

Comisión de Internacionalización de la Cámara de España

La Cámara de España, CEOE e ICEX realizarán una campaña informativa para explicar a las pymes las consecuencias del Brexit

- El director general de Política Comercial y Competitividad, José Luis Kaiser, insta a las empresas a diseñar planes de contingencia



Madrid, 30/10/18.- La [Cámara de Comercio de España](#) junto con CEOE e ICEX preparan una campaña informativa sobre las consecuencias de la salida de Reino Unido de la Unión Europea dirigida especialmente a las pequeñas y medianas empresas. El objetivo de la campaña será informar sobre las medidas y planes de contingencia que, dependiendo del sector a que pertenezcan, deben tener preparadas las empresas de cara al Brexit, por lo que se celebrarán encuentros en todas las capitales de provincia españolas en colaboración con la red territorial de Cámaras de Comercio.

La campaña se ha dado a conocer durante la reunión de la [Comisión de Internacionalización de la Cámara de España](#), presidida por **Jaime Tamayo**, CEO del Área Territorial Internacional de [Mapfre](#), en la que se han analizado los distintos escenarios que se plantean en relación con el acuerdo de salida del Reino Unido de la UE y sus implicaciones para la actividad económica.

Tamayo ha destacado en su intervención la importancia del Reino Unido para España, dado que es el cuarto destino de nuestras exportaciones de mercancías y sexto proveedor más importante de bienes a España, por un lado, y es el principal destino de la inversión española en el extranjero mientras que los británicos son los segundos mayores inversores en España, por otro lado.

El presidente de la Comisión ha destacado igualmente que están en juego muchos factores que nos impactan, como el régimen aduanero (aranceles, saturación y demoras en aduanas,

nuevos requerimientos) o cambios y divergencia regulatoria (etiquetados, inspección), entre otros, cuyo alcance es difícil estimar.

Por su parte, **José Luis Kaiser**, director general de Política Comercial y Competitividad, y **Rocío Frutos**, subdirectora general de Política Comercial de la UE, han repasado la evolución de las negociaciones del acuerdo de salida, primera de las tres fases previstas como consecuencia del Brexit además del periodo transitorio y la futura relación.

Ambos han subrayado que la prestación de servicios, las inversiones y el turismo son las áreas a las que la Secretaría de Estado está prestando mayor atención, pues para España resultan decisivas en su relación con Reino Unido. Además, ha manifestado que, pese a que el Libro Blanco del Brexit elaborado por el Gobierno británico apenas si contempla el tratamiento de los servicios financieros, el movimiento de personal altamente cualificado y la protección de inversiones, el Gobierno de España viene insistiendo ante el equipo negociador de la UE en que dichos capítulos deben formar parte obligada de los contenidos del acuerdo que defina la futura relación con el Reino Unido.

Los responsables de la Administración Comercial española han subrayado a las empresas la necesidad de diseñar planes de contingencia teniendo en cuenta que la salida del Reino Unido, el próximo mes de marzo de 2019, tendrá determinadas implicaciones para las compañías tanto si lo hace de forma acordada como si lo hace sin llegar previamente a un acuerdo con la UE.

A este respecto, José Luis Kaiser ha repasado las distintas implicaciones que pueden contemplar estos planes, como el impacto aduanero, el encarecimiento de productos de la cadena logística, demoras, aranceles, capacidades de puestos fronterizos, reglas de origen o cambios regulatorios que impliquen distintas exigencias en uno y otro mercado.



Más información:
Cámara de Comercio de España
Comunicación y marketing
Tfno: 91 590 69 09
C/ Ribera del Loira 12 28042 - Madrid

Síguenos en:



