

BREXIT

LO QUE LA EMPRESA VASCA
DEBE CONOCER PARA EL
FUTURO DE LAS
RELACIONES COMERCIALES
CON REINO UNIDO

Consejos sectoriales
y generales

Desde la celebración del referéndum en junio de 2016, en el que se aprobó la salida de Reino Unido (RU) de la Unión Europea (UE), se han propiciado una serie de acontecimientos que no han hecho sino incrementar la incertidumbre sobre su resolución. La ruptura con el bloque comunitario afectará a diversos agentes, entre ellos y especialmente, a las empresas que cuentan con algún eslabón de su cadena de suministro radicado en RU.

Ante la incertidumbre urge que las empresas de la UE se anticipen, si aún no lo han hecho, y se preparen para un posible escenario límite de una salida sin acuerdo. En tal caso, a partir del próximo 29 de marzo de 2019 RU será tratado como país no miembro y esto implica que no existirá un periodo de transición en el que se sigan aplicando las mismas normas, las actualmente vigentes, mientras se definen otras nuevas, sino que desde ese mismo día serán sustituidas por las normas aplicables a un tercer país.

Las relaciones comerciales deberán regirse por las normas de la Organización Mundial de Comercio. De tal modo que las empresas de la UE no podrán disfrutar de ventajas en aranceles, controles fronterizos o cooperación en servicios, diferentes a las de todos los países miembro de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

IMPLICACIONES GENERALES

Aplicables a todas las empresas

Aranceles

La salida de la UE implica la pérdida de pertenencia al mercado común. Las operaciones de compra y venta con RU dejarán de tener la consideración de adquisiciones y entregas intracomunitarias y pasarán a ser consideradas como importaciones y exportaciones. En la práctica, para las empresas vascas, esto se traducirá en la aplicación en RU de aranceles a la importación de productos, aumentando su coste y haciéndolos menos competitivos comparativamente, lo cual podría suponer un riesgo de ser reemplazados por otros proveedores. Del mismo modo, se aplicarán aranceles a la importación de productos provenientes de RU, con el consiguiente aumento de costes en el proceso de aprovisionamiento.

Será necesario conocer los [códigos arancelarios](#) de los productos que la empresa importe y/o exporte.

Controles aduaneros

Las mercancías no podrán circular libremente, sino que será preciso que se sometan a los controles establecidos por ambas partes, que no tendrán necesariamente que ser los mismos. Este hecho implicará un aumento de costes en el cumplimiento de las formalidades aduaneras, pudiendo ocasionar también retrasos, por las inspecciones de las mercancías y, en consecuencia, un aumento de las tarifas de transporte y la posibilidad de incumplir plazos de producción o entrega pactados.

Normas de origen

Los productos provenientes de RU perderán la característica de “originarios de la UE” en el marco de un régimen comercial preferencial con un tercer país. Esto implica que una empresa vasca que obtiene insumos de RU para incorporarlos a su producción y posteriormente venderlos a un tercer país, podría ver cómo su producto final deja de ser considerado con suficiente contenido proveniente de la UE.

Fiscalidad

Las importaciones de mercancías provenientes de RU a la UE serán grabadas con IVA, aumentando el coste de aprovisionamiento. Por su parte, el gobierno de RU ha indicado que permitirá la contabilización del IVA en las operaciones de importación, procedentes de países de la UE y de terceros países en las declaraciones periódicas del impuesto, en lugar de tener que registrarlo y pagarlo en el momento en el que las mercancías entran en el país. En consecuencia, si bien las exportaciones de las empresas vascas seguirán suponiendo en este sentido el mismo coste, surge una nueva competencia procedente de países ajenos a la UE, al eliminarse el sobrecoste fiscal sobre ellas.

Es posible que la empresa que exporta productos a RU deba [registrarse en dicho país a efectos del IVA](#).

Adicionalmente, ciertas mercancías podrían estar sujetas a otros [impuestos especiales](#).

