

# IMPACTO DEL BREXIT EN LAS EMPRESAS DEL REINO UNIDO Y SUS SUCURSALES EN LA UE

Francesc Castillo i Muns

(fcastillom@uoc.edu)

Data :18/12/2017

**Activitat de Recerca**

**Treball Final de Grau**

**Curs 2017 (2n semestre)**



## INDICE

Resumen Ejecutivo.....	5
INTRODUCCIÓN.....	6
Justificación.....	6
Objetivo y Alcance.....	7
1. MARCO ECONOMICO Y LEGAL.....	7
1.1. Contexto Económico.....	9
2. IMPLICACIONES DEL BREXIT PARA LAS EMPRESAS.....	10
2.1. Actos Jurídicos relacionados con el Brexit.....	11
2.2. Movimiento de mercancías.....	12
2.3. Impacto Fiscal.....	13
2.4. Libertad de movimiento de los Trabajadores y Personas.....	15
2.5. Derecho de Establecimiento y Libertad de Servicios.....	16
2.6. Leyes de la competencia.....	17
2.7. Propiedad Intelectual.....	17
3. ESCENARIOS E IMPLICACIONES.....	17
3.1. EEA Asociación Económica Europea. Modelo Noruego. [Brexit Soft].....	18
3.2. Modelo suizo.....	19
3.3. Modelo Exhaustivo de Acuerdo de Libre Comercio (Modelo Canadá).....	20
3.4. Acuerdo Profundo y Exhaustivo de Libre Comercio (DCFTA).....	20
3.5. OMC – Brexit Duro.....	21
3.6. Datos empíricos:.....	21
IMPLICACIONES ETICAS Y SOCIALS.....	22
CONCLUSIONES.....	23
VALORACIÓN.....	23
REFERÈNCIES BIBLIOGRÀFIQUES.....	24



# IMPACTO DEL BREXIT EN LA EMPRESAS DEL REINO UNIDO Y SUS SUCURSALES EN LA UE

Francesc Castillo i Muns<sup>1</sup> ( fcastillom@uoc.edu)

## Resumen Ejecutivo

Del análisis de todas las diferentes fuentes informativas disponibles, web Gobierno del Reino Unido (UK), web organismos de la Unión Europea(UE), se desprende que el poder político en UK no ha calibrado correctamente el impacto de la salida de la Mercado Único Europeo y que no existe (ni se prevé a corto plazo) una alternativa mejor a la permanencia dentro de la Unión. Se analizan en este proyecto, las implicaciones que los diferentes escenarios pueden acarrear a las empresas dentro Reino Unido y en la UE con especial mención a los riesgos potenciales sobre la cadena de suministro, dada la mayor complejidad en los procesos aduaneros entre otros aspectos. A 16 meses del terremoto económico y legal en la Unión Europea, dependerá de los negociadores el impacto sea en mayor o menor medida. De la decisión política, basada en una consulta democrática sesgada en que la oposición a la inmigración y el populismo, ha resultado la salida de un estado miembro de la UE, creando un marco de incertidumbre, la modificación del marco legal de Comercio internacional y obligara a las empresas a revisar los procesos de la Cadena de Suministro (*Supply Chain*) así como las estrategias de negocio, particularmente afectados los departamentos de Impuestos y Exportación que deberán reforzarse o contratar otros servicios.

El presente trabajo intenta analizar el posible impacto legal que las empresas del Reino Unido y sus filiales en la Unión europea deberán soportar. A la vez es una reflexión interna sobre las áreas de atención en una empresa inglesa química.

