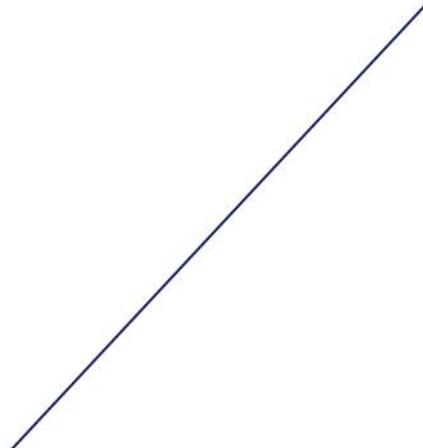


*SÍNTESIS DEL INFORME DE LA
CONFEDERACIÓN BRITÁNICA DE
INDUSTRIA (CBI) SOBRE LAS
PRIORIDADES EN LA NEGOCIACIÓN
DEL BREXIT*



NOTA

4 de enero de 2017



*Delegación Permanente ante la UE
Departamento de Asuntos Económicos y Europeos*

CEOE

CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE
ORGANIZACIONES EMPRESARIALES

0. Resumen Ejecutivo

El 21 de diciembre de 2016, la Confederación Británica de Industria (CBI, homóloga de CEOE y miembro de BusinessEurope) publicó su informe *Making a success of Brexit*, elaborado a partir de una amplia consulta a sus empresas y organizaciones sectoriales. En el mismo, CBI **expone** sus **inquietudes** ante la incertidumbre actual en torno a las negociaciones de salida de Reino Unido de la UE e **identifica** las **oportunidades** para hacer de ésta un éxito. En este sentido, CBI advierte al Gobierno británico de la complejidad de la economía, así como de la fuerte interconexión europea de sus sectores.

En primer lugar, el informe señala los **principios comunes** que deberían guiar no solo las negociaciones de salida, sino la acción del Gobierno británico una vez se haga efectivo el abandono de la UE. Dichos principios son:

- 1- **Comercio:** la UE es el socio comercial más importante de Reino Unido y se debe promover una relación comercial sin barreras.
- 2- **Regulación:** es necesario limitar la incertidumbre derivada de la salida en el corto plazo respecto al sistema y jurisdicción europeos que dejarán de ser aplicables, al tiempo que es importante mantener la armonización en determinadas materias.
- 3- **Inmigración:** es preciso un sistema flexible y recíproco que asegure el estatus de nacionales británicos y europeos y que permita a las empresas acceder al mercado laboral transfronterizo.
- 4- **Relaciones económicas internacionales:** se ha de contar con una estrategia global y abierta, que no erosione la reputación de Reino Unido como socio comercial fiable, destino preferente de inversión y polo de atracción de talento.
- 5- **Fondos Europeos:** es importante aclarar la situación de los fondos británicos comprometidos pero aún no asignados, así como la posibilidad de mantener acuerdos de colaboración en aquellos proyectos europeos que no cuenten con una alternativa doméstica.
- 6- **Salida ordenada:** se han de negociar los acuerdos y periodos transitorios necesarios para favorecer una adaptación progresiva a la nueva situación.

En segundo lugar, CBI incorpora en su informe un **resumen** de las **prioridades** de los **18 sectores** consultados, ordenados en función de su peso en el PIB británico (véase cuadro en el apartado 2 de esta nota). Independiente de las especificidades de cada sector, los puntos en común son:

- El temor por las **barreras comerciales**, tanto arancelarias como no arancelarias.
- La apertura al **mercado laboral** transfronterizo, tanto para empleados no cualificados como para la atracción de talento.
- Aunque el abandono de la UE ofrece oportunidades en términos de simplificación normativa, existen dudas sobre cuál será la futura **regulación** de determinadas materias, dado que se necesita cierta armonización internacional.
- Preocupación por la imagen y **reputación** de Reino Unido como socio comercial y destino de inversión.

1. Principios comunes para las negociaciones de salida de la UE

Ante el desafío que plantean las futuras negociaciones para el abandono de la UE por Reino Unido, CBI ha realizado un amplio ejercicio de consultas con sus miembros para identificar una serie de principios comunes a los sectores de la economía británica. Dichos principios, que se resumen a continuación, deberían guiar tanto la negociación del Brexit, como la acción del Gobierno británico una vez que la salida de la UE se haga efectiva, habida cuenta del posible establecimiento de periodos transitorios en diferentes áreas.

1. **Comercio:** el objetivo es mantener una relación sin barreras con el socio comercial más cercano, grande e importante de Reino Unido, es decir, la UE.
 - a. La posición que ocupa la UE como el socio comercial más importante de Reino Unido debe ser la piedra angular de las negociaciones.
 - b. La nueva relación comercial entre Reino Unido y la UE debería ser tan omnicomprendensiva como fuera posible.
 - c. También debería ser tan abierta como sea posible, de manera que no se introduzcan barreras de ningún tipo.