La Agencia Tributaria dispone en [su página web](#) de un apartado con información sobre el Brexit y su impacto en las formalidades aduaneras y fiscales que deberán cumplirse en caso que se produzca una salida de RU de la UE sin acuerdo.

Normas técnicas

Es necesario considerar que los estándares de calidad y requisitos mínimos exigibles a los productos para poder ser comercializados en cada mercado dejarán de ser los mismos. Al tener potestad para determinar sus propias normas, es posible que RU introduzca modificaciones o requisitos adicionales en algunas de ellas que hagan que no se pueda seguir vendiendo en el país un determinado producto como se venía haciendo hasta ahora, se introduzcan restricciones o directamente se prohíba. Desde el punto de vista contrario, siendo el importador residente en la UE, podrían establecerse limitaciones similares.

Licencia de importación/exportación

La UE prevé para determinadas mercancías (entre ellas residuos, productos químicos peligrosos, mercurio, bienes culturales, diamantes, armas de fuego, etc.) disponer de una licencia de importación/exportación, para realizar envíos de un tercer país a la UE y viceversa. Estas licencias son

expedidas por las autoridades nacionales de los estados miembros. Las licencias expedidas por RU dejarán de ser válidas para los envíos a la UE desde terceros países o viceversa tras la salida.

Las empresas que importen/exporten desde/hacia la UE o RU deben estar en posesión del número de registro e identificación de los operadores económicos ([número EORI](#), [AEAT](#), [HMRC](#)), para que las mercancías puedan ser despachadas en aduanas.

Riesgo cambiario

La relación libra-euro continúa siendo afectada, entre otros factores, por los anuncios de negociaciones o acuerdos comerciales futuros entre las partes. La fluctuación cambiaria tendrá impacto en las obligaciones y derechos a liquidar tras la salida.

Desplazamiento de trabajadores

Recientemente, el Ministerio del Interior de RU ha hecho público que, en caso de una salida de la UE sin acuerdo, se interrumpirá la libre circulación de personas. Las personas que quieran permanecer en RU durante más de tres meses deberán solicitar un permiso de residencia gratuito, que tendrá una duración máxima de tres años. Una vez expirado este plazo, y de querer permanecer en el país, deberán solicitar nuevamente un permiso adicional, que sí requerirá el pago de una tasa aún no especificada.

Esta segunda solicitud se realizará bajo el esquema planteado en la futura política de inmigración aplicable a partir de 2021 plasmada en el Libro Blanco presentado a finales del pasado año. En dicho documento, se establece un permiso de trabajo de 12 meses para trabajadores poco cualificados procedentes de “países de bajo riesgo” y de hasta 5 años renovable para trabajadores cualificados que perciban una remuneración anual igual o superior a 30.000 £.

No obstante, estas medidas se refieren a personas que no estén en RU antes de la fecha de salida de la UE. Aquellos que sí lo estén, deben registrarse bajo el [EU Settlement Scheme](#). Mediante este sistema, quienes hayan residido en RU durante un periodo de al menos cinco años, podrán optar al estado “[settled](#)”, que permite permanecer en RU tanto tiempo como se desee. Aquellos que hayan estado residiendo en el país durante un periodo inferior de tiempo podrán optar al estado “[pre-settled](#)”, que permite permanecer en RU por un periodo de 5 años. Cuando se alcance el requisito de permanencia mínima en el país, podrá solicitarse el estado “settled”.

Igualmente, los ciudadanos nacionales de RU dejarán de disponer de libre movilidad en los países de la UE.

Puede obtenerse más información al respecto en nuestro [Informe de Ciudadanía](#).

Propiedad Intelectual

RU continuará reconociendo el régimen de agotamiento de los derechos de propiedad intelectual del Espacio Económico Europeo (EEE). No habrá cambios en las reglas relativas a las importaciones

paralelas (importaciones de productos fabricados legalmente que se realizan sin permiso del titular del derecho) de productos de la UE, como los farmacéuticos.