### *Executive Summary*

*From the analysis of all different sources available, UK Government website, European Union websites, it can be deducted that the political power in UK has overlooked the implications of the exit from the EU Single Market and there is no (at least known today and at short term) better option to status quo. The implications on the UK companies and in the UE, are analyzed in terms of potential risk for the supply chain due to the bigger complexity in customs formalities between others. At 16 months from an economical and legal earthquake in the Union, will be negotiator's role to mitigate the effects. The political decision, based on a democratic referendum but biased, where the use of immigration and populism by the opposition party had resulted in the exit from UE of an important member, generating an uncertainty, the change on the legal frame of International Trade and force companies to review Supply Chain processes and business strategies, in particular Tax department and Export department will be affected and should be resourced and increase budged to externalize the work load.*

*This report intends to analyze the potential legal impact that United Kingdom companies need to accommodate and subsidiaries as well. In particular is an internal review on areas of attention for an English Chemical Company.*

## Palabras Clave:

---

1 Sobre el autor:

*Ingeniero Químico IQS, Ingeniero Industrial, MBA.*

*En la actualidad: Supply Chain Director de Innospec Performance Chemical Europe Ltd. [www.innospecinc.com](http://www.innospecinc.com)*

*Brexit Hard, Soft, Supply Chain*, Libertad de movimiento de mercancías, personas, capitales, servicios, OMC, EFTA, CETA, TFUE, EEA

## **INTRODUCCIÓN**

El tema y su desarrollo giran alrededor de la activación del artículo 50 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (en adelante TFUE), Versión consolidada publicado en el DOUE Num C326, de 26 de octubre de 2012; lo que coloquialmente se ha venido a denominar BREXIT (British Exit). Es motivo de interés por ser uno de los temas de mayor impacto y más relevantes en el panorama socioeconómicos y jurídico europeo en la actualidad y los efectos que en los próximos años tendrá en el Reino Unido, Europa y colateralmente en el resto de mundo, habida cuenta de la globalización de las cadenas de suministro y los flujos de capitales.

El Reino Unido ha decidido por una mayoría democrática desvincularse de la Unión Europea, activando para ello el artículo 50 del TFUE, las motivaciones políticas han pesado sobre las razones económicas y financieras objetivas, sustentadas en datos reales.

Este trabajo pretende hacer una aproximación desde el punto de vista jurídico-económico a dicho impacto en función de los posibles acuerdos que se puedan establecer, una aproximación a los retos que las empresas radicadas en UK con exportación y fuerte presencia en la Unión europea tendrán que afrontar en función del acuerdo bilateral que se acabe negociando entre la UE y UK. La motivación personal, por el desempeño de un papel directivo en la Cadena de Suministro (*Supply Chain*) en una multinacional química de matriz inglesa con planta en diferentes países de la Unión. La motivación de este trabajo es empezar a entender a qué riesgos las empresas manufactureras y en particular en la que llevo a cabo mi labor profesional se encuentran expuestas, la dimensión de los efectos de los posibles acuerdos es muy relevante y aunque el proceso de negociación apenas ha empezado, el reloj que se activó al presentar la carta solicitando la desconexión, por parte la primera ministra británica Mss. Teresa May, tiene una fecha en el 30 de marzo de 2019, dada la complejidad del tema como se verá, resulta un plazo a todas luces insuficiente.

## **Justificación**

El tema de estudio es un tema de actualidad, totalmente novedoso, nunca antes se había activado el artículo 50 del TFUE. Como se ha llegado a dicha decisión en base a determinada información y comunicación por parte de determinados partidos, en un momento de crisis de inmigración con un coste para UK elevado.

El tema es relevante en todas las áreas, toda vez que va a suponer la salida (parece que no hay posible marcha a tras) del mercado único y el final de las libertades de movimiento de personas, trabajadores, mercancías, capitales y , aunque directamente afecta a 28 países de la Unión europea incluida UK, indirectamente afecta a muchos otros países con los que la UE tiene acuerdos de libre comercio y además involucra por razones de vecindad a Irlanda y su frontera con Irlanda del Norte, Gibraltar, e internamente dentro de UK, las posibles tensiones con Escocia.

El Reino Unido es una potencia mundial, y la segunda en la UE. El impacto político, social, económico es muy significativo como se expondrá más adelante, en términos de intercambios comerciales, inversión, servicios que lo ratifican.

Las personas que se verán afectados por la decisión de los votantes a favor de Brexit, además de los propios ciudadanos del Reino Unido, también todos los trabajadores desplazados al reino unido y los ciudadanos de UK desplazados a los países de la UE.

