

Las claves del Acuerdo de Comercio y Cooperación entre la UE-27 y el Reino Unido

Enrique Feás | Investigador sénior asociado, Real Instituto Elcano | @EnriqueFeas 

Álvaro Anchuelo | Catedrático de Economía Aplicada, Universidad de Alcalá
@aanchuelo 

Tema

El Brexit supone un importante retroceso en materia de integración cuyos costes dejarán de ser meramente teóricos y comenzarán a manifestarse de forma práctica en los próximos meses.

Resumen

Tras el Brexit político de febrero de 2020, la UE y el Reino Unido han firmado en el último minuto del período transitorio un **Acuerdo de Comercio y Cooperación** que organiza el Brexit económico y sienta las bases de la relación comercial bilateral durante las próximas décadas. La buena noticia es que se ha salvado una salida sin acuerdo que habría sido catastrófica para muchos sectores y nociva para la cooperación bilateral. La mala es que, aun suponiendo para ambas partes un cumplimiento razonable de sus objetivos negociadores, es un acuerdo de mínimos que se limita a liberalizar el comercio de mercancías (incluidas las agrícolas y pesqueras), pero mantiene numerosas fricciones y presenta una escasísima ambición en el ámbito de servicios y circulación de personas. En suma, un importante retroceso en materia de integración cuyos costes dejarán de ser meramente teóricos y comenzarán a manifestarse de forma práctica en los próximos meses.

Análisis

(1) Introducción: ¿qué se ha firmado?

El **Acuerdo de Comercio y Cooperación (ACC)** entre la UE y el Reino Unido es, desde el punto de vista europeo, un acuerdo de asociación conforme al artículo 217 del Tratado de Funcionamiento de la UE. Es un acuerdo de derecho internacional, no invocable en el derecho interno y muy distinto del Acuerdo de Retirada, con apenas papel para el Tribunal de Justicia de la UE.

Consta de siete apartados: (1) provisiones comunes e institucionales; (2) régimen de comercio de bienes y servicios; (3) aplicación legal y cooperación judicial en aspectos penales; (4) cooperación temática (sanidad y ciberseguridad); (5) participación en programas de la Unión; (6) solución de diferencias y provisiones horizontales; y (7) provisiones finales. A esas 400 páginas se suman otras 600 en casi 50 anexos que incluyen cuestiones específicas relativas a reglas de origen, pesca, normativa de automóviles, productos químicos, medicamentos, productos orgánicos o vino,

determinados servicios, energía, movimiento de personas, visados de negocios de corta duración o intercambio de información, más otras 200 en tres protocolos sobre cooperación para evitar el fraude en el IVA, cooperación en materia aduanera y en materia de Seguridad Social. Más de 1.200 páginas –qué ironía– destinadas a reducir el nivel de integración económica entre la UE y el Reino Unido, y no a aumentarlo.

El Tratado, conforme al artículo 218 del TFUE, requiere aprobación del Parlamento Europeo, pero dadas las fechas el texto prevé su aplicación provisional mientras ésta se tramita, por lo menos hasta el 28 de febrero –aunque se puede extender esa fecha de mutuo acuerdo–. A diferencia del Acuerdo de Retirada, que no contempla expiración alguna salvo para el Protocolo de Irlanda (y sólo en determinadas circunstancias), este acuerdo puede ser cancelado por cualquiera de las partes simplemente con preaviso de un año.

(2) Comercio de bienes sin aranceles

Desde el punto de vista del comercio de bienes, el acuerdo es bastante ambicioso, ya que es excepcional que un acuerdo de libre comercio incluya también productos agrícolas y pesqueros. El ACC concede libre comercio sin aranceles ni cuotas para todos los productos, pero hay que matizar que, cuando un acuerdo de libre comercio habla de acceso “sin aranceles”, está hablando realmente de acceso sin aranceles de bienes considerados como originarios de alguna de las partes según las reglas de origen establecidas en el Acuerdo. Es decir, que por defecto un bien que entra desde el Reino Unido a Europa está sujeto a aranceles salvo que cumpla las reglas de origen.