Los productos puestos en circulación en el mercado de RU con el consentimiento del titular de los derechos después de que RU salga de la UE no tendrán la consideración de agotados en el EEE. Esto implica que es posible que los negocios que exporten este tipo de bienes desde RU al EEE puedan necesitar el consentimiento del titular de los derechos.

Copyright

RU continuará dentro de los principales acuerdos internacionales en materia de Copyright, a fin de asegurar que no se producen cambios en el modelo de protección actual. Si bien la normativa de la UE en materia de Copyright dejará de tener aplicación una vez se produzca la salida, el Gobierno de RU ha indicado que adoptará estas reglas como suyas propias.

No existirá obligación para los estados del EEE de facilitar derechos de bases de datos a los ciudadanos o empresas de RU, y viceversa.

Los consumidores podrán ver restricciones en los servicios de contenido en línea en sus visitas temporales a RU o a la UE, ya que los proveedores de contenido no estarán obligados o no podrán ofrecer acceso transfronterizo a los consumidores.

Patentes y marcas

En materia de [patentes](#), RU ha indicado que mantendrá la legislación relevante actual de la UE. Cualquier derecho y licencia actualmente en vigor en RU continuará estando vigente tras la salida de la UE. No habrá cambios significativos en los requerimientos legales ni en los procedimientos de solicitud que requieran a las empresas una preparación específica. Las condiciones para patentar invenciones en biotecnología, probar productos farmacéuticos y obtener licencias obligatorias se mantendrán.

En cuanto a las marcas, RU ha indicado que asegurará que los derechos de propiedad de todas las marcas y diseños de la UE ya registrados [continuarán estando protegidos en RU](#). Los propietarios dispondrán en RU de un derecho garantizado equivalente que entrará en vigor una vez se produzca la salida de la UE y será otorgado con una carga administrativa mínima.

Por otro lado, es preciso considerar que si actualmente se ostenta un derecho de propiedad industrial o intelectual otorgado por una autoridad de RU, existe la posibilidad de que éste no siga siendo válido en la UE a partir de la fecha de salida.

IMPLICACIONES ESPECÍFICAS

Aplicables a sectores concretos

Este escenario de no acuerdo afectaría en mayor medida a ciertos sectores, tanto en intensidad como en aspectos adicionales:

Sector agroalimentario

RU podría establecer trámites aduaneros y controles no aduaneros no previstos en la legislación de la UE en diferentes materias:

- A nivel de **etiquetado e información a los consumidores**, las autoridades británicas podrían imponer nuevas exigencias, dificultando la elaboración de etiquetados multilingües.
- En cuanto a los **controles alimentarios** (límites de residuos de plaguicidas, contaminantes, aspectos microbiológicos y materiales en contacto con los alimentos), RU podría establecer sus propias normas, complicando el trabajo de los productores hortofrutícolas europeos.
- Otro aspecto a tener en cuenta es que RU saldría de la RASFF, dando lugar a **sistemas de alertas rápidas** diferentes a los de la UE.

Estas y otras medidas **demorarían el trayecto** de la mercancía de origen a destino. Dada su **naturaleza perecedera**, esto podría implicar la modificación del **modo de conservación y transporte** del producto.

Del mismo modo, destacar que los puertos de RU se verían afectados por la intensificación de los controles de los productos provenientes de la UE, especialmente aquellos con mayor volumen de importaciones agroalimentarias procedentes de países europeos.

En el siguiente enlace puede consultarse un [listado de agentes de aduanas de Reino Unido](#), que pueden ayudar en el cumplimiento de las potenciales formalidades aduaneras que surjan.

Sector farmacéutico

Tendría consecuencias directas en ciertos ámbitos de este sector:

- En las **licencias de medicamentos**, afectando a las autorizaciones de comercialización en RU de fármacos de origen europeo, que podrían precisar de nuevos registros y consiguientes aprobaciones en el país de destino.
- En los **lotes de productos**, propiciando un posible bloqueo en la liberación y exportación de estos (de UE a RU).

