

DHM Tim Hemmings @ XI Congreso de FETEIA, 20/09/2019

Brexit: ¿Reto u Oportunidad?

Buenos días,

Es un placer estar aquí en Gijón, uno de mis sitios favoritos en España. Y es un honor estar aquí en el undécimo Congreso de FETEIA.

Hace dos años tuve el placer de participar en el décimo Congreso, que tuvo lugar en Vigo, Galicia. En aquel momento, las negociaciones de Brexit apenas habían empezado. Theresa May era primera ministra. Mariano Rajoy era presidente. El Real Madrid era campeón de Europa... Parece más de dos años, la verdad...

En mi discurso de entonces, expliqué el proceso de Brexit e hice hincapié en la importancia de proteger las relaciones estrechas que existen entre nuestros países.

¡La verdad es que el proceso de Brexit está siendo más complicado de lo que había pensado! Dos años después y seguimos en esto.

Lo que no ha cambiado desde ese discurso es que sigo creyendo, más que nunca, en la importancia de proteger nuestras relaciones – tanto las comerciales como los vínculos entre personas.

Hace dos años, comentaba la importancia del comercio entre España y el Reino Unido. Y desde entonces, a pesar de la incertidumbre del Brexit, el comercio bilateral ha aumentado. No solo esto – el año pasado las exportaciones al Reino Unido subieron más en Asturias que en cualquier otra comunidad. Las exportaciones asturianas subieron más de un 50% anual, alcanzando casi 300 millones de euros de bienes en 2018.

La relación bilateral entre España y el Reino Unido, en bienes y servicios, ahora supera los sesenta mil millones de euros al año.

Podéis pasear por cualquier supermercado británico y veréis que los pasillos están llenos de productos españoles.

- La mayor parte del aceite de oliva que consume en el Reino Unido viene de España.
- Ningún país en el mundo consume más vino de La Rioja que el Reino Unido, fuera de España claro...

Y si os fijáis en las autopistas británicas, el cuarto coche más popular se fabrica en Zaragoza, el Opel Corsa.

- Y por el otro lado, España es un importador importante de productos británicos. Solo Estados Unidos consume más ginebra británica que España, por ejemplo.

[Hay un tema aquí...] Intercambiamos mucho alcohol....

El éxito de nuestras relaciones comerciales ha sido posible en gran parte gracias a vosotros. Con vuestros servicios de transporte, logísticos y aduaneros, hacéis posible que empresas de uno y otro lado reciban aquello que necesitan, cuándo lo necesitan. Sois, por tanto, una parte fundamental en esta impresionante relación comercial que existe entre nuestros dos países.

Y cabe recordar que nuestra relación va mucho más allá del comercio. El año pasado había más de 18 millones de visitas turísticas desde Reino Unido a España y el gasto turístico alcanzó a un nuevo record de 18 mil millones de euros.

Y esto solo los que están visitando. También hay más de 300 mil británicos que han hecho de España su hogar. Por el otro lado, son casi 200 mil españoles residentes en el Reino Unido y desde el referéndum este número no ha bajado, sino aumentado.

El reto que tenemos es proteger y mejorar estos vínculos. Y Brexit presenta un reto enorme, porque significa un periodo de grandes cambios.

Primero, tenemos que terminar el proceso de salir. Yo sé que no es lo que quieren todos. Me imagino que algunos de vosotros preferirían que Brexit no pase. Pero hay que recordar que más de 17 millones de personas votaron por el Brexit – fue el ejercicio democrático más grande de la historia del país.

Ahora faltan solo seis semanas para la fecha de Brexit, el 31 de octubre.

Nuestro reto es salir de una forma ordenada, es decir con un acuerdo con la Unión Europea. Boris Johnson ha sido muy claro que su prioridad, y la prioridad del Reino Unido, es lograr un nuevo acuerdo de retirada.

El acuerdo que está sobre la mesa ha sido rechazado tres veces por el parlamento británico. No tiene más posibilidades.

El principal problema es la parte del acuerdo que tiene que ver con la frontera en Irlanda, llamado el “backstop”.

Entonces el objetivo del gobierno británico es quitar el backstop y acordar un nuevo acuerdo de retirada. Un acuerdo que entre otras cosas crearía un periodo de transición, desde el 1 de noviembre, para dar empresas y ciudadanos más tiempo para prepararse, mientras negociamos una nueva relación, con un acuerdo de libre comercio.

Os puedo asegurar que el gobierno británico, y los miles de funcionarios y diplomáticos que están trabajando duro en esto, están haciendo todo lo que pueden para conseguir un nuevo acuerdo. El lunes el primer ministro tuvo una reunión con el presidente saliente de la Comisión Europea, Jean-Claude Juncker; ayer nuestro ministro de Brexit, Stephen Barclay, estuvo en Madrid, donde mantuvo reuniones con empresarios.

Todas las conversaciones indican que la Comisión Europea y los otros Estados miembros de la Unión Europea también tienen la voluntad de lograr una salida ordenada.

Porque si no logramos esto, el Reino Unido saldrá de la Unión Europea sin acuerdo, es decir, un Brexit duro.

Aunque nuestro objetivo es llegar a un nuevo acuerdo, tenemos que prepararnos para todos los escenarios. Por eso, en paralelo al trabajo que estamos haciendo para buscar un acuerdo, estamos trabajando duro para prepararnos y ayudar a empresas y ciudadanos prepararse para una posible salida sin acuerdo.

