



Brexit: relaciones comerciales con un color distinto



Se acerca la etapa final que conduce a la separación definitiva del Reino Unido de sus socios europeos continentales. La pandemia del COVID-19 ha venido a complicar aún más la situación, pero ya no habrá marcha atrás.

El 1 de enero de 2021 se producirá en Europa uno de los acontecimientos más importantes de los últimos años: el denominado Brexit, que se plasma en el abandono de la Unión Europea por parte del Reino Unido.

A partir de ese momento, los británicos, aunque cueste creerlo, pertenecerán, para la UE, a un tercer país desde el punto de vista comercial. Habrá formalidades aduaneras con o sin acuerdo de libre

comercio, también medidas transitorias, liquidaciones del IVA con mayor complejidad, y a medio y largo plazo las regulaciones tenderán a divergir.

Aproximándose ya el final del período transitorio, las negociaciones están en marcha, no sin importantes escollos. Al pasar a regirse las relaciones por un acuerdo de libre comercio, nuestras mercancías, con respecto al Reino Unido, verán limitado el principio general de

libre circulación existente en la UE.

Para el acceso al mercado británico deberá producirse una liberalización progresiva de aranceles y cuotas. El Reino Unido propone reducir a cero estas restricciones.

Al estar el país fuera del territorio comunitario, se originará una ausencia de armonización de la normativa sobre productos con la de la UE, así como una ausencia de los mecanismos de reconoci-

miento mutuo, que solo se aplicarán si las partes manifiestan su voluntad de llegar a un acuerdo.

Sector agroalimentario

La Oficina Económica y Comercial española en Londres señala como sectores específicos de oportunidad tras el Brexit: las frutas y verduras ecológicas, las vitaminas y suplementos, los productos congelados, los productos alternativos a la carne, los productos *eco-friendly* y las alternativas a los procesados. Esta especificidad sectorial responde a la creciente preocupación por la salud (sobre todo a partir del estallido de la pandemia del COVID-19) y a los nuevos hábitos de consumo, muy centrados en las compras *on-line*.

Bienes de consumo

Con o sin acuerdo, las relaciones comerciales entre la UE y el Reino Unido continuarán. En el ámbito de la moda, se impone claramente el comercio digital, ético y que implique el llamado *experiential retail*: acercarse al consumidor a través de experiencias.

El sector del hábitat británico se inclina hacia los muebles modulares, fabricados con materiales de fácil limpieza, así como la utilización de los canales digitales para acercarse a los prescriptores.

Productos industriales y tecnología

El futuro de estos sectores en la economía británica viene marcado por la reorganización de las cadenas de valor, con el



Documentación

Ficha País. Reino Unido
Ed. ICEX, junio 2020, 2 págs., en español

objetivo de hacerlas más cortas y cercanas; también por la digitalización, en la que aparecen oportunidades para las empresas españolas en terrenos como la infraestructura digital, las plataformas y contenidos educativos o la industria audiovisual y los videojuegos; y finalmente por la movilidad en el transporte y la inteligencia artificial.

El comercio de servicios

El acuerdo entre la UE y el Reino Unido contemplará una liberalización pero con

DIRECCIONES DE INTERÉS EN EL REINO UNIDO

Oficina Económica y Comercial de
la Embajada de España en Londres
Old Broad Street, 125 - Part 4th
Floor Podium
Londres EC2N 1AR
Tel. 00 44 207 776 77 30
londres@comercio.mineco.es

EN ESPAÑA

ICEX España Exportación e
Inversiones
Pº de la Castellana, 278
28046 Madrid
Tel. 913 497 100
informacion@icex.es

Entrevista a Álvaro Nadal, consejero económico y comercial jefe de la Embajada de España en Londres (vídeo en 'El Exportador')



Desde su puesto como consejero jefe en la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Londres, Álvaro Nadal anima a nuestras empresas a continuar sus relaciones comerciales con el Reino Unido a pesar del Brexit.

“Los grandes sectores que siempre han sido capaces de ser competitivos en este país lo van a seguir siendo y hay grandes oportunidades empresariales que nos van a servir a todos”.





AULA VIRTUAL ICEX

Webinarios sobre el BREXIT

El enorme reto que supone el Brexit ha llevado al ICEX a organizar, durante la pandemia del COVID-19, una serie de webinarios para dar a conocer los cambios que habrán de tener en cuenta las empresas españolas interesadas en el mercado británico. Se enumeran a continuación, comenzando por los más globales y siguiendo por los centrados en sectores concretos:

- Brexit: Jornada de preparación para el fin del período transitorio. Efectos sobre los intercambios comerciales de mercancías. 26-octubre-2020
- Brexit: Jornada de preparación para el fin del período transitorio. Implicaciones en el ámbito del comercio de servicios y de la contratación pública. 22-octubre-2020
- Brexit: Jornada de preparación para el fin del período transitorio. Efectos sobre los intercambios comerciales de mercancías. 15-octubre-2020
- Reino Unido. Situación actual y perspectivas para la empresa española tras el Brexit. 3-julio-2020
- La promoción del vino español en el mercado británico: el doble reto del Brexit y la pandemia (primera sesión). 21-octubre-2020
- La promoción del vino español en el mercado británico: el doble reto del Brexit y la pandemia (segunda sesión). 21-octubre-2020
- Prescripción del hábitat en Reino Unido. 8-julio-2020



restricciones. Será posible la apertura de establecimientos, pero no la instalación de una red directa de sucursales de servicios financieros.

Habrá también restricciones a la prestación de servicios transfronterizos y a la circulación de empleados, y exclusiones de acceso al mercado para determinados sectores.

Contratación pública

A partir de enero de 2021, en virtud de la *European Union (Withdrawal Act) 2018*, será de aplicación en territorio británico su normativa en materia de contratación pública.

Por otra parte, el pasado mes de octubre, el Reino Unido fue aceptado como miembro de pleno derecho en el Acuerdo de Compras Públicas de la OMC, que, en algunos aspectos, es más flexible que las directivas comunitarias.

MANUEL JAVIER ARCE

SÍGANOS

