

## Opinión

## ‘BREXIT’ CON O SIN ACUERDO: AHORA INDIFERENTE PARA LAS EMPRESAS



**Alejandro Martínez Borrell**

Presidente de Grant Thornton

A menos de veinte días para que lleguemos al 31 de octubre, la consabida fecha de salida del Reino Unido de la Unión Europea, continúa el debate político, las filtraciones y las ofertas de última hora para salvar las negociaciones. Lo último que conocíamos esta semana es que la Unión Europea estaría dispuesta a hacer una última concesión imposible de rechazar, que consistiría en un estatus especial para Irlanda del Norte, que se quedaría en el mercado único y la unión aduanera, mientras que el Reino Unido se marcharía.

El estatus haría innecesarios los controles aduaneros y reglamentarios en la isla y protegería a la vez el Acuerdo de Paz del Viernes Santo y el mercado único europeo. En pocas palabras: supondría volver a la salvaguarda irlandesa original que diseñó Bruselas y que Theresa May descartó porque pondría en riesgo “la integridad territorial del país”.

Sin embargo, la carta que Boris Johnson envió al presidente de la Comisión el pasado 2 de octubre entraña un mensaje claro para todas las empresas, ya operen estas dentro del Reino Unido, en la Unión Europea o en el resto del mundo: no hay diferencias sustanciales entre un “Brexit con acuerdo” o un “Brexit sin acuerdo”. Las compañías que estén listas para un Brexit duro estarán también preparadas para un supuesto Brexit que finalmente incluyera algún tipo de acuerdo entre las dos partes.

De hecho, hay un pasaje dentro de esa carta que confirma que el Gobierno del Reino Unido no busca ya un acuerdo, manifestando textualmente que “el actual Gobierno de Reino Unido no tiene como objetivo buscar una relación futura de alineamiento con las políticas aduaneras y jurídicas de la Unión. El objetivo es que esa relación se base en un



ISTOCK

Acuerdo de Libre Comercio que permita a nuestro país, Reino Unido, tomar control de sus propios asuntos regulatorios y comerciales”.

La carta además confirma que Boris Johnson no está interesado en cambiar tampoco las condiciones del periodo de transición que Theresa May negoció el año pasado. Se estipuló así para que las empresas tuvieran tiempo para prepararse y también para que durante su duración se llegase a un acuerdo de comercio entre Reino Unido y la Unión. Pero esta indefinición lo que entraña es un riesgo significativo para la integridad del mercado único, ya que

### La solución pasa por desempolvar viejos acuerdos bilaterales entre países

los controles previstos no serán suficientes para garantizar la protección de los consumidores y las empresas comunitarias, dejando posiblemente a la Unión Europea con importantes agujeros en su mercado interior.

Si a esto unimos, además, la confirmación de que Downing Street cesará la libre circulación de personas y abandonará la unión aduanera a finales de 2020, la conclusión para las compañías con intereses en Reino Unido es que, de aquí a un año, todos los preparativos y planes de contingencia que se estén diseñando para un escenario de no acuerdo son perfectamente válidos

y relevantes para otro en el que ese “deal” tuviera lugar.

Por ejemplo, todos los costes de aduanas y procesos de IVA cambiarán por completo ya que el Reino Unido se transforma en un tercer país que va a establecer su propio régimen fronterizo y que ya no estará dentro del área de armonización fiscal europea. Además, los negocios que tengan en sus plantillas trabajadores comunitarios tendrán que lidiar con riesgos para retenerlos e incluso para captar nuevo talento, además de las consecuencias sobre su seguridad social. La solución pasa por desempolvar viejos acuerdos bilaterales entre países, en su mayoría obsoletos según Alemania y Francia, o esperar a nuevas regulaciones con la consecuente incertidumbre y posibles gastos sobre políticas de personal.

La negociación país por país también deberá ser acometida en el plano fiscal. Y un aspecto también crucial: será necesario que ambas partes consensuen nuevas reglas de conformidad y testeo de productos, de manera que las mercancías comunitarias que lleguen a la Isla sean autorizadas y viceversa. Esta labor es ingente si se piensa, por ejemplo, en todas las normas de etiquetado de comida existentes. El sector financiero y farmacéutico son los más adelantados en este terreno y, para el resto, lo más útil pasa por crear buenos canales de transferencia de datos, tanto si hay acuerdo como si no.

En resumen: la correcta preparación de una empresa española ante el Brexit es prevenir para un “no acuerdo”, escenario que será similar a uno con acuerdo de aquí a la finalización del periodo de transición en diciembre de 2020, si nos atenemos a las intenciones del *premier* británico. La mayor parte de empresas con las que trabaja nuestra firma ya tratan como similar esa dicotomía y han establecido decisiones para cualquier eventualidad de las que no cabe ya arrepentirse. Así que, por mucha incertidumbre que todavía albergue la resolución política del Brexit, su empresa sí puede tener algo claro: lo que necesita para prepararse es lo mismo tanto si hay un acuerdo como si no.

## Protagonistas



**Consuelo Castro**  
ABOGADA GENERAL DEL ESTADO



**José Aljaro**  
CONSEJERO DELEGADO ABERTIS



**Luis Maroto**  
CONSEJERO DELEGADO ABERTIS



**A. Fernández Mañueco**  
PRESIDENTE DE CASTILLA Y LEÓN



**Paolo Vasile**  
CONSEJERO DELEGADO MEDIASET

### Objeciones inútiles

El Gobierno libera sin problema los 4.690 millones que debía a las autonomías por las entregas a cuenta. Las objeciones que la Abogacía antepuso a ese desembolso no han servido así más que para demorar inútilmente el pago.

### Gran operación en México

Abertis logra su primera gran operación en dos años al adquirir uno de los mayores operadores de autopistas de México. La compra permite a la firma reducir a la mitad el impacto que supone el fin de concesiones en España.

### Evita obsesionarse

Maroto es consciente de que los altos márgenes de beneficio de Amadeus son la clave de su buen desempeño en bolsa. No obstante acierta al no obsesionarse con esta variable e incidir más en buscar oportunidades de crecimiento.

### Reduce Sucesiones

Fernández Mañueco bonifica un 99 por ciento del impuesto de Sucesiones y Donaciones, lo que prácticamente supone su eliminación. La supresión supondrá un ahorro fiscal de 39 millones e impulsará la actividad económica.

### Revés judicial

El Juzgado de lo Mercantil suspende cautelarmente el acuerdo de fusión entre Mediaset y su matriz italiana. La decisión supone un importante revés para la filial, que necesitaba la integración para mejorar sus resultados.