En el caso de un Brexit sin acuerdo, el Reino Unido pasaría a ser un tercer país el uno de noviembre, con todas las fricciones que esto conlleva: controles fronterizos, aranceles, restricciones sobre flujos de datos, etcétera.

En este caso los transportistas tendrán que pasar por controles aduaneros al exportar productos entre el Reino Unido y la UE. Sería responsabilidad de los comerciantes solicitar y obtener la documentación adecuada para los transportistas, pero es importante que sepan lo que necesitan llevar.

- La semana pasada el gobierno británico activó una campaña informativa para transportistas. Esta campaña establece 150 pequeños centros de información en diez países; habrá publicidades en los medios y guías publicadas en varios idiomas, para que transportistas tengan todo lo que necesitan para pasar por controles aduaneros sin problemas. Podéis encontrar más información en la página web oficial del gobierno británico - www.gov.uk. El proyecto es parte de una campaña más grande que se llama "Get Ready for Brexit".
- En total el gobierno británico ya ha puesto a disposición más de 6 mil millones de libras para prepararse para el Brexit.
- En la página web podéis encontrar más de 750 noticias que hemos publicado en el último año, y más de 100 avisos técnicos con

información detallada sobre como empresas y ciudadanos deberían prepararse para una salida sin acuerdo.

- España y la Comisión Europea también han publicado mucha información y han introducido importantes planes de contingencia. Por ejemplo, hace dos semanas la Comisión acordó una ampliación hasta julio 2020 de regulaciones que permiten “conectividad básica” en el transporte por carretera entre el Reino Unido y la Unión Europea, incluso en un escenario de salida sin acuerdo. Damos la bienvenida a este paso y esperamos que sea ratificado en el parlamento europeo en octubre.
- Nuestra primera consideración siempre han sido los ciudadanos. Incluso en un escenario de no acuerdo, los ciudadanos comunitarios podrían mudarse a Reino Unido para vivir, trabajar y estudiar como ahora, hasta las finales de 2020. Después del 2020 podrían solicitar, sin coste, quedarse tres años más, bajo el sistema de European Temporary Leave to Remain. Queremos que los otros Estados miembros den esta misma certeza a los británicos que quieren ir a la Unión Europea para trabajar o vender servicios después del 31 de octubre.

Esperamos que todas las medidas de contingencia no sean necesarias. Un escenario sin acuerdo no conviene a nadie. Aún menos en un momento de desaceleración económica. Pero, como he dicho, es nuestro deber como gobierno responsable prepararnos para cualquier posibilidad.

Entonces el reto inmediato es esto: acordar una salida ordenada. Y si no es posible, estar bien preparados para una salida sin acuerdo. Tenemos que tener en nuestro enfoque los intereses de los miles de personas y empresas cuyas vidas y negocios dependen de actividad transfronteriza.

Hasta ahora, las negociaciones han sido solo la primera fase – la retirada. Pero una vez que estemos fuera de la Unión, viene una oportunidad – la oportunidad de construir una nueva relación entre la Unión Europea y el Reino Unido.

Queremos que esta relación sea profunda y especial, centrada en una nueva relación económica.

Como he mencionado, ya tenemos una relación comercial estrecha, y para el futuro queremos proteger e incluso profundizar esta relación.

Por supuesto, nuestra relación comercial será diferente después del Brexit, ya que no formaremos parte de la Unión Aduanera ni el Mercado Único. Aceptamos que no tendremos el mismo nivel de acceso que tenemos ahora.

Pero es importante que tengamos una relación cercana. En concreto, en el área de comercio, queremos alcanzar un acuerdo de libre comercio que sea el punto de referencia mundial para la liberalización del comercio y la cooperación económica. Un acuerdo que establezca aranceles cero y arreglos aduaneros efectivos para el movimiento de mercancías.

De esta forma protegemos las cadenas de suministro que tenemos en común, como en el sector de automóviles, que se han desarrollado en los últimos cincuenta años y que han contribuido a que España y el Reino Unido sean ahora líderes mundiales.

Nuestra asociación económica debería apoyar también a los proveedores de servicios, para operar en el Reino Unido y la Unión Europea con restricciones mínimas, y cubrir áreas como el transporte y la energía, donde es de interés de ambas partes acordar nuevos términos de cooperación.

Cuando lleguemos a negociar los detalles de nuestra futura asociación, las dos partes deberían abordar esta negociación con una actitud positiva, porque tenemos la oportunidad de acordar algo histórico y todos aquí sabemos el potencial que tiene nuestra relación de seguir creciendo.

Os puedo asegurar que el Reino Unido es y seguirá siendo una nación con miras al exterior que defiende el libre comercio y apoya a la empresa

y la iniciativa privada. Creemos en el poder liberador del comercio, en su capacidad para mejorar la competitividad e impulsar la productividad.

Y una vez hayamos salido de la Unión Europea, seguiremos queriendo trabajar con España para generar un entorno de comercio global abierto. Durante mi estancia en Madrid, el Reino Unido y España han trabajado codo con codo para elevar las ambiciones de la Unión Europea en política comercial. Nuestros sistemas ya se están preparando para garantizar que esta cooperación continúe, tanto en la OMC (Organización Mundial del Comercio) como en el G20.

Entonces... ¿Es Brexit un reto? Por supuesto, es un reto enorme.

Pero con la voluntad de las dos partes podemos superar el reto de Brexit. Podemos acordar una salida ordenada y podemos preparar el terreno para un futuro lleno de oportunidades.

Y esto es lo que vamos a hacer... para nuestras empresas, para nuestros ciudadanos y para nuestros dos grandes países.

Muchas gracias.