Esto, que parece sencillo, no lo es tanto, y de hecho el acuerdo establece una extensa lista de reglas de origen por productos (más de 50 páginas en los anexos ORIG-1, 2 y 2B) que conviene tener muy en cuenta. Aunque el acuerdo es muy generoso en la inclusión de materias primas procesadas no originarias a la hora de calificar un producto como “británico” (en lo que se conoce como acumulación plena) y se permitirá que sean las propias empresas quienes autocertifiquen el origen, el cumplimiento de las reglas será complicado para determinados sectores específicos, donde los requisitos son mucho más exigentes. Así, por ejemplo, un automóvil eléctrico producido en el Reino Unido y exportado a la UE no podrá beneficiarse de la exención arancelaria a menos que un 45% de su valor añadido sea europeo o británico y que su batería sea íntegramente europea o británica. Dicho de otra forma: un coche eléctrico británico con batería china estaría sujeto a aranceles. A partir de ahora, demostrar el origen de cada envío pasa a ser una pesadilla burocrática, y eso explica por qué a menudo las pymes prefieren pagar aranceles a tener que soportar el coste administrativo de la demostración del origen de sus productos.

El problema de las reglas de origen se ha puesto de manifiesto en los primeros días del Brexit, cuando muchos distribuidores británicos han comprobado con estupor que una importación de China para reexportación a la UE está sujeta a doble arancel, el británico de entrada y el de entrada en la Unión, porque la reexportación directa sin transformación mantiene el origen chino del producto y, por tanto, le excluye de la preferencia arancelaria del Acuerdo. Es ahora cuando los distribuidores británicos comprueban en su cuenta de resultados las ventajas que habría tenido aceptar la unión

aduanera que proponía Theresa May (una unión aduanera actúa como una zona de origen único) y para evitar ese doble coste tendrán que usar alternativas como recurrir al régimen de tránsito o el de depósito aduanero, con sus correspondientes inconvenientes y costes o, simplemente, desplazar su centro de distribución al continente.

No vamos a minimizar la importancia de que se haya acordado la supresión de aranceles en sectores tan importantes para el comercio bilateral (y para España) como el agroalimentario o el del automóvil, que habrían sufrido elevados aranceles. Dicho esto, en el día a día el flujo comercial no va a tener nada que ver con lo que había antes. El comercio de productos agroalimentarios va a estar sujeto a la obtención de certificados sanitarios (antes innecesarios), que se verificarán de forma sistemática, y a veces a inspecciones. Por lo que respecta a los bienes industriales, deberán tener marcado “CE”, que garantice el cumplimiento de los requisitos técnicos (de hecho, los fabricantes británicos ahora necesitarán tres marcados, uno para el propio Reino Unido, otro para los productos destinados a Irlanda del Norte y otro para los productos destinados a la CE). Algunos productos como los químicos o farmacéuticos necesitarán nuevo registro y tendrán una aprobación mucho más dificultosa. Por otro lado, el IVA y los impuestos especiales se adeudarán en el momento de cada importación (incluidas las compras online), y no en las declaraciones periódicas de operaciones intracomunitarias.

Evidentemente, en productos muy diferenciados o de alta calidad este papeleo se considerará como un mal necesario, pero en productos fácilmente sustituibles muchos importadores europeos preferirán reemplazar a sus proveedores británicos por otros del mercado único que puedan poner la mercancía en su almacén en pocos días y sin ningún tipo de papeleo adicional. Ya se está viendo que el papeleo y las barreras no arancelarias son, como ya sabíamos, un elemento crucial de la competitividad de las empresas.

El acuerdo, al menos, incluye algunas facilidades para el comercio de bienes como los programas de reconocimiento mutuo de operadores comerciales de confianza (los denominados “Operadores económicos autorizados”), que facilitan el tránsito aduanero, el uso de referencias comunes internacionales en especificaciones técnicas, así como facilidades específicas para vino, orgánicos, automóviles productos químicos y farmacéuticos.