Decisiones de inversión y/o expansión en determinados negocios, pueden verse afectadas, puesto que la viabilidad de las misma quedara modificada.

Como potencia en el sector Servicios, en particular los financieros, UK ya está empezando a notar los efectos del Brexit, con las primeras posibles deslocalizaciones de entidad bancarias y de seguros.

Hasta ahora todos los estudios y ensayos analizados y disponibles se centran en los efectos económico legales, fiscales, tanto el gobierno de UK como el Parlamento europeo ha empezado a evaluar el posible impacto del Brexit, algún artículo revisa el impacto en sectores primarios como la agricultura.

## **Objetivo y Alcance**

Los objetivos que se plantean del presente trabajo son describir y analizar los posibles escenarios de acuerdo tras la implementación del Brexit, su potencial repercusión en las empresas (en particular las manufactureras) en las áreas de recursos humanos, finanzas, cadena de suministro y planteamientos de negocio, responsabilidad social, impuestos.

Revisión de la legislación que pudiera verse afectada y que resulte aplicable desde el punto de vista del comercio internacional.

Queda fuera de este Trabajo las cuestiones políticas y la especulación sobre un posible acuerdo.

## **1. MARCO ECONOMICO Y LEGAL**

El Reino Unido (UK) pertenece como miembro de pleno derecho a la Unión europea (UE) desde el 1 de enero de 1973<sup>[37]</sup> mediante un Tratado Internacional, en el que intervino y fue ratificado por el Parlamento Británico, por el hecho de afectar la soberanía. El Reino Unido, no obstante, no pertenece al espacio Schengen.

El día 23 de junio de 2016, UK voto democráticamente en referéndum desligarse de la UE por un estrecho margen de votos, el total de votantes fue de 33577342 de los cuales 17410742 votaron salir de la EU (51,9%) y 16141241 (48,1%) votaron permanecer, una diferencia de 1269501 votos a favor del Brexit<sup>2</sup>, con posterioridad el día 29 de marzo de 2017, tras el asentimiento real el día 16 de marzo, se activó el proceso de salida de la UE invocando el artículo 50, mediante la entrega de la correspondiente carta por parte de la Primer ministro Teresa May al presidente del Consejo<sup>3</sup>, abriéndose un proceso de negociación por periodo de dos años, de acuerdo con lo que se establece en el artículo 50.3 TUE, que deberá concluir en la salida de UK a menos que las partes acuerden una extensión de dicho periodo. El día 29 de marzo de 2019 a las 11 de la noche los ciudadanos británicos dejaron de pertenecer a la Unión Europea a menos que las negociaciones o algún cambio político lo impidan<sup>[34]</sup>, quedan 16 meses.

Algunos autores apuntan como motivos por los cuales el apoyo mayoritario a la salida del UE cabe buscarlos en el fallo de la política de migración de la UE, así como la creciente falta de confianza en la Unión Europea.<sup>[27]</sup>

Los antecedentes del artículo 50 TFUE se remontan al tratado de Lisboa, anteriormente no existía ninguna disposición que permitiera desvincular de la UE, se introduce en el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea y permite a un país miembro poder desvincularse de la misma. Hasta el día 29 de marzo de 2017 no se había invocado por ningún estado miembro.

En el caso particular del Reino Unido, el hecho de no tener una constitución clásica, le permite adherirse o separarse de la Unión Europea por medio de una ley aprobada por el Parlamento, sin necesidad de modificar la constitución, un proceso este último mucho más difícil.

