



Meses de incertidumbre: el Brexit y sus consecuencias para las empresas aragonesas.

Aragón Exterior



Javier Gómez Rivera

Periodista especializado en información económica

Katharina Mormann

Responsable de comunicación en Aragón Exterior

Resumen

Para el sector exterior de Aragón, el pasado 1 de enero fue la fecha clave del Brexit. La salida del Reino Unido - cuarto destino en valor para las exportaciones de la comunidad - del mercado único europeo supuso un cambio significativo en las operaciones, que acarrió requisitos documentales, controles aduaneros y nuevas reglas de juego en el ámbito fiscal. Tras un principio de año complicado, con graves problemas sobre todo en la cadena logística, la situación se está normalizando. El volumen de las exportaciones de Aragón a Reino Unido no se ha visto resentido según los primeros datos publicados.

Palabras Clave

Brexit - Reino Unido - Unión Europea - Comercio Exterior - Logística y transporte - Automoción - Fiscalidad.

Introducción

En 2020, Reino Unido fue el destino del 8,33% de las exportaciones aragonesas y del 19% de las de la planta de Stellantis (PSA) en Figueruelas, cifras que evidencian la importancia de este mercado para la comunidad autónoma.

Tras su salida de la UE, Reino Unido ha dejado de formar parte del mercado único europeo, que garantiza la libre circulación de bienes, servicios, personas y capital. A efectos prácticos, ha pasado a ser un país tercero para los estados miembros de la UE desde el 1 de enero de este año. El acuerdo comercial firmado por ambas partes garantiza el libre comercio entre ellos, sin aranceles ni cuotas, pero no equivale a las libertades que permitía el mercado único europeo, ya que aumentan los requisitos documentales y la burocracia para las empresas que comercian entre los dos territorios.

¿Cómo están afrontando las empresas aragonesas la nueva realidad?
¿Cuáles son los principales problemas que se están encontrando y cómo los están superando?

Son varios los planos en los que las empresas han tenido que adaptar sus operaciones. La logística cambia porque se han establecido fronteras entre la Unión Europea y Reino Unido, con sus consiguientes controles y trámites. Fiscalmente, las operaciones con Reino Unido ya no son intracomunitarias sino exportaciones de la UE, con repercusiones documentales y en la gestión del IVA.

Para ayudar a las empresas aragonesas a agilizar cualquier gestión, resolver sus dudas sobre cuestiones administrativas y legales e informarles sobre oportunidades de negocio, Aragón Exterior cuenta con el servicio

gratuito 'Ready for Brexit', impulsado en colaboración con el Departamento de Agricultura, Ganadería y Medio Ambiente del Gobierno de Aragón y con Ibercaja. Este servicio se suma a las labores de información sobre el Brexit que también están desarrollando desde Aragón otras organizaciones empresariales, cámaras de comercio o clústeres.

«Desde Aragón Exterior hemos constatado que las compañías de la comunidad autónoma han demostrado una actitud muy profesional a la hora de afrontar la situación, que en algunos casos ha conllevado implicaciones muy complejas», destaca Ramón Tejedor, director gerente de Aragón Exterior.

Reino Unido, cuarto destino de las exportaciones aragonesas

«Gran parte de los éxitos de la economía española y aragonesa dependen de estar en un mercado como el de la Unión Europea». Esta frase, pronunciada por José María Moneva, decano de la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de Zaragoza¹, resume la importancia del comercio exterior para Aragón. En 2020, las exportaciones siguieron desempeñando un papel fundamental para la economía de la comunidad autónoma: las ventas exteriores se cifraron en 13.390,4 millones de euros, un nuevo récord tras incrementarse su valor un 0,14% en uno de los años más difíciles para la economía mundial. En este escenario, los países de la UE siguen siendo el principal destino de las ventas exteriores de Aragón.

Reino Unido ha sido, durante la última década, el cuarto destino más importante para las exportaciones de

¹ Entrevista publicada el 28 de agosto de 2019 en Heraldo de Aragón a José María Moneva con motivo de su reelección como decano. https://fecem.unizar.es/sites/econz.unizar.es/files/users/clabel/resumen prensa/190828_zO_heraldo29.pdf

las empresas aragonesas, solo superado por Francia, Alemania e Italia. En 2020, las ventas de la comunidad a este país superaron los 1.115,57 millones de euros, un nuevo récord tras incrementarse el valor de las exportaciones un 19,6% respecto a 2019. Estos datos han implicado que el peso de Reino Unido respecto al total de las exportaciones aragonesas haya pasado del 6,97% en 2019 al 8,33% en 2020.

