

Reino Unido se lanza a la yugular de la UE por la factura del «brexit»

El Gobierno británico se niega a pagar 100.000 millones de euros y amenaza con dinamitar las negociaciones • Londres quiere cerrar los términos del acuerdo comercial antes de liquidar cuentas

• **Cristina Porteiro**
Bruselas

No, mil y una veces. Londres se niega a extender un cheque por anticipado a la UE para cubrir el agujero presupuestario que dejará su ausencia. Las cuentas van engordando a medida que pasa el tiempo. «Al principio eran 50.000, luego 60.000 y ahora 100.000», se quejó el ministro británico para el *brexit*, David Davis, quien ha rechazado de plano negociar cualquier factura con la UE hasta que no se conozcan los términos del futuro acuerdo comercial entre el Reino Unido y los 27.

La tensión se ha disparado a menos de un mes de que arranquen las conversaciones, previstas para el 19 de junio, una vez que se despeje el horizonte político al otro lado del Canal de la Mancha. Los países de la UE calientan motores, con el eje francoalemán a la cabeza. Berlín y París quieren jugar fuerte y redoblar la presión sobre Londres para dejar claro que la salida del club será dolorosa y, sobre todo, cara. Aviso a navegantes y euroescépticos. De eso se encargó en las últimas semanas el negociador europeo, Michel Barnier: «Es Reino Unido quien abandona la UE, no viceversa», aclaró para dejar claro que las consecuencias de pedir el divorcio las deberán asumir los británicos. Bruselas no habla de cifras de forma oficial, sí de fijar un reparto de las obligaciones financieras de la UE «en base a una metodología que se deberá ne-

gociar en la primera fase de negociación». Sin embargo, algunos cálculos sitúan en los 100.000 millones de euros la factura que los 27 podrían pasar a su socio británico tras la ruptura. El equipo negociador europeo está buscando todos los resquicios posibles para abultar la cuenta y no ha dudado en incluir en la lista de reembolsos los fondos para sufragar hasta el curso 2020-2021 la formación en inglés en los Colegios Europeos, donde estudian los hijos de los funcionarios. La lupa de Bruselas se ha posado también sobre los fondos fiduciarios, hasta 74 agencias europeas, empresas conjuntas y cuerpos asociados donde Reino Unido tiene una parte comprometida. Sus obligaciones legales y compromisos se extienden también al pago de pensiones de los funcionarios (no solo británicos) en las instituciones, su participación en fondos para refugiados sirios, el Instituto Europeo para la igualdad de Género y la Agencia Europea de Aviación, el traslado de sedes y, por pedir, Francia y Polonia han llegado a sugerir que se le imponga a los británicos un pago anual agrícola para después del *brexit*. Alemania no solo quiere ajustar cuentas con el Reino Unido, sino que quiere despojarle de su participación en activos y propiedades comunitarias y hacerle pagar por gastos administrativos y comunitarios hasta el 2020, cuando caducan los actuales presupuestos de la Unión y, por tanto, los compromisos adquiridos. Bruselas ya ha

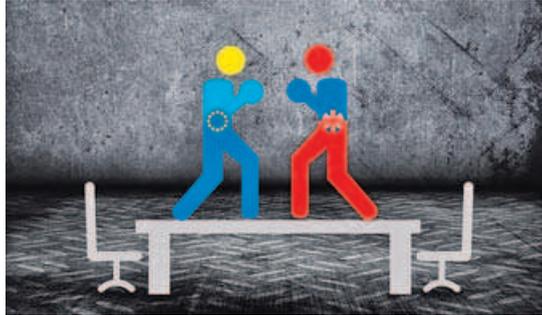


ILUSTRACIÓN MABEL RODRÍGUEZ

dado el primer paso proponiendo la reubicación de la Agencia Europea del Medicamento (EMA) y la Autoridad Bancaria Europea (EBA).

IRA BRITÁNICA

«No vamos a pagar 100.000 millones de euros (...) No basta con que parezca que podemos marcharnos, tenemos que ser capaces de marcharnos. En estas circunstancias, si es necesario, estaríamos en condiciones de hacerlo», aseguró airado Davis cuando conoció el cálculo desorbitado que está manejando el equipo de Barnier. El Gobierno británico no solo se niega a pagar cualquier factura, sino que quiere imponer a la UE su calendario negociador. Londres exige que se negocie de forma paralela la factura del divorcio junto con el futuro acuerdo comercial con la UE, una opción que hasta ahora solo ha provocado sonrisas sarcásticas al equipo del francés. Bruselas

no está por la labor de ceder el mando a los británicos.