(3) Los puntos de fricción: pesca, gobernanza y “level playing field”

(3.1) Pesca

Uno de los síntomas más claros de la prioridad que el Reino Unido ha dado a los objetivos ideológicos en estas negociaciones ha sido el desmesurado protagonismo que un sector como la pesca ha tenido en ellas. Hasta el final, ha sido uno de los asuntos que más ha puesto en riesgo la consecución del acuerdo. Sin embargo, hablamos de un sector con un peso económico muy limitado para ambas partes (sólo representa alrededor del 0,1% del PIB). En cambio, se trata de un tema fácilmente comprensible para cualquier votante, relacionado con el valor simbólico de la soberanía sobre las propias aguas para una antigua potencia naval.

En el acuerdo final ambas partes han tenido que realizar concesiones. La postura inicial de la UE, que intentaba mantener el acceso anterior sin cambios, era demasiado maximalista. Tampoco los británicos han logrado su propósito, no menos radical, de negociar anualmente las cuotas de acceso a sus aguas, siguiendo el ejemplo noruego. El hecho de que el 80% de la producción pesquera británica se exporte, y que dos tercios de esas exportaciones se dirijan al continente, debilitaba su posición (ante la amenaza de aranceles de hasta un 25% para sus productos pesqueros). Aunque ni siquiera el acuerdo libraría a los productores británicos de las barreras regulatorias de tipo sanitario a las que sus exportaciones se verán ahora sometidas.

Finalmente se ha acordado que, durante los próximos cinco años y medio, los barcos comunitarios mantengan su acceso a las aguas del Reino Unido, pero disminuyendo progresivamente el valor de sus capturas hasta ceder el 25%. Las cesiones europeas se concentran en aquellas especies que no afectan tanto a la pesca de bajura, intentando minimizar el efecto sobre las comunidades pesqueras.

Como en tantos ámbitos, esto no significa el final de los problemas. Cuando termine el período inicial de ajuste acordado, serán necesarias nuevas negociaciones, en principio anuales. Si la UE ve el acceso reducido, se ha reservado toda una batería de posibles respuestas, que le permitirían imponer aranceles a los productos pesqueros o a otros bienes, o tomar represalias en otras partes del acuerdo. Curiosamente, la renegociación del acceso británico al mercado energético europeo coincide en las mismas fechas. Además, cada parte puede en teoría dar por finalizado unilateralmente el acuerdo pesquero, y habrá que renegociar cada año el nivel total de capturas usando como base criterios científicos. Esencialmente, lo que se ha asegurado la Unión es cierta estabilidad en este sector durante unos años, dejando claro al Reino Unido que puede sufrir un alto coste si intenta empeorar el nuevo *statu quo*.

(3.2) Gobernanza

La propia arquitectura institucional del acuerdo ha sido objeto de serias discrepancias entre ambas partes durante las negociaciones. El Reino Unido ha logrado, como le obsesionaba, librarse por completo de la jurisdicción del TJUE. La UE-27 se ha asegurado objetivos más sustanciales, pues finalmente hay un único acuerdo que cubre todas las materias, en vez de acuerdos separados para cada una (como querían los británicos). Esto permitirá, en caso de que se incumpla una parte del acuerdo, adoptar represalias en otras.

El diseño institucional de la gobernanza es complejo, con un Consejo de Asociación conjunto en la cúspide, ayudado por una treintena de diversos comités especializados y grupos de trabajo técnicos. Es en los mecanismos para solucionar disputas y garantizar el cumplimiento de lo acordado donde se ha dado con la fórmula clave para desbloquear las negociaciones: la UE reconoce el derecho británico a divergir, pero se reserva todo un arsenal de instrumentos para tomar medidas en ese caso (que pueden convertir tales divergencias en muy costosas). Las cautelas se han incrementado debido a la actitud del Reino Unido, sembrando dudas sobre el cumplimiento de lo ya firmado en el Acuerdo de Retirada y creando una gran desconfianza.