### **Artículo 50 TFUE**

---

<sup>2</sup> <https://www.electoralcommission.org.uk/i-am-a/journalist/electoral-commission-media-centre/news-releases-referendums/official-result-of-the-eu-referendum-is-declared-by-electoral-commission-in-manchester>

<sup>3</sup> <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/XT-20001-2017-INIT/es/pdf>

1. Todo Estado miembro podrá decidir, de conformidad con sus normas constitucionales, retirarse de la Unión.
2. El Estado miembro que decida retirarse notificará su intención al Consejo Europeo. A la luz de las orientaciones del Consejo Europeo, la Unión negociará y celebrará con ese Estado un acuerdo que establecerá la forma de su retirada, teniendo en cuenta el marco de sus relaciones futuras con la Unión. Este acuerdo se negociará con arreglo al apartado 3 del artículo 218 del Tratado de funcionamiento de la Unión Europea. El Consejo lo celebrará en nombre de la Unión por mayoría cualificada, previa aprobación del Parlamento Europeo.
3. Los Tratados dejarán de aplicarse al Estado de que se trate a partir de la fecha de entrada en vigor del acuerdo de retirada o, en su defecto, a los dos años de la notificación a que se refiere el apartado 2, salvo si el Consejo Europeo, de acuerdo con dicho Estado, decide por unanimidad prorrogar dicho plazo.
4. A efectos de los apartados 2 y 3, el miembro del Consejo Europeo y del Consejo que represente al Estado miembro que se retire no participará ni en las deliberaciones ni en las decisiones del Consejo Europeo o del Consejo que le afecten. La mayoría cualificada se definirá de conformidad con la letra b) del apartado 3 del artículo 238 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea.
5. Si el Estado miembro que se ha retirado de la Unión solicita de nuevo la adhesión, su solicitud se someterá al procedimiento establecido en el artículo 49.

Junto con la invocación del artículo 50, las notificaciones del Reino Unido incluyen la intención del pacto de una “[...] asociación profunda y especial que abarque la cooperación económica y en materia de seguridad. [...]”<sup>[8]</sup>

La negociación se está desarrollando entre UK y la UE, y es importante recalcar que se lleva a cabo entre la Unión sin intervención directa de los países miembros.

Los negociadores son de parte de UK: David Davis, secretario de Estado para la salida de la UE y de parte de UE el negociador es Michel Barnier. Ex comisario francés de Mercado Interior y servicios Financieros, ex ministro de Asuntos Exteriores Frances y de Agricultura.

El proceso prevé la posibilidad de extender el periodo de dos años según artículo 50.3 TFUE, incluso no se limita la extensión el número de extensiones.

Si bien la salida se basa en el art 50 TFUE, el acuerdo de relación posterior a la salida se basa en el artículo 37 TFUE en lo que respecta a la celebración de acuerdo, art 217 TFUE celebración de acuerdos de asociación que establezcan derechos y obligaciones recíprocos, acciones comunes y procedimientos particulares y artículo 218 TFUE en el que se establece el procedimiento para la negociación, y los pasos posteriores entre los que se requiere la aprobación del Parlamento Europeo dado el contenido, puesto que se tratara de un nuevo marco institucional específico y tendrá repercusiones presupuestarias importantes para la Unión.

Si bien el procedimiento de salida está definido y es claro, el procedimiento para establecer un acuerdo de relación entre el Reino Unido y la Unión Europea, no lo es en absoluto.

Para ponerlo en perspectiva el CETA, acuerdo entre EU y Canadá tardó más de siete años y no está claro que este exitosamente completado.

Esta posibilidad de que la negociación de acuerdo se extienda en más de 10 años se mencionó en el “*position paper*” sobre las alternativas a no pertenecer a la Unión, posibles modelos para UK fuera de a EU. Publicado antes de que se produjera el referéndum.

La salida de la UE sin un acuerdo negociado, implica que UK este abocada a un Brexit duro (definido más adelante, véase apartado 3.5)

De todos modos, siempre hay que tener en cuenta que, de acuerdo con la Convención de Viena, de 1969, sobre el Derecho de los tratados, la notificación sobre la intención de retirarse de un tratado puede ser revocada en cualquier momento antes de que surtan efecto (artículo 68 Convención Viena)

En caso de que se tenga que dilucidar que supone el artículo 50 y si es reversible o no, será el TJUE el responsable de decidir según el artículo 267 del TFUE, deberá pronunciarse sobre la validez e interpretación de los actos acordados a la luz de los tratados.

