

La UE redefine sus 'líneas rojas' sobre el 'Brexit'

Reino Unido podrá negociar acuerdos comerciales en el periodo de transición

PABLO R. SUANZES BRUSELAS
CORRESPONSAL

La UE abre la mano, pero muy poco. El Consejo de Asuntos Generales, del que forman parte los ministros o los secretarios de Asuntos Europeos de los Veintiocho, consensuaron ayer las directrices que darán forma al mandato negociador de Michel Barnier de cara a la segunda fase de las negociaciones del *Brexit*. No hay grandes sorpresas ni escenificaciones, pero sí más detalle y precisión sobre qué quiere y permitirá la Unión en los próximos meses.

Tal y como se había indicado de forma informal con anterioridad, los Veintisiete están dispuestos a que Reino Unido pueda negociar con otros países acuerdos comerciales durante el periodo de transición de 21 meses que seguirá a la salida, a partir del 29 de marzo de 2019. Pero antes de firmar nada necesitará el permiso expreso de la Unión Europea. Así lo explicó el propio Barnier ayer por la tarde.

Las condiciones no serán fáciles de tragar para Londres, que desde la Cumbre de jefes de Estado y de Gobierno de diciembre apenas ha logrado definir qué quiere, cómo lo quiere y cómo espera lograrlo, antes y después de la ruptura. El tiempo corre deprisa y como anticiparon fuentes europeas entonces, estaba claro que antes de febrero o marzo no habría conversaciones concretas sobre la llamada segunda fase.

Esa Cumbre de diciembre autorizó a Barnier a empezar a discutir temas del marco futuro entre ambos bloques y a abordar aspectos comerciales, tras constatar los jefes de estado y de Gobierno que Reino Unido había hecho «progresos suficientes» sobre los asuntos más preocupantes para Bruselas, que son los derechos de los ciudadanos europeos residentes en las islas a partir de 2019, la factura de salida y la jurisdicción de los tribunales en el futuro cuando haya causas abiertas. Pero como ya dijo entonces Europa, hasta la cum-



El negociador jefe de la Unión Europea para el 'Brexit', el francés Michel Barnier, ayer, en Bruselas. F. LENOIR / REUTERS

Londres necesitará en todo caso el permiso de Bruselas para firmar los pactos

bre de líderes de marzo, en la que se vuelvan a dar instrucciones políticas concretas, no se avanzará nada. Todo queda pendiente.

El francés ha resumido las claves de la reunión ministerial de hoy: «El mercado único no puede ser a la car-

ta», «habrá un periodo de transición de 18 meses» y «Reino Unido seguirá formando parte del mercado y sujeto a las normas europeas hasta el 31 de diciembre de 2020. Nos lo pidió y nuestra respuesta ha sido positiva», señaló Barnier. «Pero no vamos a negociar la integridad del mercado y no vamos a negociar la soberanía de los Veintisiete ni la integridad de las cuatro libertades».

Por ello mismo la posición de la Unión no varía: si quiere firmar ese periodo de transición de 21 meses, y es indispensable porque todos saben que es absolutamente imposible que

el 30 de marzo de 2019 esté todo listo para cortar el cordón umbilical y que no haya un caos total, «Reino Unido no podrá rechazar nuevas leyes europeas y no tendrá representación en el proceso legislativo», esto es, en el Parlamento europeo que se constituirá tras las elecciones de mayo de 2019.

Nada nuevo aquí tampoco. Tras el *Brexit*, permanencia en el mercado, permanencia en las normas, soberanía de la Corte de Luxemburgo y todo ello sin poder votar, vetar y mientras todavía pagan. Cualquier cosa menos un éxito para Theresa May.



EL "BAIL COMMERCIAL", EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO COMERCIAL PARA AQUELLOS EMPRESARIOS QUE DESEAN DESARROLLAR UN NEGOCIO EN FRANCIA.

XSG Avocats es un bufete formado por profesionales especializados en Derecho de Empresa. A través de una amplia gama de servicios de asesoría jurídica especializada, XSG Avocats ofrece a las empresas españolas un acompañamiento real y eficaz para que puedan realizar sus proyectos en Francia. Hablamos con **Xavier Skowron Gálvez**, fundador de XSG Avocats, y **Dolores Cillero Valdevira**, asociada, sobre el "Bail Commercial", el contrato de arrendamiento comercial, de aplicación obligatoria, para aquellos empresarios que desean explotar un negocio en un local alquilado en Francia.

¿Qué competencias cubris desde XSG Avocats?

La actividad de XSG Avocats se dirige al mundo de la empresa y de los negocios, por lo que nuestros servicios de asesoría cubren todos los ámbitos del Derecho de Empresa (Derecho Mercantil, Derecho Laboral, Derecho Fiscal, Derecho de contratos, etc). Igualmente, en el ámbito de la resolución de conflictos, aportamos nuestra asistencia no sólo en procedimientos judiciales, sino también, siempre que se puede privilegiar la vía amistosa, en mediaciones, conciliaciones o procesos colaborativos.

¿Qué servicios son los más demandados actualmente por vuestros clientes españoles?

Ciertas empresas recurren al bufete en búsqueda de un asesoramiento global para un proyecto de establecimiento permanente en Francia o en el marco de la ejecución, en Francia, de un contrato de servicios de cierta envergadura. En este caso, la empresa española solicita un asesoramiento multidisciplinar (sociedades, fiscalidad, laboral...). Luego, están las empresas exportadoras, que recurren al bufete para servicios

más concretos, como el asesoramiento en la negociación de acuerdos comerciales o la asistencia en la gestión de contenciosos relativos a impagos o inejecución de contratos.

¿Qué es la "Bail Commercial"?

Se trata del contrato de arrendamiento de locales comerciales aplicable en Francia, extremadamente regulado y que tiene por objetivo proteger al inquilino. Las normas que se le aplican son de gran complejidad, por lo que es preferible conocerlas bien tanto

en el momento de la negociación y la celebración del contrato como durante la ejecución o la terminación del mismo.

¿Qué principal diferencia existe respecto al contrato de arrendamiento comercial de derecho español?

En Derecho español, los arrendamientos comerciales están regidos por unas pocas disposiciones de la Ley de arrendamientos urbanos, a las cuales, en su mayoría, las partes pueden derogar mediante contrato. En Derecho francés, sin em-

bargo, el arrendamiento comercial beneficia de un régimen jurídico extremadamente detallado, de aplicación obligatoria.

¿Qué hay que tener en cuenta antes de firmar un contrato de arrendamiento comercial en Francia?

La definición contractual de la actividad que se ejercerá en los locales es uno de los puntos clave del contrato, ya que la protección del arrendatario en sus relaciones con el propietario abarcará únicamente la actividad declarada en el contrato. Así, por ejemplo, si el arrendatario ejerce en los locales una actividad que no corresponde a la declarada en el contrato, el propietario podrá rescindir el mismo. Es por ello que recomendamos que, cuando se negocie un "bail comercial", se defina la actividad de la manera más vasta posible, con vistas a permitir la evolución del negocio, sin riesgo de sanción de la parte del propietario.



www.xsgavocats.com

PUBLIRREPORTAJE