- En los **laboratorios** europeos que tendrán que asumir una mayor carga de trabajo y, presumiblemente, contratar a personal cualificado capaz de asumir y gestionar el nuevo escenario, con el coste que ello conlleva.

Estos aspectos podrían dar lugar a **ralentizaciones en las aduanas** y a importantes **problemas de suministros**, agravándose en el caso de aquellos medicamentos de corta vida útil.

Estas demoras también afectarían especialmente a aquellos puertos de RU con mayor volumen de importaciones de productos farmacéuticos procedentes de países europeos.

En el siguiente enlace puede consultarse un [listado de agentes de aduanas de Reino Unido](#), que pueden ayudar en el cumplimiento de las potenciales formalidades aduaneras que surjan.

Sector automoción

Recientemente, la asociación de automoción de RU (SMMT por sus siglas en inglés), ha publicado una serie de datos relativos a la evolución de la industria durante el año 2018, revelando que la producción de vehículos se ha reducido en un 9% en el último año, mientras que la inversión en el sector ha caído prácticamente a la mitad respecto a las cifras del pasado ejercicio, principalmente por la incertidumbre que el desenlace del proceso de salida de RU de la UE ha generado.

Por tanto, probablemente sea el sector más afectado en caso de no acuerdo, con implicaciones en ciertos puntos críticos:

- RU podría imponer sus propios criterios en materia de aprobación de los vehículos entrantes en el país, de esta manera, los automóviles exportados desde UE hacia RU deberán ir acompañados de **certificados de tipo** emitidos por autoridades británicas.
- Aumentarían los **aranceles** (se aplicarían tarifas OMC) y los **gastos adicionales en el proceso de abastecimiento**, ya que los fabricantes de componentes suelen trabajar con umbrales de coste máximo fijados por los OEMs. Este aumento de coste repercutirá directamente sobre el cliente final.
- Del mismo modo, la aplicación del modelo de producción just in time requeriría de un replanteamiento, debido a la ralentización de circulación de mercancías propiciada por la **dificultad del traslado de piezas en frontera**.

Además de estos factores, hemos de tener en cuenta que una posible política migratoria restrictiva afectaría negativamente a la **contratación**; en un sector donde el flujo de capital humano entre RU y UE es bastante elevado.

Para más información relativa a implicaciones específicas para las empresas vascas de automoción ya implantadas en RU, consultar la [siguiente sección del documento](#).

Sector energético

Siendo un sector altamente regulado, la falta de certeza legislativa le afecta especialmente:

- Siendo RU importador neto de energía y la UE capaz de satisfacer su demanda interna, parece razonable pensar que un no acuerdo afectaría especialmente a los británicos. Sin embargo, **RU supone un enclave estratégico para el tránsito de gas y electricidad** entre el continente europeo e Irlanda; cuyo posible aislamiento preocupa en el bloque.
- Para evitar una interrupción de sus actividades transfronterizas con la UE, los operadores de RU deberán registrarse en el **Reglamento sobre Integridad y Transparencia del Mercado de la Energía (REMIT)**. Es previsible que, para continuar con su actividad ordinaria, los participantes en el mercado eléctrico deban contar con certificaciones emitidas tanto por RU como por la UE.

De todas maneras, la fuerte **interdependencia entre RU y UE** invita a pensar que acabarán logrando un acuerdo alternativo en esta materia

Para los **proveedores de componentes eléctricos**, las implicaciones serán diferentes en función del eslabón de la cabeza de suministro en el que se encuentren (imposición de aranceles de entrada o de salida, necesitarán revisar sus contratos para evitar dobles imposiciones), de si están implantados en el país de destino (mayores riesgos) y del poder de negociación de sus proveedores/clientes (acentuado ante una previsible volatilidad de la libra).