Sectores

Sin embargo, un análisis más pormenorizado de las cifras revela que el último ejercicio ha sido bastante desigual según cada uno de los capítulos exportados. La automoción lidera históricamente las exportaciones aragonesas a Reino Unido (69,52% del valor total en 2020). En el último ejercicio, las ventas de este sector alcanzaron los 775,57 millones de euros, un 33,57% más respecto a 2019. Las exportaciones a Reino Unido de la planta de Stellantis en Figueruelas «representan el 19% de nuestra exportación total del 93%. Reino Unido es el segundo país al que más exportamos, tras Alemania», explica Isabel Poblaciones, directora de Comunicación de la planta zaragozana. La buena evolución del mercado británico en los últimos años, que contrasta con la evolución negativa del conjunto de España, se debe a que «los coches que fabricamos en la planta de Zaragoza, de plataforma pequeña, continúan teniendo buena acogida en RU».

Pero si la automoción ha incrementado notablemente sus exportaciones en 2020, muchos otros sectores han visto cómo se contraía el valor de sus ventas. En el sector industrial se han registrado retrocesos en aparatos y material eléctrico -segunda partida

en cuanto a importancia- (-2,23% respecto a 2019); máquinas y aparatos mecánicos (-23,37%); manufacturas de fundición, hierro y acero (-13,49%); aluminio y sus manufacturas (-14,24%) o plásticos y sus manufacturas (-9,90%).

Tampoco fue un ejercicio uniforme para el sector agroalimentario, con descensos en el valor de las exportaciones de frutas (-5,58%), bebidas/vino (-7,29%) o legumbres y hortalizas (-30,5%). Por su parte, aumentó el valor de las ventas de cárnicos (9,68%) o lácteos (94,25%).

Balanza comercial

En el otro lado de la balanza comercial, las importaciones realizadas por Aragón procedentes de Reino Unido sumaron 183,58 millones de euros en 2020 (-20% respecto a 2019), una de las cifras más bajas de la última década. En consecuencia, el saldo entre exportaciones e importaciones -que históricamente ha sido muy favorable para Aragón- se incrementó aún más en el último año (931,99 millones de euros), marcando un nuevo hito y posicionando a Reino Unido como el socio comercial con el saldo más positivo para Aragón en 2020. La tasa de cobertura se estableció en 2020 en el 607,69%.

Número de empresas

El número de empresas aragonesas que venden a Reino Unido se ha ido incrementando durante la última década: según la base de datos de comercio exterior de la Secretaría de Estado de Comercio², en 2020 exportaron a Reino Unido 451 empresas, un 24% más que en 2011. Tanto el número de exportadores como el valor de las operaciones descen-

² www.datacomex.comercio.es

dieron temporalmente a mitad de la década pasada, coincidiendo con los años del referéndum del Brexit.

Por su parte, el número de empresas importadoras desde Reino Unido a Aragón también se ha incrementado en los últimos 10 años, pasando de 471 compañías en 2011 a las 566 contabilizadas en 2020.

Enero 2021

¿Cómo evolucionará el comercio exterior entre Reino Unido y Aragón? En enero de 2021 -con el Brexit ya convertido en una realidad inevitable-, las exportaciones aragonesas a este mercado sumaron 123 millones de euros, un 7,9% más respecto al mismo mes de 2020. Casi el 74% de estas ventas se enmarcaron en el sector de la automoción. La cifra del mercado británico contrasta con la totalidad de las exportaciones de la comunidad durante el primer mes del año, ya que se contrajeron un 1,3% interanual pese a mantenerse por encima de los 1.100 millones de euros.

El impacto real que tendrá la salida del Reino Unido de la UE durante los próximos años -tanto en las cifras de comercio exterior como en las relaciones entre empresas- está aún pendiente de clarificar y cuantificar.