2. **Regulación:** el Gobierno británico ha de conseguir, en el corto plazo, un plan regulatorio claro que provea de certidumbre y, en el largo plazo, un sistema de cooperación reglamentaria con la UE.
 - a. Se han de afrontar de manera pragmática los retos que se derivan de salir de la jurisdicción europea, aportando claridad y estabilidad. Los sectores han de ser consultados durante todo el proceso.
 - b. El marco regulatorio británico deberá ser coherente con la regulación europea, dado que de ello depende la relación comercial con la UE. En paralelo, se deberían crear mecanismos de cooperación reglamentaria con participación empresarial en los mismos.
 - c. Hay oportunidades a largo plazo para aumentar la flexibilidad normativa en Reino Unido, siempre y cuando no obstaculicen las relaciones comerciales con la UE.

3. **Inmigración:** el nuevo sistema migratorio que promueva el gobierno debe permitir a las empresas acceder a las capacidades y trabajadores que necesitan para crecer.
 - a. Asegurar un acuerdo recíproco sobre el estatus de nacionales británicos y europeos debería ser una prioridad para el gobierno.
 - b. El nuevo régimen migratorio debe tener en cuenta la necesidad de acceder a trabajadores no cualificados procedentes de la UE.
 - c. El nuevo régimen migratorio debería ser abierto, flexible y sencillo, especialmente para los empleados altamente cualificados.

4. **Relaciones económicas internacionales:** el Gobierno británico debería renovar su planteamiento acerca de las relaciones económicas a nivel global, teniendo siempre en cuenta a la comunidad empresarial.
 - a. Es necesario diseñar una estrategia que no dañe la sólida reputación de Reino Unido como destino profesional, de inversión y de comercio.
 - b. Prever una colaboración estrecha con las empresas es clave a la hora de generar más oportunidades para impulsar el comercio internacional en el corto y largo plazo.
 - c. Debe establecerse un plan para la continuidad de la normativa europea e internacional tras el abandono de la UE.

5. **Fondos Europeos:** el plan del Gobierno británico para abandonar la UE debería aclarar cómo alcanzar nuevos acuerdos de financiación que protejan los beneficios sociales y económicos financiados por la UE.
 - a. Es necesario clarificar urgentemente cuál será el destino de los fondos comprometidos que todavía no han sido asignados, así como cuál será la involucración de Reino Unido en programas y/o proyectos europeos.
 - b. Es conveniente explorar la posibilidad de continuar la participación en proyectos derivados de financiación europea cuando se carezca de una alternativa doméstica razonable, como es el caso del programa de la UE para I+D+i (Horizonte 2020).
 - c. En el largo plazo, el Gobierno británico deberá prever un incremento de la inversión en áreas actualmente cubiertas por fondos europeos, como son infraestructura, innovación y desarrollo regional.

6. **Salida ordenada:** la finalidad debe ser abandonar la UE sin caer en una situación insostenible que genere distorsiones.
 - a. El Gobierno británico ha de aclarar, cuanto antes, cuál va a ser su posición negociadora y cuáles serán las fases de la negociación.
 - b. Se han de negociar periodos transitorios o pactos temporales, asociando a las empresas al proceso negociador. Una vez alcanzado el acuerdo final, habrá que guiar y supervisar la implementación del mismo.
 - c. Es imperativo que el Gobierno británico llegue a soluciones razonables que eviten el “abismo reglamentario”, disminuyan la incertidumbre y generen confianza entre empresas e inversores.

2. Cuadro resumen de las prioridades de los sectores británicos.

Sin perjuicio de los mencionados principios comunes, cada sector ha tenido la oportunidad de exponer sus inquietudes y prioridades a lo largo del proceso de consulta llevado a cabo por CBI.

Unas prioridades que se presentan en el siguiente cuadro resumen, ordenado según el peso específico de cada sector en la economía.

Sector	Número de empleados	Valor Añadido Bruto (millones de euros)	Valor de Export (millones de euros)	Valor de Import (millones de euros)	Prioridades respecto al Brexit
Servicios Profesionales y Empresariales	5.800.000	241.400	83.300	47.700	<ul style="list-style-type: none">- Mantener el buen entorno empresarial y la reputación- Acceso al mercado interior europeo, incluida mano de obra
Comercio Minorista	5.000.000	215.000	13.500	7.200	<ul style="list-style-type: none">- Preservar la competitividad.- Relación comercial sin barreras.- Salida suave para evitar falta de determinados suministros.
Manufacturas	2.700.000	191.800	270.300	370.000	<ul style="list-style-type: none">- Reducir barreras al comercio y fomentar acuerdos de colaboración a largo plazo.- Flexibilidad del mercado laboral transfronterizo.
Turismo, Hostelería y Ocio	3.100.000	143.000	26.000	50.100	<ul style="list-style-type: none">- Oportunidad de simplificar la regulación nacional.- Importancia de trabajadores no cualificados procedentes de fuera de Reino Unido- Atraer empresas y turistas.
Servicios Financieros	1.100.000	140.700	75.200	10.400	<ul style="list-style-type: none">- Facilidades comerciales con la UE.- Acceso al mercado laboral internacional.- Establecimiento de acuerdos transitorios.