El artículo 50 TFUE no permite establecer la base para concluir ningún acuerdo, esto debe realizarse y en todo caso será a través de los artículos 207 TFUE y 218 TFUE, que permiten a la UE negociar acuerdos internacionales con estados tercero. Acuerdos que requerirán el apoyo de los 27 miembros, el consentimiento de los parlamentos europeo y los 38 entes nacionales y regionales.



Con objeto de asegurar la una transición ordenada y tranquila y convertir el cuerpo de la legislación europea en ley del Reino Unido, se procederá a derogar el día de la salida, el acta de adhesión a las comunidades europea (ECA) de 1972 y se dicta la *The Great Repeal Bill* (GRB), esto es la Gran Ley Derogatoria, está ya en marcha para trasladar a la normativa post Brexit las normal actualmente adoptadas, modificando, y mejorando las leyes escogidas (Theresa May, mayo 2016) Además, esta normativa, terminara con la jurisdicción del TJUE en UK, no obstante las decisiones ya tomadas por el tribunal que afecten a la UK formaran parte de la normativa adquirida, aunque no queda claro que dichas decisiones sean vinculantes para las cortes inglesas.<sup>4</sup>

Al fin y al cabo, el ejercicio del artículo 50 del TFUE no deja de ser un acto de soberanía, el último, como estado miembro de la UE

## **1.1. Contexto Económico**

El Reino Unido es el 78 país del mundo en extensión (242495 km<sup>2</sup>), con una población de 65 millones de ciudadanos, y un Producto interior Bruto (PIB) de 2679 trillones USD (2015, es el noveno país del mundo) con una PIB per cápita de 41159 \$. El reino unido con una capitalización de 2,69 trillones (2015) es el tercer mercado de capital después de USA (19,76 trillones\$) y Japón (3 trillones \$).

Es un país de baja corrupción, situado en el 10º lugar de 168 países, según el Índice de transparencia internacional<sup>5</sup>, a excepción de Dinamarca, Finlandia, Suecia y Holanda los demás países de la UE están por debajo de UK. Siendo UK uno de los países más liberales en términos de clima económico y de negocios, según el índice Heritage libertad económica<sup>6</sup> en el puesto 12 en 2016, antes de Brexit es una de las economías más competitivas, entre las 10 más competitivas, siendo Francia, Bélgica, Italia muy por debajo y solo Alemania, Holanda, Finlandia y Suecia por encima.<sup>[28]</sup>

El negocio entre EU y UK es significativo y está estrechamente integrado EU exporta al UK mercancías y servicios por un valor de 306 billones de Euros a la vez que importa 184 billones (datos del 2015 Eurostat), en términos de producto interior bruto la UE exporta el 2,5 % del PIB, mientras que UK exporta a EU27 (unión europea excepto UK) el 7,5% de su PIB. En relación a los servicios, EU exportó 94 b€, mientras que UK exporta 122b€.

Así mismo a la inversión directa es importante en ambas partes, las inversiones de la UE en UK se estiman en 985b€, el 8,3% del PIB, mientras que la inversión de UK en la UE es algo menor que 683b€ correspondiéndose con el 26,6% del PIB.

En relación a la población de ciudadanos de UE que viven en UK se estima el 2016 en 3.35 millones, siendo 2 millones empleados. Los ciudadanos ingleses que viven en la UE se estiman en 1217000 de los cuales 400000 pensionistas.

---

4 **Barnard, C.** (2017) “*Law and Brexit*”. Oxford Review of Economic Policy. Vol.33. Numb S1, 2017.

5 [http://transparencia.org.es/wp-content/uploads/2017/01/tabla\\_sintetica\\_ipc-2016.pdf](http://transparencia.org.es/wp-content/uploads/2017/01/tabla_sintetica_ipc-2016.pdf)

6 <http://www.heritage.org/index/ranking>

La salida del UK supone una diferencia de 9b€ anual en el presupuesto, que se espera mitigar con las contribuciones de UK si se acuerda un alto grado de acceso al mercado, o por medio de los ingresos tarifarios si el acuerdo se basa la Organización Mundial de Comercio (OMC).