Un divorcio con complicaciones

Cuatro años y medio pasaron entre el ya famoso referéndum británico sobre su futuro en la Unión Europea y la salida efectiva del mercado único a principios de este año. Llegar a un acuerdo comercial para mitigar

el efecto económico de la ruptura estaba en el interés de las dos partes -la falta de acuerdo y la consiguiente disrupción a nivel comercial habrían tenido un grave impacto en el PIB de ambos bloques, especialmente en el de Reino Unido.³

Por eso, cuando las negociaciones se complicaron, el plazo inicialmente previsto para negociar los términos del divorcio se prorrogó hasta tres veces con el fin de evitar un Brexit "duro" sin acuerdo. Cuando se hizo efectivo el divorcio político, el 31 de enero de 2020, se optó por establecer un plazo de transición durante el cual Reino Unido permanecería en el mercado único europeo hasta el pasado 1 de enero de este año.⁴

Finalmente, el anhelado acuerdo comercial⁵ se anunció in extremis, siete días antes de la salida de RU del mercado único. Supuso una buena noticia para los exportadores: ambos territorios se comprometieron a no imponer aranceles ni cuotas para productos originarios de la otra parte. Lo que sí establecieron fueron nuevos requisitos documentales para pasar el comercio transfronterizo, así como la introducción escalonada de controles e inspecciones de mercancías. La frontera irlandesa con la UE se estableció en el mar de Irlanda, de manera que Irlanda del Norte permanecerá en el mercado único a efectos de la circulación de bienes.

Efectos para las empresas aragonesas

Siete días transcurrieron desde el anuncio del acuerdo comercial hasta su entrada en vigor provisional el 1 de enero de 2021: un plazo mínimo que dejó sin margen de reacción a

³ En abril de 2019, el FMI estimó que el impacto de un Brexit duro sería de hasta un 3,5% del PIB en el Reino Unido y hasta el 0,5% del PIB en la UE en 2021. <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/WEO/2019/April/English/text.ashx>

⁴ <https://www.consilium.europa.eu/es/policies/eu-uk-after-referendum/>

⁵ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=OJ:L:2020:444:FULL&from=EN>. Actualmente, el acuerdo se está aplicando de forma provisional, a la espera de su aprobación por el parlamento europeo.

empresas, transportistas, departamentos financieros y a las propias administraciones. Al coincidir además con cierres de las fronteras por la nueva variante británica del coronavirus, los problemas y los atascos kilométricos en las fronteras estaban servidos, hasta el punto que varios grandes operadores logísticos interrumpieron temporalmente el servicio con Reino Unido.

Logística

«Han sido meses de mucha incertidumbre», recuerda Marina Molina, directora de exportación de Chocolates Lacasa. Reino Unido es uno de sus mercados internacionales más importantes. «Pasamos nervios, pero no rompimos stock con nuestros clientes británicos en ningún momento porque habíamos acumulado mercancía a finales del 2020. Así superamos las peores semanas. En enero y febrero fue muy difícil encontrar un transportista que ofreciera un servicio integral, incluyendo el despacho de aduanas. Ahora todo está volviendo a la normalidad», apunta.

Ignacio Molina, Custom & Tax Manager Spain en la multinacional GEFCO, participó en uno de los varios webinars que ha organizado Aragón Exterior (Arex) en colaboración con Ibercaja para resolver las dudas de las empresas aragonesas con motivo del Brexit. «Se ha hecho una labor de información muy grande pero, aún así, el factor común durante las primeras semanas fue la no información entre los transportistas, problemas de bloqueo de mercancías, criterios dispares entre los propios funcionarios de la aduana...», explicó Molina. «¿Se puede exportar a Reino Unido? Sí, nosotros no hemos parado en ningún momento. Pero hay que ver con tiempo la operativa que vamos a realizar y plantear todos los procedimientos con la documentación necesaria», aconseja.

Que el flujo de mercancías se ha visto seriamente afectado por el Bre-

xit es una realidad innegable. Ángel M. Gil Gallego, gerente de ALIA, el Clúster Logístico de Aragón, explica que los cargadores, transportistas y las empresas «no han tenido tiempo para adaptarse a los cambios». «Reino Unido tendría que haber instalado los 30 puestos fronterizos que el Gobierno prometió para procesar las mercancías, pero se ha comunicado que su construcción se retrasa hasta enero de 2022 cuando, en un principio, estaba planeado que estuvieran para junio de este año. Esto no hace más que dificultar que las empresas puedan realizar actividades comerciales con Reino Unido, viéndose perjudicada la economía tanto de la UE como del país tercero».

