



Facultat de Ciències Polítiques i Sociologia

Treball de Fi de Grau

El procés de negociació del Brexit sobre els drets de residència dels ciutadans britànics i europeus

Autor: Marc Egea Pérez

Tutora: Nuria Font Borrás

Data: 20 de maig del 2019

Grau en: Ciència Política i Gestió Pública

1. Introducció

Després de la victòria del Brexit al referèndum celebrat el 23 de juny de 2016 al Regne Unit, s'han estat debatent totes les conseqüències que tindrà aquesta sortida del Regne Unit de la Unió Europea. L'objecte d'estudi d'aquest treball es basa a estudiar el procés negociador del Brexit sobre els drets de residència dels ciutadans britànics i europeus.

La importància d'aquest tema és rellevant pel fet que el Brexit no només afecta el sistema institucional de la Unió Europea o a les relacions econòmiques entre el Regne Unit i els altres països membres, sinó que també afecta a tots els ciutadans del Regne Unit que viuen a altres països de la UE i també afecta a tots els ciutadans dels països membres que viuen al Regne Unit. Aquest estudi se centrarà especialment en el dret de residència com a un dels drets que més està preocupant als ciutadans, ja que són gairebé 3,6 milions d'europeus que resideixen al Regne Unit i gairebé 900.000 britànics que resideixen a altres països de la Unió Europea (Durrant *et al*, 2017).

L'estudi començarà amb el context de les negociacions entre el Regne Unit i la UE, amb els passos que han anat donant els diferents actors des de l'activació per part del Regne Unit de l'article 50 en el que confirma la seva intenció d'abandonar la UE a finals de Març del 2017 fins a l'abril de 2019, quan el Consell Europeu aprova una pròrroga per allargar el Brexit fins a l'octubre del 2019. Després de la visió general d'aquestes negociacions, l'estudi se centrarà en els drets de residència, i el paper que han jugat dins de les rondes de negociacions.

Un cop explicat el context de les negociacions, el marc teòric de l'estudi se centrarà en una aproximació teòrica sobre les negociacions internacionals, definint diferents tipus de negociacions o factors que determinen el tipus de negociació que es portarà a terme. El marc teòric també farà una aproximació teòrica sobre l'actitud negociadora del Regne Unit i la UE a escala general del procés negociador del Brexit. L'anàlisi de resultats consistirà a relacionar els diferents tipus de negociacions amb l'actitud negociadora dels dos actors en general, però centrant l'anàlisi en el procés negociador dels drets de residència. L'objectiu d'aquest anàlisi és respondre a la següent pregunta de recerca: Quin ha sigut el comportament dels diversos actors durant la negociació del Brexit pel que fa als drets de residència dels ciutadans britànics que resideixen a altres països de la UE i dels ciutadans europeus que resideixen al Regne Unit?

Finalment, un cop realitzat l'anàlisi, s'exposaran les conclusions extretes d'aquest i s'intentarà respondre a la pregunta de recerca.

2. Context

2.1. El procés negociador del Brexit

El 23 de juny de 2016, es va celebrar el referèndum que decidiria el futur del Regne Unit dins la Unió Europea. Després de la victòria del Brexit, amb un 51,9% dels vots (Hernandez, 2016), el Regne Unit comunica de forma no oficial, la seva intenció d'abandonar la UE. No és fins al 29 de març de 2017 que el Regne Unit fa oficial la seva intenció d'abandonar les institucions europees amb l'activació de l'article 50 del Tractat de la UE. A partir d'aquest moment, el Regne Unit i la UE comencen a preparar el que serà nomenat el procés negociador, on els dos actors establiran posicions sobre les possibles conseqüències, impactes i intentaran trobar solucions a aquests impactes del Brexit (European Council, 2017).

El procés que abastarà aquest estudi començarà amb l'activació de l'article 50 del TUE i acabarà l'abril del 2019, amb l'aprovació de la pròrroga del Brexit per part del Consell Europeu a petició del Regne Unit. Aquest apartat intentarà exposar a grans trets el procés negociador que han mantingut la Unió Europea i el Regne Unit. Durant aquest període, analitzant els moments més importants del procés de negociació, conclusions importants a les diferents rondes de negociació del Brexit i els èxits i mancances d'aquestes negociacions.

El procés negociador del Brexit comença el 19 de juny de 2017, amb l'autorització del Consell Europeu. En aquestes negociacions estaran presents els representants de la Comissió Europea, com a negociadora de la UE, amb Michel Barnier com a negociador principal de la UE, David Davis, ministre del Regne Unit per la sortida de la UE, i participaran com a suport de les negociacions els representants del Consell Europeu (Fresneda, 2017). Les negociacions es portaran a terme sota els principis de transparència refrendats pel Coreper la setmana abans de l'inici de les negociacions (Council of the EU, 2017a). Les negociacions es dividiran en dues fases. La primera consistirà a "proporcionar seguretat jurídica i minimitzar les pertorbacions dels ciutadans, empreses i socis internacionals, així com separar el Regne Unit dels seus compromisos com a estat membre" (D'Alfonso *et al.*, 2017). La segona fase consistirà, si el Consell Europeu decideix que en la primera fase s'ha avançat suficient, en fer "discussions preliminars sobre el marc de relació futura UE-Regne Unit, així com sobre possibles arranjaments de transició" (D'Alfonso *et al.*, 2017).