Según el cuidadoso diseño que ha logrado imponer la UE, el procedimiento general de solución de disputas comienza por una consulta al paritario Consejo de Asociación conjunto; si no se alcanzase una solución allí por mutuo acuerdo, la disputa se sometería a un arbitraje externo de obligado cumplimiento; si el arbitraje se incumpliese, la parte perjudicada podría tomar represalias.

A la UE-27 le preocupan, en especial, las posibles medidas desreguladoras británicas que proporcionen una ventaja competitiva injusta (un viejo sueño de los partidarios del Brexit). Por eso, en el caso de incumplimientos relacionados con las ayudas de Estado, las normas laborales y las medioambientales, las represalias se agilizan: si fracasa un primer intento de solucionar el problema por consenso, la parte que se considere perjudicada puede rápidamente imponer medidas correctoras, que solo posteriormente se someten a arbitraje.

Por si todo lo anterior no bastase, existe además un mecanismo genérico de reequilibrio (que permite adoptar medidas correctoras, sujetas posteriormente a arbitraje, si se observan impactos significativos en los flujos de comercio o inversión), el acuerdo comercial se revisará en conjunto dentro de cinco años y cualquier parte puede darlo por finalizado unilateralmente (en cuyo caso dejará de estar vigente 12 meses después). En vista de todo esto, sería prudente por parte del Reino Unido utilizar sus recién adquiridos derechos a divergir con cautela.

(3.3) “Level playing field”

La competencia leal, a la que habitualmente se hace referencia por el término “terreno de juego equilibrado” (*level playing field*) fue una de las condiciones que impuso la UE para la existencia de un acuerdo. La idea que hay detrás es muy lógica: la UE no puede permitirse que una potencia económica como el Reino Unido, a apenas 200 kilómetros de Bruselas, rebaje sus estándares laborales, medioambientales, fiscales o de ayudas de Estado e invite a las empresas europeas a instalarse allí para atender el mercado europeo sin aranceles y con menores requisitos. En un momento en el que la UE, con su *Green Deal*, aspira a convertirse en referente en producción limpia, ha de garantizar que la importación de productos del Reino Unido mantenga esos mismos estándares.

Es importante recordar que la competencia leal no implica que el Reino Unido tenga que mantener la misma normativa que la UE (como sí sería el caso de un acuerdo de permanencia del Reino Unido en el mercado único), sino de mantener un nivel similar de exigencia e ir adaptándolo cuando la regulación cambie. La UE, como es natural, habría querido que la aplicación de compensaciones arancelarias en el caso de divergencias regulatorias hubiese sido automática y, en todo caso, interpretada por el Tribunal de Justicia de la UE, pero al final se ha conformado con un complejo procedimiento de evaluación de las divergencias a nivel bilateral y arbitraje en el caso de discrepancias. Es decir, si el Reino Unido diverge en su regulación medioambiental, laboral o de ayudas de Estado y la UE interpreta que esa regulación introduce elementos de competencia desleal, entablará negociaciones bilaterales para solucionarlo y, de no llegarse a un acuerdo, entraría en un arbitraje que podría dar lugar a compensaciones arancelarias (o incluso, por ejemplo, la devolución de las ayudas de Estado injustificadamente percibidas por las empresas). El sistema de negociación bilateral,

arbitraje y medidas de retorsión es particularmente complejo en el caso de normas laborales, medioambientales y ayudas de Estado.

En materia fiscal, sin embargo, la UE ha aceptado que el nivel normativo venga definido por terceros, en el ámbito de la OCDE y su iniciativa BEPS para evitar la erosión de bases imponibles y el traslado de beneficios a jurisdicciones más favorables. Dadas las frecuentes amenazas del Reino Unido de convertirse en un “Singapur en el Támesis” o de promover los puertos francos (que el Parlamento Europeo quiere suprimir por servir a menudo de facilitadores de la evasión fiscal), sorprende que el Acuerdo UE-Reino Unido haya excluido expresamente la cuestión fiscal del sistema de solución de diferencias.