Gil Gallego también señala que se han registrado problemas recurrentes con los envíos de grupajes o pequeñas cantidades. «En líneas generales, la carga completa sufre un retraso generalizado pero controlado. Sin embargo, este tipo de envíos se están dilatando mucho más en el tiempo de entrega. Alguna empresa ha optado por reducir el número de referencias de venta en Reino Unido y así disponer de un pequeño stock de reposición para que el flujo de ventas no se vea afectado».

Otro problema logístico, destacan desde ALIA, se sitúa en el balance de flujos de entrada y salida, «lo cual está creando un desequilibrio importante al tener que regresar de vacío más o menos la cuarta parte de los camiones que llegan cargados a Reino Unido. Es un sobrecoste que se genera».

Trámites y burocracia

Además del atasco logístico y el incremento de los costes, otro de los efectos más tangibles del Brexit ha sido el aumento de la burocracia. La curva de aprendizaje fue pronunciada para todas las partes implicadas. De hecho, la introducción de nuevos requisitos y controles para productos

de origen animal o vegetal, que en principio estaba prevista para abril y junio, ha sido retrasada hasta finales de este año por el Gobierno británico para evitar nuevos problemas.⁶

ALIA, el Clúster Logístico de Aragón, también ha realizado diversas actividades para informar a sus socios sobre los nuevos requerimientos y trámites. Según su gerente Ángel Gil Gallego, las principales dudas que han recibido giran «en torno a la normativa de origen, formalidades aduaneras, IVA aranceles, documentación, ventas sucesivas y otras (venta a particulares, Irlanda del Norte, requisitos sectoriales, transporte). Además, los conceptos de 'exportador registrado' y 'exportador autorizado' han generado gran confusión».

ALIA elaboró un documento en el que se recogen diversos aspectos a tener en cuenta tanto desde el punto de vista logístico como de documentación. A modo de checklist, este informe establece seis puntos que todas las empresas deben cumplir o tener en cuenta para exportar o importar con Reino Unido:

- contar con un número EORI;
- consultar los aranceles aduaneros e impuestos aplicables;
- asegurarse de que la mercancía no está sujeta a requisitos específicos;
- decidir quién se encargará del transporte y quién gestionará los trámites aduaneros (Incoterms);
- preparar la documentación y
- acreditar el origen de la mercancía.

E-COMMERCE

Cuando se habla de comercio electrónico, Reino Unido ocupa un protagonismo indiscutible a nivel mundial. Según el informe sobre tendencias en e-commerce del banco de inversiones J.P. Morgan⁷, el valor anual del mercado online británico se cifró en 212,9 mil millones de euros antes de la pandemia. Este dato sitúa a Reino Unido como el tercer mercado online más importante del mundo -solo superado por China y Estados Unidos- y, en Europa, el valor anual de las ventas a través de internet es mayor que los de Alemania y Francia juntos.

Pese a su innegable atractivo, el Brexit ha motivado que muchas empresas europeas replanteen sus estrategias online. «Reino Unido ya no es Unión Europea, por lo que las ventas online están consideradas como una exportación o una importación, incrementando el coste logístico. Es el consumidor final quien está soportando unos sobrecostes que no existirían el 31 de diciembre de 2020», apunta Juan Galicia, delegado de Aragón Exterior en Reino Unido.

Según la consultora RetailX⁸, Amazon es la plataforma preferida por los británicos para comprar online. La aragonesa Inycom ayuda a muchas otras empresas de la comunidad autónoma a internacionalizarse a través de los mercados digitales, también en el Reino Unido. «Antes del Brexit, muchos de nuestros clientes vendían a través de la logística de Amazon (FBA) por las facilidades que conllevaba. Enviaban la mercancía a los almacenes de España y, cuando un británico realizaba una compra, Amazon se encargaba de la logística. Ahora, para vender en Amazon

⁶ https://www.gov.uk/government/news/government-focuses-on-recovery-from-covid-with-new-timeline-for-border-control-processes-on-import-of-goods?utm_source=Difusi%C3%B3n+Arex&utm_campaign=58ae32e7cb-EMAIL_CAMPAIGN_2020_03_02_11_58_COPY_03&utm_medium=email&utm_term=0_f14165b03b-58ae32e7cb-168051301

⁷ <https://www.jpmorgan.com/merchant-services/insights/reports/uk-2020>

⁸ <https://ecommercenews.eu/ecommerce-in-uk-to-reach-e222-billion-in-2020/>

UK con FBA, tienen que tener la mercancía en el propio Reino Unido, lo que complica mucho la situación. Se acumulan burocracia y costes extras porque tienen que gestionar la exportación, declaración aduanera, el transporte... y confiar en que todo salga bien», apunta Andrés Vicente García, responsable de operaciones de International eBusiness en Inycom.