A la primera fase de la negociació, Barnier i Davis exposaran els diferents punts de vista sobre diversos temes que preocupen al Regne Unit i a la UE com els drets dels ciutadans, les obligacions financeres pendents de Regne Unit amb la UE i la frontera entre Irlanda del Nord i Irlanda (D'Alfonso *et al.*, 2017). En paral·lel a aquestes negociacions, el president del Consell Europeu,

Donald Tusk es reuneix en diverses ocasions amb la primera ministra del Regne Unit, Theresa May, per analitzar els avenços que es porten a terme en la negociació. El setembre de 2017, Donald Tusk va pronunciar un comunicat de premsa després d'una reunió amb Theresa May dient que "encara diria que no hi ha "progrés suficient"" (Council of the EU, 2017b). El president de la Comissió Europea, Jean-Claude Juncker també va criticar els pocs avenços que s'havien produït dient que no trobava cap dels documents presentats entre el juny i l'agost del 2017 realment satisfactoris (BBC News, 2017). Per l'altra banda, la primera ministra britànica, Theresa May, va criticar el punt on es trobaven les negociacions, declarava que havien "arribat a "dificultats", ja que va demanar als líders europeus que li concedissin un tracte que pogués vendre als britànics" (Stone, 2017). Amb la sisena ronda de negociacions, el Consell Europeu determina a mitjans de desembre de 2017 que s'han obtingut avenços suficients per passar a la segona fase, tot i que consideren que alguns temes s'han de continuar negociant com alguns aspectes dels drets de ciutadania o de la frontera d'Irlanda i Irlanda del Nord (Consejo Europeo, 2017).

La segona fase comença el febrer de 2018 on es tracten temes com el temps de transició un cop es porti a terme el Brexit o la qüestió d'Irlanda. Durant la segona fase també es presenta el Projecte d'Acord de Retirada, el qual tradueix en termes jurídics l'informe conjunt de les negociacions de la UE i el govern del Regne Unit que es va realitzar al desembre com a mode de conclusió de la primera fase de la negociació (Council of the EU, 2018).

Durant la segona fase, s'intenta establir quina serà la relació futura entre la UE i el Regne Unit. Donald Tusk, en una declaració del 7 de març de 2018 diu que li agradaria que la UE establís relacions futures amb el Regne Unit, ja siguin un acord de lliure comerç, relacions d'investigació en educació, lluita contra el terrorisme, etc. Tusk diu que la seva proposta "demostra que no volen aixecar un mur entre la UE i el Regne Unit" (McGinness, 2018). Durant el 2018, els negociadors del Regne Unit i la UE intenten aclarir tots els punts establerts en el Projecte d'Acord de Retirada, ja que no estaven d'acord en certs punts durant les negociacions entre el 16 i el 19 de març. Ambdues parts estaven d'acord amb els punts jurídics relacionats amb els drets dels ciutadans, amb la liquidació financera o la data transitòria un cop es porti a terme el Brexit, prevista entre finals de març de 2019 fins al 31 de desembre de 2020. On més divergència hi ha és en la qüestió de la frontera d'Irlanda, on no veuen solucions jurídiques reals al problema (European Commission, 2018). Els avenços en la segona fase arriben a principis de novembre, amb l'entrega d'un nou Projecte d'Acord de Retirada al president del Consell Europeu, el qual ha d'entregar aquest projecte al Consell Europeu i refrendar-lo, i també l'entrega del Projecte de Declaració Política, on queden establertes les futures relacions que tindran el Regne Unit i la UE (Consejo Europeo, 2018a). El 25

de novembre de 2018, el Consell Europeu aprova els dos projectes (Consejo Europeo, 2018b). A principis del 2019, May va portar l'Acord de Retirada al Parlament Britànic perquè se sotmetés a votació i aquesta ha sigut rebutjada fins a tres cops, l'última va ser el 29 de març, data en la qual el Regne Unit havia d'abandonar la UE (The New York Times, 2019). Abans que es portés a terme la tercera votació, May va enviar una carta a Tusk demanant una pròrroga a la sortida del Regne Unit de la UE, ja que el Parlament Britànic estava en contra de l'Acord de Retirada al qual s'havia arribat durant les negociacions (Consejo Europeo, 2019a). El Consell Europeu accepta aquesta pròrroga, si el Parlament Britànic votava en contra de l'Acord de Retirada el dia 29 de març, llavors el Regne Unit hauria de marcar el full de ruta abans del dia 12 d'abril (Consejo Europeo, 2019b). Amb la tercera votació negativa per part del Parlament Britànic, May envia un altra carta demanant un altre prorroga al president Tusk (May, 2019). Finalment, el Consell Europeu i el Regne Unit arriben a un acord per prorrogar la sortida, la qual acabarà el 31 d'octubre del 2019. Si l'Acord de Retirada s'aprova abans d'aquesta data, la sortida es portaria a terme el primer dia del mes següent a l'aprovació (Consejo Europeo, 2019c).

2. 2. Els drets de residència de la UE i el Regne Unit en el procés negociador

Un cop analitzat el procés negociador del Brexit en una visió general, l'estudi se centrarà en els drets de residència per facilitar l'objecte d'estudi. Com s'ha mencionat a l'apartat anterior, els drets de ciutadania han jugat un paper molt important en les negociacions entre la UE i el Regne Unit. Això és a causa de la importància d'aquest tema, ja que són molts els casos de ciutadans europeus residents al Regne Unit i molts de ciutadans britànics residint a altres països de la UE. Aquest estudi se centrarà en els drets de residència, ja que és el dret que permet a un ciutadà residir a un altre país que no és el seu d'origen. Durant la primera fase de negociació, els dos negociadors van establir a la primera ronda de negociacions el juny del 2017 quins eren els principals drets de ciutadania als quals haurien de posar-se d'acord, com la igualtat de tracte, el dret de residència, drets dels treballadors i estudiants, el paper que tindria en els drets de ciutadania el Tribunal de Justícia Europeu, etc (European Comisión, 2017a).

