedades ya provocaron turbulencias en el sector, y junto a la desaceleración en que parecía entrar la economía mundial en 2019 las matriculaciones empezaron a caer, y en España cerraron 2019 con un descenso del 4,8%, según Anfac.

A ello se ha sumado el parón de la demanda interna y externa de los países ante la crisis del coronavirus debido a la ruptura de las cadenas globales de suministro, al cese de actividad durante los primeros meses del año, y a la debilidad de la inversión y del consumo de los hogares. En el caso de los automóviles españoles, este shock se ha traducido en un desplome del 41% de las ventas entre enero y junio.