Para la internacionalización, el valor del canal online va mucho más allá de las puras transacciones económicas. «Amazon te da una visión de si tu producto funciona entre los consumidores del país, es una forma económica de hacer prospección de mercado y de crear marca. A las empresas agroalimentarias aragonesas, por ejemplo, esos datos reales de venta les facilitan negociar con los otros canales tradicionales, como los supermercados o los restaurantes», señala Vicente.

Quienes vendían online a Reino Unido ahora están valorando qué estrategia siguen. Los nuevos costes y la capacidad para seguir siendo competitivos generan dilemas que cada empresa debe resolver y que se complican aún más para las pymes, ya que cuentan con menos recursos. La realidad es que muchas empresas europeas han paralizado su presencia online en las plataformas británicas, explica el representante de Inycom. Sin embargo, esta nueva situación también se traduce en una oportunidad de negocio: «Para según qué productos, puede que descubramos que ha desaparecido una parte muy importante de nuestra competencia y quien golpea primero, golpea dos veces. Pero, por supuesto, cada empresa debe valorar si Reino Unido sigue siendo un destino prioritario para ellos», aconseja Vicente.

El impacto fiscal

En 2020, cerca del 62% de las exportaciones aragonesas se realizaron a países de la Unión Europea⁹. Consumada su salida de la Unión Europea, Reino Unido ahora está considerado como 'tercer país' desde el punto de vista aduanero. Esta situación ha provocado -cuando menos- muchas dudas para pymes aragonesas que ya estaban acostumbradas a exportar a mercados de la UE, pero no a realizar operaciones con países extracomunitarios y, en consecuencia, a trabajar con la aduana.

Amparo Sanchis, directora de tributación indirecta en el despacho BDO Abogados y Asesores Tributarios, también ha participado en varios webinars organizados por Aragón Exterior e Ibercaja en relación al Brexit. «Desde el punto de vista fiscal, el mayor impacto del Brexit recae en que las operaciones ya no son intracomunitarias, sino exportaciones. Operamos con nuevas condiciones y, en consecuencia, necesitamos adaptarnos a nuevos procedimientos y obligaciones», explica.

Letra pequeña, gran relevancia

A la hora de exportar al Reino Unido, «cambia mucho la foto dependiendo de las condiciones de venta que la empresa tenga con el cliente, tanto en aduanas como en el IVA, ya que según las condiciones de venta o Incoterm elegidos habremos transmitido el riesgo al cliente en un momento u otro y ello es clave para determinar las obligaciones en el IVA y en materia de aduanas que corresponden a la operación. Por ejemplo, si con base en las condiciones acordadas el cliente establecido en el Reino

⁹ <https://www.aragon.es/-/comercio-de-mercancias-de-aragon-con-el-extranjero>.

Unido se encargase de los trámites de importación, no nos generaría en principio coste u obligación formal en el país. Pero según el Incoterm, puede darse el caso de que la empresa aragonesa esté haciendo un movimiento de su propia mercancía con dos hechos imponderables a nivel aduanero: la exportación desde España y la importación en Reino Unido, lo cual conllevaría, en su caso, el pago de aranceles, del IVA a la importación... En función de las condiciones de ventas pactadas, tendremos que ver qué obligaciones tenemos», explica.

En la práctica nos encontramos con grandes operadores británicos que, tan poco acostumbrados a los nuevos trámites como sus proveedores europeos, insisten en comprar con el Incoterm DDP, que deja la práctica totalidad de trámites y riesgos en manos del vendedor. Les beneficia el hecho de que hasta el Brexit podía ser un Incoterm habitual en estas operaciones, ya que en el mercado único europeo no suponía un problema para el proveedor. «Nunca antes habíamos vendido a un país tercero en condiciones DDP», explica Marina Molina de Chocolates Lacasa. «Con el Brexit, ahora sí que nos toca».

