



La UE es una potencia comercial mundial y una marca de primera línea en los mercados globales. Sin embargo y para ser sostenible, el comercio debe promover la competencia justa basada en estándares, reglas y normas iguales para todas las partes.

La globalización es un impulso vital para la competitividad y la innovación en la industria del Metal, siendo ambas pilares fundamentales de la creación de puestos de trabajo y de la riqueza que financia la Europa social.

En este contexto, es importante establecer la relación entre la industria del Metal como principal exportadora europea, suponiendo dos tercios de las ventas exportaciones, y el consecuente empleo generado por las cadenas de comercio y de valor originadas en la Unión.

De esta forma, las exportaciones se han incrementado en aproximadamente un 65 por 100 en los últimos catorce años, contribuyendo desde 2013 a generar 1,25 millones de nuevos puestos de trabajo de calidad.

El libre comercio y los mercados abiertos han resultado los principales promotores de la prosperidad que todos disfrutamos en la UE. Por tanto, en un escenario global tendente al nacionalismo y al proteccionismo, la UE debe mantener el objetivo de alcanzar nuevos acuerdos comerciales de carácter internacional, al mismo tiempo que ha de salvaguardar las relaciones comerciales ya existentes.

Estos acuerdos comerciales deben abordar todo tipo de cuestiones de implicación global e intergubernamental, incluyendo desde los excedentes productivos hasta los derechos de propiedad intelectual, así como garantizar la inversión bilateral sin perjudicar los estándares sociales de la UE.

Como se ha puesto en valor, las cadenas globales de suministro y el comercio internacional resultan esenciales para las industrias del Metal, impulsando la innovación y mejorando la productividad y calidad de nuestros empleos y productos.

Consecuentemente, desde el Sector del Metal nacional y europeo reiteramos la necesidad de mantener un comercio libre y sin fricciones con uno de nuestros socios principales: el Reino Unido.

Razonadamente, es imprescindible que los negociadores entiendan que descomponer las relaciones comerciales actualmente existentes será imposible en la práctica y enormemente perjudicial en lo económico, afectando de manera especial al contexto español y a sus empresas.

Reino Unido fue el quinto mercado de exportación para España en 2017, con ventas por valor de más de 19.000 millones de euros y con importaciones cercanas a los 11.500 millones de euros.

Sectores de actividad como el turístico o el sanitario requerirán de la máxima cooperación entre Estados y de la atención de los negociadores, siendo la libre circulación de personas y trabajadores o el reconocimiento de las cualificaciones asuntos de suma importancia.

Por su parte, los Sectores financiero y energético resultarán los ámbitos económicos más expuestos a nivel inversor, constituyéndose la incertidumbre como uno de los principales riesgos. En esta área, la depreciación de la libra podría repercutir de forma notable en la economía en términos de morosidad e inversión.

En el caso del Sector del Metal español, la automoción, las cadenas logísticas u otras actividades industriales podrían sufrir un gran impacto en caso de una salida sin acuerdo o no-deal Brexit, siendo muy amplio el riesgo de exposición de las empresas españolas ante un Brexit caótico.

En un mercado que representa el 30 por 100 de las exportaciones a Reino Unido, el sector automovilístico se enfrenta a incrementos en los aranceles de hasta el 22 por 100 frente a los actuales, según estima el Ministerio de Industria.

En este momento, el peligro de salida del Reino Unido sin acuerdo es más real que en ningún otro punto del proceso negociador hasta la fecha.

Por este motivo, es necesario que las empresas nacionales tanto del Metal como de otros Sectores se preparen para una posible salida del Reino Unido no regulada mediante planes de contingencia, donde los diagnósticos de situación y evaluaciones ad intra y ad extra del nivel de exposición a los intercambios comerciales con el Reino Unido serán fundamentales.

Asimismo, los poderes públicos y la Administración deben corresponsabilizarse, acompañando a las pequeñas y medianas empresas y ofreciendo soluciones a este tipo de compañías ante los diversos escenarios posibles.

El proceso de Brexit evidencia los cambios que se están produciendo en la economía internacional y en el panorama geopolítico. Frente a esta situación y los presumibles futuros retos, la Unión Europea debe mantenerse unida y hablar con una única voz como el bloque comercial más amplio: la UE deberá negociar en equilibrio y en paridad con los Estados Unidos, China y otros socios comerciales.

Por supuesto y apelando de nuevo a la Administración, las empresas de la industria del Metal necesitarán de certidumbre para planificar sus decisiones inversoras y estratégicas.

Razonablemente, hemos de obtener garantías en la fase post-Brexit, donde exista verdadera y efectiva igualdad de condiciones y normas entre la nueva Unión Europea de los 27 y el Reino Unido.

Esta situación implica un marco regulador único, respaldado por el reconocimiento mutuo y la cooperación en materia normativa sin lugar a la divergencia regulatoria.

Tanto para los acuerdos de transición como para la resolución final correspondiente a la relación post-Brexit, debemos mantener un comercio libre y sin fricciones, evitando las barreras de todo tipo a libre circulación de bienes y servicios, al tiempo que se garantizan y respetan las cuatro libertades adscritas a la integridad del mercado interior.

De la misma manera, es imperativo que permitamos que los trabajadores de cualquier nivel de cualificación puedan moverse libremente entre la UE y el Reino Unido para mantener las cadenas de suministro de gran complejidad y abordar los problemas del déficit de cualificaciones que afectan al Sector.

Los empresarios de la industria y del Metal operan con cadenas de suministro complejas e interdependientes, cuestión que no será diferente en el escenario post-Brexit. Así, debe continuar permitiéndose la circulación de productos y servicios entre la UE-27 y el Reino Unido sin fisuras.

En conclusión, desde las organizaciones empresariales del Metal exigimos soluciones ante los posibles y divergentes escenarios derivados del Brexit: una salida ordenada y acordada sometida a un periodo de transición suficiente y reglado resultará imprescindible para mantener los niveles de inversión, empleo y crecimiento de nuestras empresas.

***Los riesgos del Brexit
para la industria***