Al Gobierno de Theresa May se le abren dos caminos: levantarse de la mesa de negociación y plantar a los 27 o acceder y capitular. El ex ministro de Finanzas griego, Yanis Varoufakis, recomendó a la británica evitar a toda costa las conversaciones con la UE y puso de ejemplo al primer ministro griego, Alexis Tsipras, quien intentó buscar una salida negociada y acabó firmando el peor y más duro programa de rescate del país heleno.

Londres baraja esa posibilidad. Barnier ha tratado de persuadir a su homólogo británico de tantear siquiera ese camino: «No quisiera imaginar una ruptura de las negociaciones. He escuchado a David Davis evocar la posibilidad de que no haya acuerdo, pero esa no es mi opción y a consejo a todo el mundo que explique cuáles serían las consecuencias de una falta de acuerdo». ¿A qué consecuen-

cias se refiere? A la anarquía que se podría desatar en la isla en términos de cierre de fronteras, desabastecimiento y el caos en el tráfico aéreo y terrestre. «Será difícil, habrá momentos de tensión, pero tenemos que mantener las cosas en perspectiva para organizar una salida ordenada, la cual ha demandado el Reino Unido. No creo que nadie debería olvidar la perspectiva de un nuevo acuerdo», advirtió Barnier.

GARANTÍAS

Bruselas también quiere tomar la palabra a los británicos. No se fía de sus expertos negociadores y exige garantías de que los próximos ejecutivos británicos respetarán cualquier eventual acuerdo de divorcio. Para ello, proponen crear una estructura institucional bien diseñada para evitar traiciones o interpretaciones erróneas de los términos de separación.

A pesar de sus hercúleos esfuerzos por vencer las defensas de los europeos, May no ha conseguido romper las líneas de los 27, que siguen firmes. Pocas fisuras podrá encontrar entre los Estados miembros, quienes vienen lo ponzoñosas que serán las negociaciones de los nuevos presupuestos plurianuales (2020-2027) estarán más que dispuestos a cargar todo el peso sobre el Reino Unido. Tanto los países contribuyentes como los receptores netos. Y es que no hay nada que una e integre más a la Unión que el interés de sus miembros en mantener las luchas a buen recaudo.

LIBROS

NOVEDAD

Vender desde la perspectiva del comprador

• **Luis Casal**

Como muchos otros libros sobre ventas y comercio, *La clave de la venta* comienza con una historia ficticia, con los avatares de un entrenador de vendedores y con personajes y situaciones que se van desarrollando a lo largo de la obra y que la hacen más amena. Sin embargo, cuando profundiza en la narrativa, el lector se da cuenta que el autor rompe con todas las reglas establecidas hasta el momento sobre vendedor y comprador y toma un enfoque distinto. Se centra en las necesidades del comprador para comprar, no en las del vendedor para vender. Dado que estamos en el siglo XXI y sumidos en una era de la súper in-

formación, el comprador sabe en ocasiones incluso mucho más que el vendedor sobre el producto en cuestión, así que según el autor debe dejar atrás las técnicas de venta de la vieja escuela y en lugar de convencer al comprador sobre las maravillas del producto, debe aconsejar, buscar su confianza y orientarlo para que al final esa compra sea satisfactoria. Ha de apoyar al comprador para que tome una decisión acertada. El autor considera que la compra de un producto es una decisión interior del que necesita comprarlo, y que el vendedor poco puede hacer más que orientarlo y generar la autoconfianza suficiente en la persona. Este esfuerzo al final será recompensado con un cliente fiel.

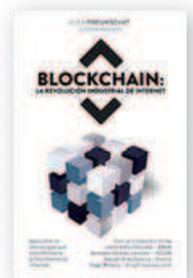


«La clave de la venta»
Jeffrey Lipsius
Edita: Empresa Activa (2017)
192 páginas; 14 euros

SUGERENCIAS

«Blockchain»

Alex Preukschat es uno de los pioneros y pensadores del *bitcoin* en España. En este libro explica cómo el Blockchain cambiará de forma radical el mundo como lo vemos en la actualidad, gracias a utilizar el Internet de las cosas, la *big data*, la inteligencia artificial o la biotecnología. Treinta expertos en diversas materias relacionadas con la economía, la banca, la tecnología, la informática o la empresa participan en esta obra y explican desde su punto de vista lo que la tecnología de la «cadena de bloques» implica para el comercio mundial, una nueva era en la que cualquiera puede intercambiar bienes y servicios con otra persona o entidad sin necesidad de recurrir a terceros.



Blockchain: la revolución industrial de Internet
Edita: Grupo Planeta (2017)
288 páginas; 17,05 euros