(4) Un acuerdo pobre en materia de servicios

El Acuerdo de Nochebuena incluye algunos elementos de liberalización del comercio de servicios, pero queda muy lejos de ser algo mínimamente ambicioso. El Reino Unido pretendía incluir la liberalización del mercado de telecomunicaciones, de transporte por carretera y aéreo, y de servicios financieros, pero la UE se ha mantenido firme y ha evitado la posibilidad de un troceamiento del mercado único que habría sido un peligroso precedente.

(4.1) Transporte por carretera y aéreo

Así en transporte por carretera, se permite la actividad bilateral (transporte punto a punto) pero se excluye la posibilidad de que empresas británicas puedan hacer operaciones de cabotaje (es decir, trayectos interiores en el territorio de la Unión) salvo de forma muy reducida y excepcional. Se han acordado algunas disposiciones sobre condiciones de trabajo, seguridad vial y competencia leal.

En el ámbito del transporte aéreo también ha habido una actitud firme, y sólo se permitirá el tráfico ilimitado de punto a punto entre los aeropuertos de la UE y el Reino Unido (tercera y cuarta libertades), pero se ha desprovisto a las compañías británicas de las quinta y sucesivas libertades (es decir, la posibilidad de cabotaje). Ha habido, sin embargo, dos concesiones y una promesa. La primera concesión es que se ha permitido considerar como británica a compañías cuyo capital esté compuesto mayoritariamente no sólo de acciones propiedad de británicos, sino también europeos, siempre y cuando tuvieran licencia a 31 de diciembre (aunque no a compañías de nueva creación). El acuerdo, sin embargo, no flexibiliza la norma general de que los trayectos intraeuropeos sólo podrán realizarse por aerolíneas cuya “propiedad y control efectivos” estén en manos de europeos, lo que obligará a empresas como IAG a demostrar a la Comisión que puede garantizar la europeidad de sus filiales (algo menos evidente de lo que se dice habitualmente) o a realizar complejos y costosos cambios accionariales. La segunda concesión es la posibilidad de que los Estados miembros puedan acordar una quinta libertad bilateral con el Reino Unido exclusivamente para cargo extracomunitario (por ejemplo, entre París, Londres y Nueva York).

La promesa se refiere a la posibilidad de revisar al cabo de un año los requisitos de propiedad y control efectivos (quizás cambiándolos por criterios relativos a concentración de operaciones). Se han incluido, además, disposiciones sobre asistencia

en tierra y franjas horarias (no discriminación y acceso) y derechos de los pasajeros, además de cláusulas de competencia leal.

En cualquier caso, y más allá del transporte, los proveedores de servicios del Reino Unido ya no se beneficiarán del enfoque de “país de origen” o del concepto de “pasaporte”, que permitían el acceso automático a todo el mercado único de la UE. Como únicos elementos de concesión, se ha garantizado que los proveedores de servicios o inversores no reciban un trato menos favorable, se ha acordado la eliminación de barreras injustificadas al comercio digital (incluida la prohibición de los requisitos de localización de datos) y se han abierto recíprocamente los mercados de contratación pública, incluso para contratos pequeños.

(4.2) Servicios financieros

Resulta sorprendente el papel secundario que un sector tan estratégico para el Reino Unido (que genera por sí solo el 21% de las exportaciones totales de servicios) ha desempeñado en las negociaciones. Esto tal vez se deba a la confianza en su competitividad internacional y su dimensión. Las esperanzas de que una relajación regulatoria pueda atraer hacia la City más actividades financieras innovadoras, como determinados fondos de inversión o *fintech*, también pueden haber influido. Pese a todo, el que los servicios financieros hayan quedado fuera del acuerdo implica, desde el punto de vista británico, asumir un alto un alto riesgo y deja en manos de la UE un poderoso instrumento de presión.