**Table 1: Total trade in goods between the UK and the EU27, 2015**

	Imports (€bn)	% GDP	Exports(€bn)	% GDP	Trade (€bn)	% GDP
EU27	184	1.5	306	2.5	491	4
UK	306	11.9	184	7.1	491	19.1

Fuente: Eurostat

A la vista de los datos económicos, es evidente que ambas partes negociadoras están expuestas a pérdidas, la cuantía dependerá del tipo de acuerdo que se alcance, y por el balance comercial entre ambos, resulta evidente que la posición más débil en la negociación corresponde a UK.

El gobierno de UK en su notificación al presidente del Consejo, expreso el interés de establecer una transición pacífica y un acuerdo de cooperación económica para lo que han establecido una serie de principios que se plasman en los documentos de posición, de colaboración y documentos base

Position papers publications<sup>7</sup>:

*“Continuity in the availability of goods for the EU and the UK”* - 2.08.2017

*“Confidentiality and access to documents”*. 21 August 2017

*“Northern Ireland and Ireland”*. 16 August 2017

*“Ongoing Union judicial and administrative proceedings”* 13 July 2017

*“Nuclear materials and safeguards issues”* - 13 July 2017

*“Privileges and immunities”* - 13 July 2017

*“Safeguarding the position of EU citizens in the UK and UK nationals in the EU”*  
26 June 2017

Documentos para futura colaboración:

*Security, law enforcement and criminal justice”* 18 September 2017

*Foreign policy, defence and development”* - 12 September 2017

*Collaboration on science and innovation* - 6 September 2017

*The exchange and protection of personal data* 24 August 2017

*Enforcement and dispute resolution* - 23 August 2017

*Providing a cross-border civil judicial cooperation framework* - 22 August 2017

*Future customs arrangements* - 15 August 2017

Documentos de principios:

*Customs Bill: legislating for the UK’s future customs, VAT and excise regimes*  
9 October 2017

*Preparing for our future UK trade policy.* 9 October 2017

*The United Kingdom’s exit from and new partnership with the European Union.*  
15 May 2017

*The Repeal Bill.* 15 May 2017

<sup>7</sup> <https://www.gov.uk/government/collections/article-50-and-negotiations-with-the-eu#joint-report-on-progress>

## 2. IMPLICACIONES DEL BREXIT PARA LAS EMPRESAS

A todas luces la salida del Reino Unido supone un cambio de paradigma y supone un cambio de rumbo en la integración y suma de poderes económicos en el contexto global, frente a otras grandes potencias.

El cambio de paradigma empieza porque al dejar UK la unión europea se rompen todas las obligaciones y derechos que como miembro goza y se tienen que redefinir dichas relaciones, dentro de esta ruptura (o divorcio) que intenta ser acordado por el impacto que supone para ambas partes. De hecho, se estima que el impacto par UK en el PIB pueda ser entre 3 y 7%.

Las empresas que tengan capital UK, y su sede social en UK dejaran de estar sujetas a la legislación secundaria (y primaria) de la UE.

Es un hecho que muchas empresas inglesas tienen inversiones en países de la Unión en muchos casos con representación fiscal en las mismas, por lo que se puede considera ciudadanos de la UE.

Como tales seguirán gozando de los derechos y deberes de la Unión europea pero las relaciones comerciales con la casa matriz sufrirán un impacto todavía por definir.

El gobierno de UK se ha posicionado públicamente mediante documentos, todos ellos públicos y disponibles en su página web ([www.gov.uk](http://www.gov.uk)) de intenciones ("*position paper*") para dar tranquilidad y seguridad jurídica en todos o la mayoría de los ámbitos que puedan afectar a la económica y estabilidad.

Así por ejemplo en el documento de posición "*Continuity in the availability of goods for the EU and UK*", se define la intención y principios que permitan alcanzar un acuerdo que asegure la transición después de la salida del mercado común, sin problemas de suministro ni discontinuidades, una desconexión de la UE en lo que se refiere al suministro de mercancías.