Sector transporte

Afectaría a todos los medios de transporte de personas y mercancías:

- Además de ver reducida su velocidad por los controles que se establezcan a las mercancías, el **tráfico aéreo**, tanto de personas como de mercancías, se verá seriamente afectado, ya que se perderá la libre circulación entre los espacios aéreos de RU y la UE. La Comisión Europea ha aprobado una propuesta de reglamento para extender durante 9 meses la validez de ciertas licencias de seguridad de aviación, así como otra propuesta de reglamento que permita a los operadores de RU transportar, durante 9 meses, productos a la UE. Estas medidas están sujetas a que RU adopte medidas similares respecto a los operadores de la UE.
- En cuanto al **transporte por ferrocarril**, se prevé que los operadores de tren deban solicitar nuevas licencias, certificados y autorizaciones para continuar operando en la UE. De modo similar, aquellos operadores de la UE que cuenten con licencias de actividad expedidas por el regulador de RU, deben renovarlas ante alguna autoridad de la UE.
- Respecto al **transporte por carretera**, al igual que en el aéreo, la Comisión Europea ha aprobado una propuesta para permitir temporalmente, durante 9 meses, que los operadores con licencia de RU transporten mercancías por carretera a la UE. Esta medida está condicionada a que RU adopte una similar sobre los transportistas de la UE.

Sector financiero

Más allá de la agitación de los mercados que propiciaría un Brexit sin acuerdo, sería uno de los sectores más afectados por los siguientes motivos:

- Los operadores financieros de RU perderán el derecho de prestar sus servicios en la UE bajo las condiciones del **pasaporte financiero**. La Comisión Europea ha llegado a la conclusión de que se requieren pocas medidas para asegurar la estabilidad financiera de los países de la UE. En ese sentido, se ha acordado garantizar la inexistencia de interrupciones en los servicios de depositaría prestados por operadores de RU, y otras medidas relacionada con la operativa con instrumentos derivados. Estas medidas están sujetas a la adopción por parte de RU de medidas similares.
- En la línea del punto anterior, parece complicado, al menos a corto plazo, que otra capital europea pueda **reproducir el ecosistema de la City** como vía de entrada y acogida del sector financiero internacional.
- Aquellos bancos europeos con mayor exposición RU podría enfrentarse a **riesgos de contagio** debido a mayores índices de morosidad y menor contribución del país a sus resultados esperados.

Además de estos factores, este sector también se vería fuertemente afectado por una posible política migratoria restrictiva; debido a la ingente cantidad de ciudadanos europeos que trabajan en la City.

En cuanto a la **financiación del comercio internacional**, se espera que ambas regiones acuerden algún marco temporal que garantice la estabilidad de las opciones y futuros que se encuentran actualmente en el mercado, en caso contrario, el colapso en los mercados sería de gran envergadura.

Del mismo modo, se espera un aumento tanto en los plazos de pago a proveedores, como en el número de insolvencias por parte de las empresas; lo que alimentaría la desconfianza en los mercados.

RECOMENDACIONES GENERALES

Aplicables a todas las empresas

La recomendación básica es la **elaboración de un plan de contingencia** en el que se enumeren todos los riesgos derivados de esta situación y se detallen las medidas dirigidas a mitigarlos o minimizarlos.

En dicho documento, deberán tenerse en cuenta:

Aspectos logísticos

- **Revisión sistemática de la cadena de suministro**, en la que se identifiquen los principales proveedores, clientes y otros **agentes que resultan críticos para la continuidad del negocio**. En este sentido, es necesario reflexionar sobre cómo afecta la salida sin acuerdo a estos agentes y a su capacidad para mantener su relación comercial con normalidad, para **no perder de vista que la empresa puede verse afectada por multitud de factores ajenos a su propia actividad**. En la medida de lo posible, se recomienda que exista cierta diversificación entre ellos para evitar una dependencia excesiva.
- Debe realizarse una **revisión de los contratos firmados** con estos agentes, sobre todo de aquellos con vencimiento posterior al 29 de marzo de 2019, siendo el objetivo por un lado el de analizar los compromisos que la empresa ha asumido con sus clientes, en un escenario mucho más estable que el actual, y su capacidad real de hacerles frente. Se recomienda renegociar contratos en los que se hayan establecido penalizaciones a satisfacer por la empresa por demoras ajenas a su actuación. En caso de no ser posible, existe la opción de tratar de cubrir el riesgo con una empresa aseguradora. Por otro lado, de la revisión de los contratos firmados con los proveedores se desprenderán las cantidades que en concepto de compensación correspondería cobrar por incumplimientos.
- Respecto a los nuevos contratos que esté previsto firmar, se recomienda que su vencimiento no exceda el 29 de marzo de 2019, a fin de formalizar relaciones contractuales futuras en un marco legislativo más estable. Si es preciso que el vencimiento supere ese plazo, es **necesario considerar que el escenario en el que se tendrá que cumplir con lo establecido en el contrato diferirá significativamente del actual**. Del mismo modo, deberá prestarse mucha atención a las [condiciones fijadas en las operaciones \(INCOTERMS\)](#), dejando claro el momento de transmisión de la propiedad y el riesgo. Es muy recomendable **revisar en los contratos la definición de “fuerza mayor”, y no dar por supuesto que el Brexit será considerado como tal** si no se especifica claramente. Podría interesar incluir una cláusula relativa a esta circunstancia.
- **Identificar rutas alternativas para las conexiones en barco entre RU y la UE**. Se recomienda contactar con el operador logístico de cara a valorar el uso de un almacén interno, estudiar el empleo de distintos centros de distribución y rutas de transporte a otros puertos de entrada y salida a los habituales.

Aspectos fiscales

- **Estimar el impacto que los aranceles, impuestos, controles, tarifas de transporte y retrasos en el movimiento de las mercancías pueden tener sobre el coste de aprovisionamiento o venta.** Se recomienda consultar los [aranceles aplicables bajo normas OMC](#), así como contactar con un proveedor logístico acerca de la variación en el precio por demoras.

La OMC dispone de dos herramientas con las que obtener información sobre aranceles aplicables a los distintos productos:

- [Función de Descarga de Aranceles](#). Permite obtener los aranceles generales no preferenciales (también denominados “de la nación más favorecida”) correspondientes tanto a los tipos efectivamente aplicados como a los tipos máximos a los que se han comprometido los países miembros de la OMC. Muestra datos hasta el nivel de los códigos de seis dígitos del Sistema Armonizado (SA).
 - [Análisis Arancelario en Línea](#). Permite consultar aranceles a nivel de “línea arancelaria”, códigos de ocho dígitos o más del SA.
- **Reflexionar sobre la necesidad de obtener licencias de importación/exportación o autorizaciones especiales** para poder continuar con la actividad ordinaria. En este sentido, se recomienda obtener el estatus de [Operador Económico Autorizado \(OEA\)](#), vigente desde 2008. Este estatus puede ser obtenido por cualquier persona involucrada en la cadena de suministro internacional que lleve a cabo actividades relacionadas con las aduanas en la UE, independientemente del tamaño de su negocio. La obtención de esta condición supondrá el acceso más ágil a ciertos procedimientos aduaneros tras el Brexit, entre ellos, tratamiento prioritario en caso de ser seleccionado para inspección, notificación previa en caso de control aduanero, reducción de controles documentales y físicos o autorización de regímenes especiales.
 - Por otro lado, como se ha indicado anteriormente, los importadores y exportadores que realicen operaciones con la UE tendrán **que disponer obligatoriamente del [número EORI \(Economic Operator Registration and Identification\)](#)**. Se trata de un número único que identifica a los operadores económicos en el territorio de la UE. Todos aquellos que realicen actividades aduaneras en la UE deben obtener este número para, por ejemplo, declarar una importación o exportación desde/hacia un tercer país, consideración que tendrá RU en caso de Brexit sin acuerdo.