A la segona ronda de negociacions, els punts que feien referència als drets de residència estaven en una millor situació que la resta de punts. Va haver-hi convergència entre els dos negociadors pel que fa a aspectes com l'obtenció de la residència permanent, la qual es pot obtenir si el resident fa cinc anys que resideix com a treballador, estudiant, persona autosuficient o ser membre de la família d'aquest. També es va arribar a consens en altres temes com la residència temporal, la continuïtat i

la pèrdua de residència i la durada d'aquests drets. On no van arribar a consens va ser en els procediments administratius d'aquest dret de residència. El Regne Unit demanava que els ciutadans beneficiats de l'Acord de Retirada tinguessin un procediment a part, pel fet que la situació en la qual es trobarien un cop iniciat el període de transició no seria la mateixa que la d'un altre ciutadà. En el dret de vot i el dret de circulació tampoc va haver-hi punts en comú. Pel que fa al dret a vot, la UE no garanteix que els ciutadans no puguin votar en eleccions municipals, en canvi, el Regne Unit té la intenció de garantir aquests drets en els ciutadans europeus. Pel que fa al dret de circulació de persones, la posició de la UE consisteix en el fet que els britànics només tenen drets protegits als estats en què tenen drets de residència el dia de la sortida. El Regne Unit, demana a la UE que els ciutadans britànics puguin circular lliurement per la UE i fins i tot canviar el seu lloc de residència (European Commission, 2017b). Durant les negociacions, els negociadors fan referència a les seves posicions a la Directiva 2004/38/CE que garanteix els drets de ciutadania de la UE i també els drets de residència i lliure circulació en el territori dels Estats membres (Consejo Europeo, Parlamento Europeo, 2004). Al mes d'agost es realitza la tercera ronda de negociacions, en la qual no s'arriba a cap consens i els negociadors mantenen les mateixes postures que la ronda anterior (European Commission, 2017c). A la reunió de finals de setembre, no es realitzen avenços significatius. El punt de la pèrdua de residència permanent pateix un retrocés, ja que a les reunions anteriors, els negociadors van arribar a un consens però a la reunió de setembre, aquest punt passa a una situació de poca claredat. Aquest canvi és degut al fet que la UE considera que la pèrdua de residència permanent sigui després de l'absència durant un període superior a dos anys consecutius. El Regne Unit considera que aquesta situació no és adequada per determinats grups de ciutadans com els estudiants. El Regne Unit està disposat a oferir acords més generosos per aquest tipus de ciutadans com els estudiants que estan estudiant a l'estranger (European Commission, 2017d).

Els avenços en drets de residència no es tornen significatius fins a la sisena ronda de negociacions. Els negociadors arriben a consens a la majoria de punts. Temes com el dret a vot, els procediments administratius queden aclarits per ambdues parts. El tema de la lliure circulació de ciutadans passa a ser un tema que es tractarà en la següent fase de negociació, ja que no arribaven a cap acord en la primera fase de negociació (European Commission, 2017e).

En la segona fase de negociació, els drets de residència passen a un segon lloc perquè la segona fase de negociació consisteix més a establir les relacions futures entre la UE i el Regne Unit. A les reunions entre el 13 i 19 de març, quan es debaten els punts del Projecte d'Acord de Retirada, ambdues parts estaven d'acord amb els punts relacionats amb els drets de residència. El dret de lliure circulació apareixerà en el Projecte d'Acord de Retirada però només en el preàmbul,

reconeixent-lo, però sense proporcionar una solució jurídica a aquest problema. Pel que fa a la resta de punts relacionats amb els drets de residència, ambdues parts arriben al consens per a garantir els drets de residència dels ciutadans un cop arribi la data de sortida del Regne Unit (European Commission, 2018).

3. Marc teòric

3.1. Aproximació teòrica a les negociacions internacionals

Tant el Regne Unit com la UE durant les negociacions són tractats com a actors individuals que tenen el mateix nivell de decisió, però en totes les negociacions pot haver-hi simetria o asimetria entre els negociadors. Per poder explicar el comportament dels negociadors pel que fa als drets de residència, s'haurà de determinar si les negociacions que s'han portat a terme entre els dos negociadors han sigut simètriques i asimètriques. Per tenir una aproximació més teòrica de les negociacions, en aquest estudi es farà referència a dos autors, Frank R. Pfetsch i Alice Landau, que parlen sobre la simetria i l'asimetria de les negociacions internacionals i quins són els factors més importants d'aquestes. Un factor important en una negociació és la relació estructural que hi ha entre les parts, aquesta relació es mesura pel poder que té cadascú, ja pot ser econòmic, militar, geogràfic, etc. Aquesta relació pot determinar gran part de la simetria o asimetria d'una negociació, ja que pot haver-hi una situació d'asimetria si un dels actors és considerat més fort que l'altre (Pfetsch, Landau, 2000; 23). Quan es determina l'actor fort i l'actor feble, "l'actor més fort intenta extreure la seva força a favor dels seus interessos, i l'actor més feble intenta ser tractat en igualtat de condicions amb l'actor més fort" (Pfetsch, Landau, 2000; 23). Encara que hi hagi una relació estructural asimètrica entre els dos actors, l'actor més feble intenta trobar un resultat simètric en la negociació. El resultat simètric es dona quan les dues parts veuen que surten beneficiades d'aquesta negociació (resultat de suma positiva) i si no veuen resultats, les negociacions tendeixen a ser tancades o suspeses. Un resultat asimètric es dona quan una de les dues parts considera el seu resultat com a injust. Normalment no s'arriba a cap acord si el resultat és asimètric, però segons els autors, hi ha casos en què s'arriben a acords encara que el resultat sigui injust per a una de les dues parts (resultat de suma zero) (Pfetsch, Landau, 2000; 23-24).