Sector	Número de empleados	Valor Añadido Bruto (millones de euros)	Valor de Export (millones de euros)	Valor de Import (millones de euros)	Prioridades respecto al Brexit
Construcción	2.200.000	120.000	1.800	1.400	<ul style="list-style-type: none"> - Relaciones comerciales sin obstáculos. - Oportunidad de flexibilización normativa. - Cubrir puestos de trabajo.
Vivienda y Sector Inmobiliario	2.100.000	120.000			<ul style="list-style-type: none"> - Preocupación porque la imagen británica como destino de alojamiento pueda quedar dañada.
Educación	2.900.000	115.800			<ul style="list-style-type: none"> - La incertidumbre está afectando a proyectos de colaboración, así como a trabajadores internacionales y estudiantes. - El sistema ha de ser abierto. - Colaboración con la UE.
Tecnología	1.200.000	112.800	24.600	34.200	<ul style="list-style-type: none"> - Reducir las barreras para el acceso al mercado europeo, especialmente en lo referente al Mercado Único Digital y el flujo de datos. - Mantener el acceso al mercado laboral cualificado internacional. - Preocupación en el sector por las distorsiones que pueda causar una salida difícil.
Industria creativa	1.900.000	103.200	23.300	10.200	<ul style="list-style-type: none"> - Evitar barreras al comercio, tanto arancelarias como de otro tipo. - Mecanismos de cooperación reglamentaria con la UE. - Apertura para atraer talento.
Transporte, Distribución y Logística	1.500.000	90.700	28.500	25.600	<ul style="list-style-type: none"> - Problemas adicionales para el sector derivados de las barreras al comercio de bienes. - Importancia de acceso a personal no cualificado de la UE. - Importancia de una salida suave con normativa transitoria que permita la adaptación del sector.

Sector	Número de empleados	Valor Añadido Bruto (millones de euros)	Valor de Export (millones de euros)	Valor de Import (millones de euros)	Prioridades respecto al Brexit
Aviación	961.000	61.000	30.000		<ul style="list-style-type: none"> - Dejar la UE no impedir el acceso al Cielo Único Europeo. - La posición de liderazgo de RU en este sector está respaldada por el acceso al mercado laboral cualificado internacional. - Cualquier acuerdo de financiación debería apoyar la innovación en la industria aeroespacial.
Suministros y Servicios Medioambientales	414.000	55.400	7.600	5.600	<ul style="list-style-type: none"> - Necesidad de mantener la continuidad en la regulación del sector por la abundante normativa del mismo. - Una salida suave asegurará la adaptación de estos servicios sin distorsiones. - Importancia de valorar nuevas fuentes de financiación para las infraestructuras propias del sector.
Energía	140.000	42.700	76,7 millones de toneladas de equivalente petróleo	154,8 millones de toneladas de equivalente de petróleo	<ul style="list-style-type: none"> - Es vital que el comercio de petróleo transfronterizo se mantenga. - Alta incertidumbre en el sector energético, por lo que es importante la claridad en el rumbo que adoptará la política doméstica en este ámbito. - El futuro del Mercado Único de la Energía en Irlanda es crucial para este sector.
Alimentos y Bebidas	444.000	30.700	21.500	45.500	<ul style="list-style-type: none"> - Abundancia de normativa europea en el sector y necesidad de certidumbre. - Facilidades comerciales derivadas del principio de reconocimiento mutuo. - Importancia de trabajadores no cualificados UE.

Sector	Número de empleados	Valor Añadido Bruto (millones de euros)	Valor de Export (millones de euros)	Valor de Import (millones de euros)	Prioridades respecto al Brexit
Industria Química y Plástica	277.000	20.000	31.000	32.000	<ul style="list-style-type: none"> - Industria altamente regulada por normativa europea, requiere seguridad jurídica sobre el nuevo entorno regulatorio. - Los acuerdos preferentes de comercio con la UE son prioritarios. - Requiere también apertura al mercado laboral cualificado, así como colaboración internacional en programas de investigación.
Agricultura	476.000	10.000	21.000	45.000	<ul style="list-style-type: none"> - Preocupación por las futuras barreras al comercio, tanto aduaneras como de otro tipo. - El acceso continuo a trabajo no cualificado es crítico, tanto desde un punto de vista temporal como indefinido. - Incertidumbre sobre el futuro de la regulación agrícola, financiación para la economía rural y el comercio internacional.
Ciencias y Biología	53.000	7.500	24.400	23.100	<ul style="list-style-type: none"> - Preocupación por las barreras comerciales que puedan afectar al flujo de productos propios de este sector. - sector regulado mayormente a escala europea: necesidad de certidumbre sobre la futura regulación. - Importancia de la apertura al mercado laboral transfronterizo.