La empresa aragonesa Genuine Coconut, especialistas en producción y distribución de productos de coco fresco, trabaja principalmente con cadenas de alimentación. A Reino Unido, uno de sus mercados más importantes, envían mercancía varias veces a la semana. «Con la mayoría de nuestros clientes en Reino Unido operamos con el incoterm DAP: nosotros nos encargamos del transporte y ellos hacen los trámites de la importación», explica Ana Molina, responsable de exportación para el mercado europeo en la empresa. «Pero con un cliente importante tenemos que trabajar en DDP, gestionando nosotros la importación. Hemos creado una filial en Reino Unido y estamos pendientes de recibir el EORI y el número de IVA británico para poder

realizar los trámites». Un proceso que está tardando más de la cuenta por el retraso administrativo: «Muchísimas empresas extranjeras han hecho el mismo trámite en las últimas semanas, por eso la administración británica está tardando mucho en resolver las solicitudes», comenta Juan Galicia, delegado de Arex en Reino Unido.

Nuevos trámites

«Para cualquier movimiento de mercancía que salga con destino a Reino Unido tendremos que hacer una declaración de exportación, un DUA (Documento Único Administrativo), que nos va a dejar exentos del IVA», explica Amparo Sanchis. «Dependiendo del material a exportar, a la hora de llevar la mercancía a la aduana también es necesario contar con determinados certificados para controlar que se cumplen -si fueran de aplicación- medidas sanitarias, fitosanitarias o veterinarias, por ejemplo», añade.

¿Y qué ocurre con el IVA? «La operación con RU ya no es una entrega intracomunitaria sino una exportación, que estará exenta del IVA si cumplimos con las condiciones necesarias. Para aplicar la exención, la mercancía ha tenido que abandonar el territorio de la UE, y este hecho puede ser objeto de comprobación por la administración tributaria, por lo que hay que tener todos los documentos necesarios», apunta la experta en fiscalidad Amparo Sanchis.

Mención especial requiere Irlanda del Norte ya que no es territorio aduanero comunitario sino del Reino Unido y, por lo tanto, las ventas también son consideradas como exportación a estos efectos. «Pero a efectos de IVA, los intercambios de bienes entre la UE e Irlanda del Norte se van a seguir tratando como entregas intracomunitarias de bienes. Respecto a los impuestos especiales, ocurre lo mismo; se siguen tratando como operaciones intracomunitarias y, sin embargo, a efectos de prestación de servicios se considera un tercer país», aclara Sanchis.

Checklist para preparar la fiscalidad ante el Brexit

A modo de resumen, Sanchis enumera qué deberían tener en cuenta las empresas desde el punto de vista fiscal:

- Revisar la cadena de distribución y los Incoterms para establecer quién desempeña la figura de importador y determinar las obligaciones en Reino Unido.
- Coordinar con el proveedor logístico qué se debe hacer, hablar con proveedores y clientes sobre los Incoterms y evaluar si se cumplen los requisitos para ser importador/exportador.
- Conocer nuestras obligaciones formales e incorporar figuras nuevas para cumplirlas, como el agente de aduanas (y tener en cuenta los costes externos e internos).
- Saber si, como empresa, debemos registrarnos a efectos de IVA en Reino Unido.
- Contar con formación y colaboración para estar familiarizados y preparados para la nueva situación.

«Dependiendo del tipo de producto que queramos vender al Reino Unido, del volumen... es conveniente hacer una valoración de los distintos tipos de escenarios para diseñar las operaciones en el Reino Unido», aconseja.

Movilidad de trabajadores

Recuperar la soberanía nacional en materia de inmigración fue uno de los principales motivos de la salida británica de la Unión Europea. Ese hecho queda reflejado en su regulación de la movilidad laboral después del Brexit: es abierta para estancias temporales, pero pone filtros estrictos para desplazamientos de más de seis meses. «En Reino Unido estamos teniendo más problemas con las restricciones de movilidad por la

pandemia que con el Brexit», explicó Montserrat Feliú, socia de ExpatFeliú y experta en movilidad laboral internacional, en un webinar de Aragón Exterior en febrero. «En el ámbito de la movilidad laboral, las empresas se benefician de una regulación bastante generosa para sus movimientos transfronterizos en el acuerdo alcanzado. Aparte de las actividades habituales como ferias y visitas comerciales, también están exentos de visado de trabajo actividades industriales como puestas en marcha, mantenimiento, reparaciones, además de formación, auditorías...», afirma. En los desplazamientos de más de seis meses hay más cambios, ya que desde el 1 de enero se precisa un visado de trabajo. Para su concesión, el Reino Unido ha creado un sistema migratorio por puntos, con excepciones orientadas a captar talento internacional en ámbitos como la investigación, el arte o la tecnología.