Segons Pfetsch i Landau, el factor del poder és el més important i determina en gran part el resultat de la negociació. Però ells distingeixen tres dimensions de poder: el poder com a possessió, el poder determinat per les relacions entre els actors i el poder relatiu. El primer es basa en la possessió de recursos, ja siguin econòmics, militars, etc. El segon es basa en la capacitat d'un actor

d'influir sobre un altre, el poder no existeix si no hi ha ningú en qui imposar-ho. L'últim tipus de poder es basa en el fet que el poder no és absolut, ja que la quantitat de poder que té un actor depèn de la quantitat de poder que té un altre (Pfetsch, Landau, 2000; 27-29).

Com s'ha comentat anteriorment, el paper de l'actor feble durant les negociacions és de buscar una situació d'igualtat envers l'actor fort. En aquests casos, l'actor feble ha de trobar altres recursos que no siguin materials per estar al mateix nivell que l'actor fort com habilitats de lideratge, coneixement de tècniques de negociació, utilitzar regles i normes institucionals, capacitat per Establir coalicions, accions conjuntes amb altres actors, etc. (Pfetsch, Landau, 2000; 30).

Tot i que, segons els autors, ser un estat feble no té per què ser un factor negatiu en una negociació però consideren que les negociacions on hi ha una simetria entre els actors solen ser més beneficioses que les asimètriques (Pfetsch, Landau, 2000; 41).

Una altra part important en una negociació entre dos actors és determinar el tipus de negociació que portarà a terme cada part, és a dir, l'actitud que tindrà un actor envers l'altre. Benjamin Martill i Uta Staiger parlen de negociacions suaus i dures. Per Martill i Uta, hi ha teories constructivistes que arrelen aquests dos tipus de negociacions a atributs culturals, ideològics o identitaris. En una negociació dura predomina ideologies individualistes en què es respecten valors com "la competència, l'èxit individual i la maximització de la utilitat"(Martill, Staiger, 2018; 5). Pel que fa a atributs identitaris, els "rols nacionals basats en la força o el prestigi condueixi a l'adopció d'estratègies de negociació dura"(Martill, Staiger, 2018; 6). Pel que fa a la cultura institucional, els sistemes majoritaris inculquen valors més conflictius i tendeixen a establir negociacions dures i els sistemes més proporcionals inculquen valors de conciliació o compromís, establint negociacions suaus (Martill, Staiger, 2018; 6).

Martill i Staiger també diferencien l'actitud dels actors segons les predisposicions, és a dir, "els reflexos que empenyen els actors a adoptar determinats aspectes estratègics sobre els altres amb una classe general d'esdeveniments" o les percepcions, que són "les maneres en què els actors es veuen a si mateixos i la seva relació amb altres actors"(Martill, Staiger, 2018; 6).

Els autors descriuen set característiques que diferencien a una negociació dura d'una negociació suau. La primera es refereix a una actitud agressiva cap a l'altre, normalment transmesa mitjançant crítiques públiques cap a l'altre actor negociant. La segona és la falta de compromís fort i públic de no cedir en les negociacions, ja que les concessions es consideren arriscades. La tercera característica és la formulació de propostes poc realistes, que dificultaran els resultats perquè obligarà a l'altre actor a adoptar una posició poc probable que es pugui complir. En quart lloc, tenim el recurs de les amenaces amb un comportament poc cooperatiu fora de les negociacions. En cinquè

lloc, els negociadors durs posen més èmfasi a elements de distribució, en els que ningú obté beneficis i com s'ha mencionat anteriorment, s'obtindria un resultat de suma zero. La sisena consisteix en un ús poc freqüent d'arguments, no justifiquen les seves accions. Finalment, els negociadors durs prefereixen no comunicar els resultats de les negociacions mitjançant altres canals de comunicació, a la població civil o a un altre actor. Prefereixen una comunicació tancada entre els dos negociadors (Martill, Staiger, 2018; 11-12).

Un cop tenim una aproximació teòrica sobre negociacions internacionals, l'objectiu del següent apartat serà caracteritzar als dos negociadors principals del Brexit, el Regne Unit i la UE, és a dir, quin tipus d'actitud mostren davant el procés negociador.