El número es asignado por la autoridad aduanera en un Estado miembro a los operadores económicos. Para las empresas de Euskadi, la autoridad competente es la Agencia Tributaria y puede [solicitarse de forma telemática](#). De no disponer del mismo, la Agencia Tributaria lo asignará de oficio a las empresas y autónomos que presenten una declaración aduanera, siempre que su NIF no empiece por las letras N, M, X, Y o W. No obstante, a fin de agilizar el proceso y no demorar el transporte de los bienes, se **recomienda solicitarlo de antemano**. En caso de que el NIF empiece por las anteriores letras, será obligatorio cursar la solicitud ante la AEAT, pues no se procederá al registro de oficio.

Respecto a las empresas de RU, la autoridad encargada de dispensar esta identificación es el HM Revenue & Customs ([HMRC](#)). Ante esta autoridad, el proceso de registro difiere si la

compañía [está registrada a efectos de IVA](#) en el país o no (diferencia si es empresa [importadora](#) o [exportadora](#)).

En el marco de relaciones actual, las empresas que ya cuenten con un número EORI, ya sea expedido por la Agencia Tributaria o por el HMRC, no deben solicitar dicho número ante la otra autoridad ya que se reconoce recíprocamente la potestad de cada una de ellas para otorgarlo válidamente. No obstante, no se ha especificado nada por parte de dichas autoridades sobre si se seguirá dando tal validez tras el Brexit en caso de no acuerdo. Por tanto, **como medida de prevención se recomienda solicitar el número ante las dos autoridades**. En el caso particular de las empresas ubicadas en un Estado miembro de la UE que utilicen el **e-commerce** para vender sus productos a RU y se sirvan de instalaciones en dicho país para almacenar sus productos hasta su posterior venta, incluso a pesar de que estas instalaciones sean propiedad de un tercero, **sí será obligatoria la obtención del EORI en RU**.

Una vez obtenido, puede comprobarse la validez del número en la [página web de la Comisión Europea](#).

- También puede resultar interesante estudiar la posibilidad de **emplear los distintos regímenes aduaneros** a fin de optimizar la carga fiscal soportada.
- Tanto las empresas [de Euskadi](#), [como las de RU](#), pueden solicitar la aplicación del IVA diferido a la importación, lo cual **permitirá aplazar el pago de este impuesto** en las importaciones. En el caso de las empresas vascas, el aplazamiento solo es posible si actualmente se presentan declaraciones de IVA mensuales. En caso de estar presentándose con periodicidad trimestral, puede solicitarse el cambio a mensual mediante la inscripción en el Registro de Devolución Mensual ([REDEME](#), [Bizkaia](#), [Gipuzkoa](#), [Álava](#)). Con esta circunstancia, se estará obligado al Suministro Inmediato de Información ([SII](#), [Bizkaia](#), [Gipuzkoa](#), [Álava](#)).
- La consideración de las operaciones con RU como importaciones/exportaciones conllevará que dichos intercambios no deban ser comunicados en la declaración informativa de operaciones intracomunitarias recogida en el modelo 349.

Otros aspectos

Valorar la contratación de seguros de cambio para cubrirse en las operaciones de mayor importe de efectos indeseados, ante la incertidumbre sobre la fluctuación del tipo de cambio euro-libra.

RECOMENDACIONES ESPECÍFICAS

Aplicables a empresas implantadas en RU/EUSKADI

Las empresas que cuenten con una implantación, ya sea productiva, comercial o de almacenamiento en Reino Unido o Euskadi, deben considerar adicionalmente:

- **Plazos más dilatados de los habituales** en la previsión de insumos necesarios para la producción, así como en la estimación de fechas de entrega, ya que se prevé que la velocidad

de los intercambios comerciales se ralentice, a consecuencia de los factores anteriormente enumerados. Será necesario determinar si procede **abastecerse por adelantado o disponer de espacio adicional de almacenamiento de stock**.

