

# Informe | 2019

## Cómo prepararse ante el Brexit



Las empresas españolas que importan o exportan al mercado británico, así como aquellas que lo utilizan como lugar de tránsito para el transporte de bienes, han de tener en cuenta las implicaciones que podría tener un “Brexit duro” en su actividad. Es importante que se preparen para un escenario que no deja de ser imposible.

Febrero 2019

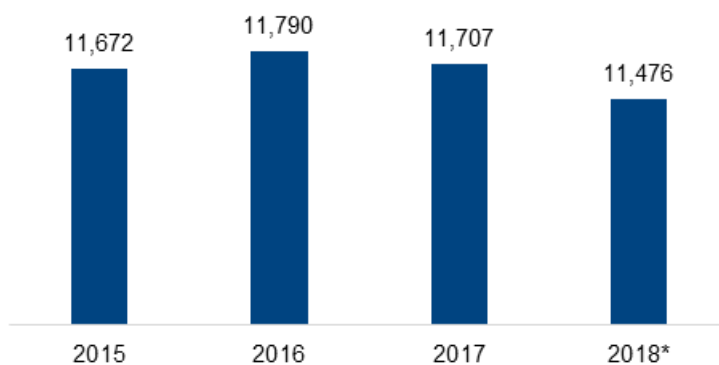
c/ Marqués de Villamejor, 5  
28006 Madrid  
Tlf.: 34-91-520 01 00  
Fax: 34-91-520 01 43  
e-mail: saie@afi.es  
www.afi.es



La salida del Reino Unido de la Unión Europea supondrá para la economía española un cambio en el marco de relaciones comerciales y de inversión con uno de sus principales socios. La fecha de la salida, prevista para el 29 de marzo de 2019, está cada vez más próxima, sin que se vislumbre un acuerdo que satisfaga a ambas partes.

Ante la posibilidad de que se produzca una salida sin acuerdo, las autoridades europeas y españolas advierten a las empresas expuestas al mercado británico sobre la pertinencia de contar con planes de contingencia que contemplen un posible “Brexit duro”. Solo en el plano comercial, cabe recordar que son más de 11.000 las empresas españolas que exportan al Reino Unido. Su número se ha reducido solo ligeramente desde el referéndum sobre el Brexit.

Evolución reciente del número de empresas españolas que exportan a Reino Unido



\*Datos provisionales, hasta noviembre de 2018.

Fuente: Afi, a partir de Secretaría de Estado de Comercio Exterior

## Implicaciones de un “Brexit duro” para la empresa española

Si la UE y el Reino Unido no llegan a un acuerdo, a partir del próximo 30 de marzo las relaciones comerciales con el mercado británico se regirán por las normas generales de la OMC (Organización Mundial del Comercio). Con ello, las empresas españolas que participen en intercambios comerciales con el Reino Unido tendrán que soportar nuevas formalidades aduaneras (declaraciones de Aduanas y posible aportación de garantías para deudas aduaneras presentes o futuras). Sus importaciones desde territorio británico estarán además sujetas a derechos aduaneros.

Además, los certificados de importación y exportación, así como las autorizaciones de simplificaciones o procedimientos aduanero, y las autorizaciones de operador económico autorizado, expedidos por las autoridades británicas, dejarán de tener validez. En este sentido, también podrán requerirse nuevos certificados para la importación de determinados bienes británicos o incluso establecerse prohibiciones a la importación.

Toda vez que Reino Unido deje de formar parte del Mercado Único, los bienes importados por empresas españolas desde el mercado británico, estarán sujetos al IVA (las exportaciones están exentas). A la par que serán de aplicación nuevas normas para la declaración y abono de los importes en concepto de IVA (también las relativas a las devoluciones transfronterizas del impuesto). Si se trata de bienes a los que se aplica algún impuesto especial<sup>1</sup>, se requerirá de su despacho aduanero, previo a su incorporación al [Sistema Informatizado para la Circulación y Control de los Impuestos Especiales](#). Este tipo de bienes pueden requerir además un documento administrativos electrónico.

Por último, cabe indicar que será necesaria una declaración de exportación para la expedición (transporte) de mercancías desde España al Reino Unido.

#### Principales implicaciones de un “Brexit duro”

---

- ▶ Introducción de nuevas formalidades aduaneras.
  - ▶ Aplicación de derechos de aduana a bienes procedentes del Reino Unido.
  - ▶ Posibles prohibiciones o restricciones a la importación de bienes británicos.
  - ▶ Invalidación de certificados de importación / exportación y ciertas autorizaciones, expedidos por las autoridades británicas.
  - ▶ Aplicación del IVA a la importación de bienes procedentes del Reino Unido y nuevas normas sobre la declaración, pago y devoluciones transfronterizas del IVA.
  - ▶ Requerimiento de una declaración de exportación para el transporte de bienes al RU.
  - ▶ Exigencia de despacho aduanero previo a la incorporación al EMCS, para bienes sujetos a impuestos especiales transportados al mercado británico.
- 

Fuente: a partir de la Comisión Europea

---

<sup>1</sup> Se incluyen en esta categoría: Impuestos Especiales de Fabricación, Impuesto Especial sobre la Electricidad, Impuesto Especial sobre Determinados Medios de Transporte y el Impuesto Especial sobre el Carbón.

## ¿Cómo prepararse?

De acuerdo con la nota emitida por la [Comisión Europea](#), que incluye los “pasos a seguir para los operadores de cara al Brexit”, las empresas españolas que vendan bienes o presten servicios al Reino Unido, así como las que importen bienes o servicios de ese país, o transporten bienes a través de él, han de verificar las siguientes actuaciones:

- Registro en la Agencia Tributaria (Aduanas), si no le consta, para llevar a cabo operaciones comerciales con países extracomunitarios.
- Autoevaluación sobre las capacidades disponibles (RRHH con conocimientos aduaneros, sistemas de información y otros, autorizaciones aduaneras) para mantener relaciones comerciales con el Reino Unido. También para la identificación de brechas de conocimiento.
- Obtención de información sobre las simplificaciones y facilidades disponibles, en Aduanas.
- Valoración de la conveniencia de contar con la condición de Operador Económico Autorizado (OEA), que se solicita a Aduanas.
- Análisis del potencial impacto indirecto del Brexit, a través de la cadena de suministro, para lo que conviene hablar con proveedores, transportistas y otros socios comerciales.

En el caso de empresas que hayan satisfecho algún importe en concepto de IVA en el ejercicio de 2018 en el Reino Unido, es conveniente que soliciten su devolución con suficiente plazo (antes del 29 de marzo de 2019).

### Régimen del IVA en el comercio con Reino Unido post-Brexit

---

Tras el Brexit, las operaciones de compraventa con el Reino Unido dejarán de ser operaciones intracomunitarias, alterándose su tratamiento en materia de IVA (Impuesto sobre el Valor Añadido):

- Exportación de bienes a Reino Unido: exención de IVA. Si el cliente es una persona física, no cabe aplicar el régimen de ventas a distancia.
  - Importación de bienes de Reino Unido (a la Península y Baleares): liquidación del IVA en el despacho a la importación, a menos que la empresa se haya adherido al pago diferido del impuesto. La base imponible viene dada por el valor en Aduana de la mercancía, incluyendo los gastos accesorios (comisiones y gastos de embalaje, transporte y seguro, generados hasta el primer punto de destino intracomunitario), así como los impuestos, derechos, exacciones y otros gravámenes devengados con motivo de la importación (excepto el IVA).
  - Prestación de servicios localizados en el Reino Unido, cuya explotación efectiva se produzca en España (Península y Baleares) [importación de servicios]: aplicación de la regla de uso efectivo (art. 70.Dos, sobre el “Lugar de realización de las prestaciones de servicios. Reglas especiales”, de la [Ley del Impuesto sobre el Valor Añadido](#)). Para identificar el lugar de localización del servicio, puede utilizarse el “[Localizador de Prestación de Servicios](#)” de la Agencia Tributaria.
- 

Por su parte, el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo también está implementando algunas iniciativas de apoyo a las empresas españolas afectadas por el Brexit. Entre ellas, se encuentra el “cheque Brexit”, en virtud del cual se otorgan condiciones ventajosas de acceso a los servicios personalizados prestados por las Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior, para que las empresas puedan hacer frente a las condiciones post-Brexit de acceso al Reino Unido, así como para promover la diversificación de mercados hacia los que se dirigen.