Varias empresas industriales han consultado a Aragón Exterior las condiciones para desplazar trabajadores a Inglaterra puntualmente: «En general no tendrán problemas, solo hay unos pequeños trámites con la Hacienda británica que tienen que hacer ellos y las empresas británicas para las que trabajan», explica Juan Galicia.

Conclusiones

El Brexit es uno de los eventos históricos más importantes de este siglo. El nuevo estatus del Reino Unido y su relación con la Unión Europea han supuesto un importante reto -aún inconcluso- que afecta a todos los ámbitos, con especial trascendencia en el económico. Reino Unido es uno de los principales destinos de las exportaciones aragonesas y las empresas de la comunidad autónoma se han tenido que adaptar -no sin dificultades ajenas a su control- a la nueva situación con poco margen y mucha voluntad. Pese a todo, ha primado la profesionalidad y el buen

hacer entre las compañías de la comunidad.

Como cualquier etapa de grandes cambios, los efectos prácticos del Brexit no han sido ajenos a importantes procesos de adaptación y dificultades. Reino Unido ya está considerado como un 'tercer país' para la Unión Europea, por lo que han cambiado los requisitos y las estrategias empresariales definidas para este mercado, las relaciones entre las propias compañías, la forma de operar, la logística, las implicaciones fiscales de las operaciones... Sobre el terreno, las afectaciones logísticas se notaron con gran intensidad durante las primeras semanas de 2021. La formación continua y la consultoría

especializada que ofrecen instituciones, clústeres y organismos como Aragón Exterior se han revelado como herramientas imprescindibles para que las empresas se adapten con éxito a la nueva realidad.

Aún es pronto para pronosticar cómo evolucionarán y se asentarán las relaciones económicas entre Aragón y el Reino Unido. Pero es innegable que se trata de un mercado estratégico, en el que las empresas de la comunidad llevan décadas trabajando y forjando relaciones. De lo que no cabe duda es de que seguirá existiendo un futuro común entre Reino Unido y Aragón y el tiempo demostrará que sigue siendo provechoso para ambos.

Ideas fuerza

Reino Unido es un mercado estratégico para Aragón, ya que es el cuarto destino más importante para sus exportaciones.

En 2020, el año previo al Brexit, el valor de las exportaciones de la comunidad autónoma a este país aumentó un 19,6%, fijando un nuevo récord histórico.

La automoción, que concentra casi el 70% de las exportaciones aragonesas a Reino Unido, ha incrementado significativamente sus ventas en el último año.

El nuevo estatus del Reino Unido implica que las empresas deben realizar más trámites y gestiones, así como asumir nuevos costes.

Aunque no es obligatorio, algunas empresas aragonesas ya han creado filiales en Reino Unido para agilizar la operativa y prestar mejor servicio a sus clientes.

Pese a las campañas previas de información, el Brexit "comercial" con fecha de 1 de enero de 2021 ha conllevado notables problemas logísticos y de transporte.

La implantación de controles fronterizos, prevista para el primer semestre de 2021, se retrasa hasta finales de este año por decisión del Gobierno británico.

Los expertos aconsejan que las empresas revisen con qué Incoterms operan para redefinir responsabilidades y costes entre exportadores e importadores.

Muchas empresas europeas se han replanteado la venta online por el aumento de costes, pero la situación también se traduce en una oportunidad de negocio.

Los buenos resultados de las exportaciones aragonesas a Reino Unido en enero demuestran que las empresas han afrontado el Brexit con gran profesionalidad.

Aragón Exterior es el organismo del Gobierno de Aragón para impulsar la internacionalización de la economía aragonesa, apoyando la promoción exterior de las empresas y la atracción de inversión extranjera a la región.

Katharina Maria Mormann, Licenciada en Derecho por la Universidad de Münster (Alemania) con especialidad en Derecho Comunitario e Internacional. Master in International Management por Escuela de Alta Dirección y Administración (EADA), Barcelona. Responsable de Comunicación en Aragón Exterior.

Javier Gómez Rivera, licenciado en Ciencias de la Información (Periodismo) por la Universidad Cardinal Herrera CEU de Valencia, cuenta con un máster en Comunicación y Periodismo y un posgrado de Experto en Información Económica por la Universidad de Zaragoza. Actualmente dirige la agencia de comunicación Selenus.