3.2. El Regne Unit i la Unió Europea com a actors negociadors en el Brexit

Martin i Staiger caracteritzen l'actitud de negociació britànica com una negociació dura i la de la UE com una negociació més suau. La contradicció que troben els dos autors en aquest cas és que normalment la negociació dura la porta a terme l'actor amb més poder, un poder que el Regne Unit no té per sobre de la UE. Els autors reconeixen les característiques d'una negociació dura en l'actitud del Regne Unit com les declaracions públiques agressives cap a la UE, la manca de compromís, el poc ús d'arguments, les amenaces i les expectatives poc realistes, etc (Martill, Staiger, 2018; 2). Pel que fa al poder, Pfetsch i Landau descriuen tres tipus de poder, el material, el determinat per les relacions entre els actors i el relatiu. Doncs segons Martin i Staiger "el Regne Unit està clarament més feble en cadascun d'aquests criteris que no pas la UE"(Martill, Staiger, 2018; 3-4).

Els autors intenten explicar perquè el Regne Unit ha adoptat una actitud de negociador dur en una posició de feblesa davant la UE, la qual no haurien d'adoptar perquè es considera que un actor en situació de feblesa li afavoriria una negociació suau perquè tendeixen a afavorir un acord (Martill, Staiger, 2018; 4). Els autors consideren que el Regne Unit ha adoptat aquesta posició de negociador dur per demostrar el seu poder i que la resolució sigui el més equitatiu possible per als dos actors, perquè "Un Brexit sense tracte podria danyar la UE, però influeix molts més danys al Regne Unit"(Martill, Staiger, 2018; 5).

Pel que fa a les predisposicions, el Regne Unit té tres factors característics culturals de la seva societat que influeix en l'adopció de negociador dur. Els autors destaquen la ideologia conservadora al Regne unit amb visions de domini i de seguir l'interès nacional, amb el poder com a principal mecanisme de persuasió i amb valors individualistes. En segon lloc, el sistema majoritari del sistema parlamentari britànic que en molts casos no és necessari el consens i en el qual es fomenta

la confrontació per uns resultats de suma zero perquè sempre un partit acaba perjudicat. Per últim, la poca socialització de la societat britànica en els valors i normes europees hi han influït en la posició de negociador dur perquè dins de la societat britànica hi ha hagut una falta de compromís amb les comunitats europees (Martill, Staiger, 2018; 7-8).

I pel que fa a les percepcions, el Regne Unit ha estat molt influït pels factors culturals esmentats anteriorment perquè han creat "una creença generalitzada que el Regne unit, com a membre de prestigi de la comunitat internacional, podria ser ni més ni menys que un negociador dur i constitueix un actor poderós"(Martill, Staiger, 2018; 9). Els autors atribueixen aquest prestigi al record d'un Regne Unit imperial, per la influència i pel seu paper en molts esdeveniments mundials. Altres percepcions del Regne Unit que també han influït és la de pensar que existeixen alternatives al tracte amb la UE, perquè podrien pactar amb altres actors internacionals i també l'existència del rebuig d'una part de la població de les institucions europees, una part de la població que també estaria disposada a portar a terme un Brexit sense acord amb la UE (Martill, Staiger, 2018; 9).

La UE, a diferència del Regne Unit, ha mantingut una actitud de negociador suau per les característiques que s'esmentaran més endavant. Segons els autors, la UE té més poder que el Regne Unit en el procés negociador pel fet que les diferents dimensions esmentades en l'apartat anterior li atorguen una posició més forta a la UE que no pas al Regne Unit (Martill, Staiger, 2018; 3). Igual que es reconeixien característiques d'un negociador dur en el Regne Unit, a la UE se li podrien aplicar les mateixes característiques però com a un negociador suau: la manca d'amenaçes cap al Regne Unit de finalitzar amb les institucions, la posició de la UE de fer públiques les negociacions, l'ús d'arguments i propostes realistes. La UE també mostra compromís en les negociacions però Martin i Staiger expressen que "malgrat la identitat de la UE com a organització basada en regles, també és coneguda per solucions pragmàtiques i confusió"(Martill, Staiger, 2018; 13-17). El factor principal pel qual la UE ha adoptat una actitud de negociador suau és perquè encara que mostri una unitat entre els 27 membres i les institucions europees com el Consell Europeu i el Parlament, el sistema proporcional que caracteritza el seu sistema parlamentari, fomenta valors com el compromís i el consens, ja que moltes de les decisions que es prenen a les institucions europees són mitjançant negociacions i cooperació entre diferents actors (Martill, Staiger, 2018).

4. Dades i mètodes

Aquest és un estudi qualitatiu en el qual s'analitzarà el procés negociador del Brexit, les seves posicions, conclusions i tot el procés que han seguit els negociadors fins a arribar al Projecte

d'Acord de Retirada. Per realitzar aquest estudi, s'utilitzaran els informes realitzats pels negociadors on determinen les seves posicions envers els temes tractats a les negociacions. També s'utilitzaran comunicats de premsa o articles de diaris relacionats amb alguns actors polítics participants del procés negociador. Les seves declaracions poden servir per analitzar el comportament d'ambdós bàndols en les diferents fases de negociació. Per analitzar les conclusions a les quals han arribat els diferents negociadors també s'utilitzaran documents oficials com el Projecte de l'Acord de Retirada per veure quin ha sigut el resultat del consens. Finalment, per al marc teòric s'utilitzaran els articles acadèmics dels diferents autors que s'analitzaran. Per a l'anàlisi de resultats es relacionarà el context amb el marc teòric per veure l'actitud dels dos actors en les negociacions relacionades amb els drets de residència.