- El impacto de este proceso en el **personal desplazado**:
 - Para empresas que cuenten con trabajadores de Euskadi residiendo en RU, es importante conocer el funcionamiento del “[EU Settlement Scheme](#)”. El registro bajo este sistema, permitirá a:
 - Personas que residan en RU desde hace cinco años o más: obtener el estado “settled”, que les permitirá continuar residiendo en RU de manera indefinida.
 - Personas que no lleven residiendo en RU cinco años a fecha del Brexit: podrán optar al estado “pre-settled”, que da derecho a permanecer en el país hasta que se cumplan cinco años, y se cumpla el requisito para solicitar el estado “settled”.

El procedimiento podrá realizarse online, y conllevará un pago inicial de 65£ que será reembolsado si se realiza antes del 30 de marzo de 2019. Si bien el sistema se abrirá a todos los ciudadanos a partir de esa fecha, la fase de pruebas [ya acepta solicitudes actualmente](#). Para realizarla, se requiere disponer de un teléfono móvil con sistema operativo Android, con el que se escaneará la documentación necesaria.

En caso de tener planeado desplazar personal tras la salida de RU de la UE, debe tenerse en cuenta que, tal como ha declarado el Ministerio del Interior de RU, será necesario solicitar permiso de residencia si la estancia prevista supera los 3 meses. La concesión o denegación de dicho permiso se realizará de acuerdo a los principios recogidos en el [Libro Blanco](#) sobre política de inmigración presentado a finales de diciembre de 2018. A fecha actual no se ha detallado información sobre cómo será este procedimiento.

Respecto a empresas de RU que cuenten con trabajadores desplazados en Euskadi, la salida de la UE implicará que, en función de la finalidad y del horizonte temporal por el que se plantee la estancia de dichos trabajadores, deberá solicitarse un tipo de permiso de residencia u otro.

La página web del Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social aporta información sobre los [requisitos de permanencia](#) para los trabajadores nacionales de terceros países.

Puede obtenerse más información al respecto en nuestro [Informe de Ciudadanía](#).

- Analizar la conveniencia de invertir en formación del propio personal o de contratar a profesionales externos para **la liquidación de las formalidades aduaneras**. Para poder tramitar cada entrega (importaciones y exportaciones), los agentes de aduanas necesitarán la siguiente información y documentos: factura, packing list (relación del contenido del envío), número de paquetes y peso, moneda y valor de la mercancía enviada, país de procedencia, condiciones de entrega, códigos arancelarios y carta en la que se autorice al agente a actuar como representante de la empresa ante las autoridades aduaneras. Para aquellas empresas

que vendan sus productos en RU y que previsiblemente tengan que lidiar con estas formalidades, recomendamos que consulten el [listado de agentes de aduanas en Reino Unido](#).

- Al igual que las empresas no implantadas, las que cuenten con algún tipo de implantación deberán solicitar el número EORI ([AEAT](#), [HMRC](#)) para poder continuar con sus operaciones de importación/exportación. Como se ha mencionado anteriormente, como medida de prevención se recomienda solicitar el número ante ambas autoridades fiscales.
- Las empresas de RU además, [podrán solicitar diferir el pago de los aranceles a la importación](#).
- **Informarse** sobre el [procedimiento de registro de marcas comerciales](#). Si bien el gobierno de RU ha indicado que a partir de la fecha de salida en caso de no acuerdo permitirá un periodo de 9 meses en el que reconocerá las fechas de presentación y la antigüedad en RU registrada en la solicitud correspondiente de la UE, es recomendable familiarizarse con el proceso de antemano. Igualmente, en relación a derechos reconocidos en RU con anterioridad a la fecha de salida, se recomienda **verificar si seguirán siendo aplicables al resto de la UE tras el Brexit**.