Las entidades británicas operaban dentro del Mercado Único con la misma facilidad que en el doméstico mediante el “pasaporte europeo”, que les permitía prestar la mayor parte de sus servicios en el continente directamente desde su territorio. La nueva relación, por el contrario, se basará en las decisiones de equivalencia que adopte la UE. Mediante ellas, reconoce que las regulaciones de un tercer país son equiparables a las propias para determinadas actividades concretas. En cualquier caso, dichas equivalencias se conceden por la UE de forma unilateral, puede revocarlas en cualquier momento con 30 días de preaviso y no cubrirán actividades minoristas (como los depósitos o los préstamos bancarios).

En ausencia de otros acuerdos, las normas europeas referidas a entidades de terceros países lo que facilitan, como norma general, es instalarse para operar desde dentro de la Unión. Las grandes entidades financieras británicas, adaptándose a la nueva situación, ya han relocalizado parte de sus activos y personal en el continente, aunque hasta ahora el proceso ha distado de ser tan significativo como algunos analistas preveían.

(4.3) Energía y clima

El Reino Unido podrá seguir conectado y realizar intercambios con el mercado interno energético de la UE, pero de forma diferente, como país tercero. Esto conviene a la UE, que tiene un superávit en estos intercambios (suministrando al mercado británico un 12% de su consumo de gas y hasta un 10% de su electricidad).

Aunque ambas partes seguirán a partir de ahora políticas energéticas independientes, en este campo se ha reforzado particularmente la futura cooperación. Esto se ha debido en parte a su relación con la lucha contra el cambio climático, en la que todos los firmantes parecen seriamente comprometidos. El Reino Unido mantendrá la fijación de un precio para las emisiones de carbono, e incluso se contempla que ese sistema insular pueda estar ligado al continental en el futuro.

Otras partes del acuerdo, como las referidas a la energía nuclear y la no regresión en materia medioambiental, tienen sus propias implicaciones para el estratégico sector de la energía.

(5) Adiós a la libre circulación

Prestación de servicios y libre circulación de personas siempre han estado íntimamente ligadas, así que era lógico que la UE no aceptase restricciones a la movilidad de ciudadanos mientras permitía la libre circulación de servicios. La falta de ambición en materia de servicios se refleja pues en la práctica desaparición de la libre circulación de personas.

Para los ciudadanos se ha acordado la supresión bilateral de la necesidad de visado para estancias turísticas no superiores a tres meses, lo que era bastante lógico. El pasaporte (que volverá a ser documento imprescindible) será suficiente para este tipo de viajes. Sin embargo, estancias superiores a 90 días dentro de un mismo período de 180 días requerirán visados de residencia o de trabajo, lo cual supone un duro golpe a las estancias de larga duración a las que estábamos acostumbrados. La UE, consciente de que el Reino Unido no ve con los mismos ojos la inmigración de determinados países europeos, ha sido muy estricta al exigir que el régimen de visados deberá ser idéntico para todos los ciudadanos de la UE sin distinción (es decir, el Reino Unido no podrá discriminar por país de origen).

Por otro lado, la posibilidad de actividad de negocios sin visado está restringida a una lista muy reducida de actividades recogidas en el artículo 8 del anexo SERVIN-3, como conferencias, seminarios de formación, investigaciones de mercado, ferias comerciales, guías turísticos, intérpretes o negociación de contratos. Pero un fotógrafo que cubra un evento, una modelo que desfile en una pasarela o un músico que quiera dar un concierto en Europa (el 70% lo hacen alguna vez al año), por poner algunos ejemplos, requerirán en general a partir de ahora visado de trabajo.