5. Anàlisi de resultats

Un cop exposat el context de les negociacions i el marc teòric sobre les negociacions internacionals i el perfil dels dos actors com a actors negociadors, l'objectiu de l'anàlisi serà relacionar el marc teòric amb el context del procés negociador. Un cop es porti a terme aquest anàlisi, com a mode de conclusió, s'intentarà respondre a la següent pregunta de recerca: Quin ha sigut el comportament dels diversos actors durant la negociació del Brexit pel que fa als drets de residència dels ciutadans britànics que resideixen a altres països de la Unió Europea i dels ciutadans europeus que resideixen al Regne Unit?

Primer de tot, s'hauria d'establir quin és l'actor fort i l'actor feble en el procés negociador. Encara que el Regne Unit tingui poder material i en relació amb altres estats tingui poder per sobre d'alguns, s'ha de tenir en compte que en realitat la negociació no es porta a terme entre dos actors iguals. La realitat és que el Regne Unit està negociant amb 27 estats que formen part d'una comunitat, la UE. I pel que ha demostrat la UE en les negociacions, és un actor unit i fort envers el Regne Unit. El Regne Unit llavors, passaria a ser l'actor feble d'aquesta negociació. Per tant, podríem confirmar el que descriu el marc teòric sobre una negociació asimètrica, en la que hi ha un actor feble i un actor més fort. L'anàlisi de si el resultat de la negociació és asimètric o simètric no es podria realitzar perquè el Brexit no s'ha portat a terme i no s'han pogut observar resultats sobre la negociació. Pel que fa a l'actitud de la negociació, Martill i Staiger relacionen al Regne Unit com a un negociador dur i a la UE com a un negociador suau, per factors culturals externs a la negociació però que tenen una gran influència en l'actitud que expressen. Com s'ha esmenat en el marc teòric, la cultura individualista del sistema parlamentari del Regne Unit, el qual està format per un govern

completament dividit pel que fa al tema del Brexit, ha bloquejat l'acord que s'havia arribat entre el govern del Regne Unit i la UE. Aquest bloqueig podria ser també una demostració que el Regne Unit és un actor fort, pel seu passat com a potència mundial, i vol que el resultat de la negociació sigui en favor seu. La UE, per altra banda, ha demostrat ser un negociador suau a causa de la seva predisposició al consens i a la cooperació. Com s'ha esmenat anteriorment, la UE no només representa els interessos de les diferents institucions que la formen, sinó que també representa a tots els estats membres. Durant totes les negociacions ha parlat com a una sola veu, ja que comptava amb el consentiment de tots els estats membres, això demostra un alt nivell de consens. També cal aclarir que la UE, tot i ser conscient de ser l'actor amb més poder, ha decidit utilitzar un comportament de negociador suau, quan normalment l'actor amb més poder adopta una negociació dura perquè sap que és l'actor amb més poder.

Si ens fixem en les diferents negociacions que han tingut els dos actors pel que fa als drets de residència, la situació canvia. En aquest cas, encara que la UE sigui l'actor més fort, hi ha una clara interdependència dels dos actors en aquest tema, ja que són més els ciutadans europeus que resideixen al Regne Unit que no pas els britànics que resideixen a altres països de la UE. Però en els drets de residència dels ciutadans era necessària una negociació suau per part dels dos actors, ja que la interdependència fa que la negociació sigui més simètrica que no pas altres temes com els econòmics o fronterers. Aquesta negociació suau i simètrica es veu reflectida en la facilitat a arribar a consensos entre els dos actors durant el procés negociador. Un cop es van establir quins serien els principals punts de negociació pel que fa als drets de residència, a la següent ronda de negociacions els dos actors ja van arribar a consensos com per exemple els criteris per demanar la residència permanent o temporal i la continuïtat d'aquestes. Els punts on va haver-hi més divergència en les negociacions van ser en els procediments administratius i en altres drets relacionats com el dret a vot o el dret de lliure circulació. Finalment, els dos actors comencen a arribar a consensos a mesura que s'arriba a finals del 2017, quan la primera fase de la negociació havia d'acabar. Tots els punts principals de la negociació arriben a un consens entre les dues parts excepte el dret de lliure circulació, el qual passa a ser un tema tractat per a la segona fase de la negociació. Finalment, en el Projecte d'Acord de Retirada, es recullen tots els punts arribats a consens amb una seguretat jurídica, tots exceptuant el dret de lliure circulació, el qual apareix al document i es reconeix el dret però no proporciona cap solució a aquest problema un cop es porti a terme el Brexit. Aquesta confusió pot ser interpretada com un punt feble de la UE, ja que durant les negociacions, la seva posició envers aquest tema era que la UE no podia garantir la seguretat dels britànics en estats de la UE on no tenien el dret de residència permanent. Això pot ser per una falta de consens pel que fa als

Estats membres de la UE en aquest tema, ja que potser hi ha diferents interessos cap a aquest tema perquè no tots els Estats membres de la UE tenen el mateix nombre de residents britànics.

Pel que fa a l'actitud negociadora dels dos actors en les negociacions dels drets de residència, l'actitud d'ambdós actors és suau, sense amenaces, sense crítiques agressives entre els actors en aquest tema, amb propostes realistes i, sobretot, l'ús d'arguments normatius. L'ús d'arguments normatius predomina a totes les rondes de negociació, posant èmfasi en la Directiva 2004/38/CE que garanteix els drets de ciutadania de la UE i també els drets de residència i lliure circulació en el territori dels Estats membres. Per tant, les negociacions pels drets de residència entre el Regne Unit i la UE es podria considerar una negociació simètrica perquè els dos actors negociadors tenien un poder més equilibrat que en altres temes del procés negociador. Aquests resultats es podrien sintetitzar en aquesta taula:

Taula 1

Resultats de l'anàlisi de forma sintetitzada

	Distribució del poder	Tipus de negociació	Estratègia negociadora del Regne Unit	Estratègia negociadora de la Unió Europea
Visió general del procés negociador	La Unió Europea amb més poder que el Regne Unit	Asimètrica	Dura	Suau
Procés negociador sobre els drets de residència	Situació d'igualtat de poder en aquest aspecte	Simètrica	Suau	Suau

Nota. Elaboració pròpia

Aquesta és la principal diferència entre el procés negociador dels drets de residència amb el procés negociador en general, i és que en l'àmbit general, el Regne Unit serà el primer perjudicat un cop es porti a terme el Brexit, però en els drets de residència, la quantitat de ciutadans europeus residint al Regne Unit és molt elevada que la quantitat de ciutadans britànics residint a països europeus. Per tant, un Brexit sense acord, deixaria en una situació més difícil a la UE que al Regne Unit, tot i que els britànics també sortirien greument perjudicats. Però en una visió general, la balança del procés negociador determina que la UE és un actor més fort que no pas el Regne Unit, ja que el principal perjudicat del Brexit serà el Regne Unit.

6. Conclusions

Durant el procés negociador del Brexit, els dos actors han deixat clara la seva actitud negociadora. El Regne Unit ha optat per ser un negociador dur pels diversos factors que s'han esmentat durant l'estudi. La UE, ha optat per mostrar-se unit i adoptar una actitud suau davant les negociacions. Tot i que el procés negociador ha sigut asimètric per la diferència de poder entre la UE i el Regne Unit, les negociacions pel que fa als drets de residència no han seguit aquest camí a causa del poder equilibrat que hi havia entre els dos actors. El consens pel que fa als drets de residència ha sigut més ràpid i efectiu que la resta de punts importants del procés negociador com la liquidació financera i la qüestió de la frontera entre Irlanda del Nord i Irlanda. Això pot ser degut a la diferència de l'actitud del Regne Unit envers els diferents temes de la negociació. Potser s'haurien obtingut millors resultats en les negociacions econòmiques i frontereres si el Regne Unit hagués tingut la mateixa actitud negociadora que amb els drets de residència. Aquesta conclusió respondria a la pregunta de recerca d'aquest estudi, explicant el comportament dels dos actors pel que fa als drets de residència, que com s'ha pogut observar a l'anàlisi, no ha adoptat el mateix camí que la negociació en general.

Però tot i haver arribat a un Acord de Retirada, el Brexit es troba actualment bloquejat per una pròrroga a causa del vot negatiu dels parlamentaris britànics, caracteritzats per valors individualistes i que fomenten la confrontació. Serà difícil aprovar l'Acord de Retirada amb un Parlament britànic fortament dividit i amb una actitud negociadora dura, però els britànics encara tenen fins al 31 d'octubre del 2019 per a rectificar la seva actitud negociadora i començar a buscar un consens amb la UE perquè són molts ciutadans que estan indecisos sobre quin serà el seu futur dret de residència un cop el Regne Unit abandoni les institucions europees.

7. Bibliografia

BBC News (2017). Brexit: Jean-Claude Juncker criticises UK's position papers. "BBC News". Disponible a: <https://www.bbc.com/news/uk-politics-41089257> <Última consulta 19/05/2019>

Consejo Europeo (2017). Reunión del Consejo Europeo (Art.50)(15 de diciembre de 2017)-Orientaciones. Disponible a: <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/XT-20011-2017-INIT/es/pdf> <Última Consulta 19/05/2019>

Consejo Europeo (2018a). Observaciones del presidente Donald Tusk tras su reunión con Michel Barnier, negociador principal de la UE para el Brexit. Disponible en: <https://www.consilium.europa.eu/es/press/press-releases/2018/11/15/remarks-by-president-donald-tusk-after-his-meeting-with-brexit-eu-chief-negotiator-michel-barnier/> <Última Consulta 19/05/2019>

Consejo Europeo (2018b). Reunión extraordinaria del Consejo Europeo (Art. 50) (25 de noviembre de 2018) - Conclusiones. Disponible a: <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/XT-20015-2018-INIT/es/pdf> <Última consulta 19/05/2019>

Consejo Europeo (2019a). Solicitud de prórroga presentada por el Reino Unido en virtud del artículo 50 del TUE. Disponible a: <https://data.consilium.europa.eu/doc/document/XT-20005-2019-INIT/es/pdf> <Última consulta 19/05/2019>

Consejo Europeo (2019b). Brexit: European Council adopts decision extending the period under Article 50. Disponible a: <https://www.consilium.europa.eu/es/press/press-releases/2019/03/22/brexit-european-council-adopts-decision-extending-the-period-under-article-50/> <Última consulta 19/05/2019>

Consejo Europeo (2019c). Decisión del Consejo Europeo tomada de acuerdo con el Reino Unido por la que se prorroga el plazo previsto en el artículo 50 del TUE. Disponible a: <https://data.consilium.europa.eu/doc/document/XT-20013-2019-INIT/es/pdf> <Última consulta 19/05/2019>

Consejo Europeo & Parlamento Europeo (2004). Directiva 2004/38/CE del Parlamento Europeo y del Consejo. Disponible a: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32004L0038&from=ES> <Última consulta 19/05/2019>