Relacionado con la actividad profesional está el reconocimiento de títulos y cualificaciones profesionales. Como es normal, el Reino Unido, una potencia universitaria, quería que el reconocimiento de titulaciones universitarias y profesionales fuese automática o cuasi automática, como sucede en el caso de Estados miembros, pero la UE no estaba dispuesta. No se ha cerrado, sin embargo, a la posibilidad de negociar más adelante ese reconocimiento mutuo, pero que lógicamente requerirá reciprocidad.

Por otro lado, no habrá reconocimiento automático de cualificaciones profesionales: los médicos, enfermeras, dentistas, farmacéuticos, veterinarios, ingenieros o arquitectos deben tener sus cualificaciones reconocidas en cada Estado miembro en el que deseen ejercer.

(6) Otros ámbitos de cooperación

(6.1) Protección de datos y cooperación en seguridad

Los acuerdos alcanzados permitirán mantener la cooperación en materia de policía y justicia entre el Reino Unido y la UE-27, pero no con el grado de intensidad anterior. Seguirá intercambiándose información sobre huellas digitales, ADN, matrículas, antecedentes penales, registros de pasajeros, objetos perdidos y personas desaparecidas, etc. No obstante, el Reino Unido ya no participará como miembro en las bases de datos europeas sobre estos asuntos, ni podrá acceder a ellas sin restricciones y en tiempo real. Los intercambios de información se realizarán cuando una de las partes lo solicite, o los envíe por propia iniciativa. Las relaciones con Europol y Eurojust en el futuro serán de colaboración, pero desde fuera. Las órdenes de arresto y las extradiciones no serán tan automáticas como hasta ahora.

Para que toda esta colaboración en materia de seguridad sea posible, son necesarias unas condiciones previas que garanticen la protección de datos personales. El Reino Unido, en lo que a él le concierne, se ha negado a que el TJUE pueda seguir desempeñando ningún papel en la protección de tales derechos, y ni siquiera garantiza con firmeza una adhesión continuada a la Convención Europea de Derechos Humanos. Por eso, si el gobierno británico decide abandonarla, o si la Comisión europea dictamina que el Reino Unido no ofrece un nivel de protección de datos suficiente, los acuerdos serían suspendidos.

En este nuevo marco, la lucha contra el crimen puede resultar menos efectiva, pese a las promesas de los partidarios del Brexit en sentido contrario. Además, el texto acordado nada dice sobre la readmisión de inmigrantes ilegales y menores no acompañados, que será más dificultosa en el futuro.

(6.2) Participación en programas de la Unión

El acuerdo permite que el Reino Unido pueda seguir participando en algunos relevantes programas de la UE, a los que tendrá que realizar los correspondientes pagos. Esto conviene también a la UE, dado el potencial de las universidades y centros de investigación británicos.

Los programas europeos en los que el Reino Unido seguirá participando son Horizon (el principal programa de investigación científica), Euratom (para investigación e intercambio de material nuclear), ITER (el esfuerzo internacional para investigar la fusión), Copernicus (estudio de la Tierra desde satélites) y SST (el sistema de rastreo de objetos espaciales artificiales para evitar colisiones).

Sin embargo, la participación no continuará en otros relevantes programas, como Galileo (el sistema de posicionamiento mediante satélites) y el emblemático programa de intercambio estudiantil Erasmus. Esta última ausencia vuelve a subrayar el enfoque ideológico con el que el gobierno británico ha encarado las negociaciones.

Conclusiones

El Acuerdo de Comercio y Cooperación entre la UE y el Reino Unido es un acuerdo razonable en materia de comercio de bienes, pero raquítico en materia de servicios y libre circulación de personas, y un auténtico retroceso desde una relación integrada y productiva a un mero control de daños. Su principal ventaja, sin duda alguna, es que mantiene abiertos los canales de comunicación y negociación bilaterales para que, a medida que se vayan manifestando de forma práctica sus costes económicos y se rebaje la carga ideológica que ha rodeado la negociación por parte del Reino Unido, se fomente un mayor pragmatismo que se traduzca, con el tiempo, en niveles de integración económica mucho más razonables para dos socios cercanos y condenados a entenderse.