Council of the EU (2017a). Guiding principles for transparency in negotiations under Article 50 TEU. Disponible a: <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/XT-21023-2017-INIT/en/pdf> <Última consulta 19/05/2019>

Council of the EU (2017b). Remarks by President Donald Tusk after his meeting with Prime Minister of the United Kingdom Theresa May. Disponible a: <https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2017/09/26/tusk-remarks-may-london/pdf> <Última consulta 19/05/2019>

Council of the EU (2018). Supplementary directives for the negotiation of an agreement with the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland setting out the arrangements for its withdrawal from the European Union. Disponible a: <https://www.consilium.europa.eu/media/32504/xt21004-ad01re02en18.pdf> <Última consulta 19/05/2019>

D'Alfonso,A; Poptcheva,E; McEldowney,J; Tilindyte,L (2017). The Brexit negotiations: Issues for the first phase. “European Parliamentary Research Service”. Disponible a: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2017/607267/EPRS_IDA\(2017\)607267_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2017/607267/EPRS_IDA(2017)607267_EN.pdf) <Última consulta 19/05/2019>

Durrant, T; Stojanovic, A; Lloyd, L (2018). Negotiating Brexit: the views of the EU27. “Institute for Government”. Disponible a: https://www.instituteforgovernment.org.uk/sites/default/files/publications/IfG_views-eu-27-v5_WEB.pdf <Última consulta 19/05/2019>

European Commission (2018). Draft Agreement on the withdrawal of the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland from the European Union and The European Atomic Energy Community, as agreed at negotiators' level on 14 November 2018. Disponible a: <https://>

ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/draft_withdrawal_agreement_0.pdf <Última consulta 19/05/2019>

European Commission (2017a). Position paper on “Essential Principles on Citizens’ Rights”. Disponible a: https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/essential-principles-citizens-rights_en_3.pdf <Última consulta 19/05/2019>

European Commission (2017b). The joint technical note attached summarises the UK and EU positions and compares them following the 2nd round of Art.50 negotiations. Disponible a: https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/eu-uk_table_cr.pdf <Última consulta 19/05/2019>

European Commission (2017c). The joint technical note attached summarises the UK and EU positions and compares them following the 3d round of Art.50 negotiations. Disponible a: https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/joint_table_citizens_rights_-_third_round.pdf <Última consulta 19/05/2019>

European Commission (2017d). The joint technical note attached summarises the UK and EU positions and compares them following the 4th round of Art.50 negotiations. Disponible a: https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/table_-_citizens_rights.pdf <Última consulta 19/05/2019>

European Commission (2017e). The joint technical note attached expresses the detailed consensus of the UK and EU positions. Disponible a: https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/citizens_rights_-_comparison_table.pdf <Última consulta 19/05/2019>

European Council (2017). United Kingdom notification under Article 50 TEU. Brussels, 29 March 2017. Disponible a: <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/XT-20001-2017-INIT/en/pdf> <Última consulta 19/05/2019>

Fresneda, Carlos (2017). David Davis y Michel Barnier, las dos caras de la negociación del Brexit. “El Mundo”. Disponible a: <https://www.elmundo.es/internacional/2017/06/20/5947f53e268e3e34218b45f3.html> <Última Consulta 19/05/2019>

Hernandez, Irene (2016). Gana el Brexit: Reino Unido decide abandonar la Unión Europea. “El Mundo”. Disponible a: <https://www.elmundo.es/internacional/2016/06/23/576c25c7268e3ea6468b458a.html> <Última consulta 19/05/2019>

Martill, B; Staiger, U (2018). Cultures of Negotiation: Explaining Britain’s hard bargaining in the Brexit negotiations. “Dahrendorf Forum Working Paper”. Disponible a: <https://www.ucl.ac.uk/european-institute/sites/european-institute/files/cultures-of-negotiation-paper.pdf> <Última consulta 19/05/2019>

May, Theresa (2019). Prime Minister's letter to President Tusk. “Prime Minister's Office, 10 Downing Street”. Disponible a: <https://www.gov.uk/government/publications/prime-ministers-letter-to-president-tusk-5-april-2019> <Última consulta 19/05/2019>

McGinness, Alan (2018). Tusk: 'We do not want to build a wall between the EU and Britain'. "Sky News". Disponible a: <https://news.sky.com/story/tusk-we-do-not-want-to-build-a-wall-between-the-eu-and-britain-11279817> <Última consulta 19/05/2019>

Pfetsch, F; Landau, A (2000) Symmetry and Asymmetry in International Negotiations. "Internacional Negotiations". 5: pp 21-42. Disponible a: <https://pdfs.semanticscholar.org/ed85/feaf4bf712bb9b9723516fdffcff1dfc5e5f.pdf> <Última consulta 19/05/2019>

Stone, Jon (2017). Theresa May admits for the first time that Brexit negotiations have been in 'difficulty'. "The Independent". Disponible a: <https://www.independent.co.uk/news/uk/politics/brexit-theresa-may-negotiations-difficulties-eu-council-juncker-merkel-macron-a8009971.html> <Última consulta 19/05/2019>

The New York Times (2019). Theresa May's Brexit Deal Is Rejected by U.K. Parliament. "The New York Times". Disponible a: <https://www.nytimes.com/2019/03/29/world/europe/theresa-may-brexit.html> <Última consulta 19/05/2019>