Los principios para el acuerdo se basan en asegurar la disponibilidad de producto en los dos mercados,

evitar duplicidad de actividades y demostrar certeza legal a las empresas. Asegurar que los productos en circulación continúan cumpliendo con la legislación y las autoridades de control del mercado puede asegurar las acciones necesarias respecto del producto que no cumplan con las normas. Que los productos sean suministrados con el nivel de servicio requerido y sin restricción de suministro.

El gobierno de UK pretende llegar a un acuerdo especial de colaboración entre las dos partes, basado en garantizar los privilegios e inmunidades para facilitar la colaboración teniendo presente la continuada presencia de EU en UK incluida una delegación de la EU en UK.

### 2.1. Actos Jurídicos relacionados con el Brexit

Hasta el momento el único acto jurídico relativo al Brexit ha sido el motivado por la sentencia de la "*High Court of Justice Queen's Bench Division Divisional Court*" en sentencia en la que se pone en duda el procedimiento de ejecución del mando plebiscitario del Referéndum de 23 de Junio de 2016 <sup>[36]</sup> motivada por la reclamación de Gina Miller contra el secretario de estado para la salida de la UE, Caso núm. CO/3809/2016 de 3 de noviembre de 2016, en el que se establece que el Gobierno no está facultado para invocar el artículo 50 TFUE y es necesario a la aprobación del parlamento, la decisión judicial deberá ser ratificada por el Tribunal Supremo de Inglaterra y Gales.

Como curiosidad en nuestro país la Audiencia Provincial de Barcelona, en su sentencia 181/2016 de 10 de marzo, sobre un delito de hurto, en su fundamento jurídico primero, menciona el brexit como causa del valor cambiario de la libra esterlina en su momento más bajo. [JUR\2016\99677]

La audiencia provincial de Madrid, en su sentencia 277/2017, de 18 de julio [JUR\2017\231811], relativa a la concurrencia de seguro privado de asistencia sanitaria y asistencia sanitaria dispensada al asegurado por servicio de salud. En su fundamento de derecho sexto, hace referencia a "[...] los ciudadanos de otros estamos miembros, entre los que se encuentra los británicos (hasta que el "brexit" se haga efectivo [...])"

El acuerdo de encomienda de la gestión al Banco de España para la realización de labores de apoyo en la supervisión de modelos internos de solvencia de empresa de servicios de

inversiones, ( BOE,13 de abril núm. 88, pág. 9 ) se menciona: “La CNMV ha mantenido recientemente diversas reuniones con responsables de grupos financieros internacionales que cuentan con empresas de servicios de inversión (ESI's) relevantes con sede en Londres y que, como consecuencia de la prevista salida del Reino Unido de la Unión Europea (Brexit), están considerando trasladar parte de la actividad de las mismas a otro país de la Unión al objeto de poder seguir prestando sus servicios mediante pasaporte europeo.”

El cambio no influirá evidentemente en las sociedades inglesas que solo operen en el Reino Unido, pero el impacto será notable para las filiales de las mismas en estados miembros, así como a sus sucursales, ya que no podrán acogerse a la libertad de establecimiento, prestación de servicio y deberán atender a la normativa y estándares aplicables a empresas de países terceros para comerciar y contratar.

#### Áreas de impacto en empresas de UK:

Las principales áreas de impacto en las empresas, negocios de cualquier tipo

- a) Movimiento de mercancías. Mercado único y unión aduanera.
- a) Movimiento de personas: movimiento de personal desplazado en empresas
- b) Productividad y mano de obra Capital humano. Inversión en recursos humanos
- c) Movimiento de capitales, inversiones en activos físicos y financieros
- d) Políticas fiscales y monetarias
- e) Movimiento de servicios, de establecimiento y contratación
- f) Resoluciones de conflictos, Jurisdicción
- g) Propiedad intelectual

## **2.2. Movimiento de mercancías**

La salida de la UK, supone que en adelante se le deberá tratar como país tercero; tendrá un impacto directo la salida del mercado interior europeo, esto es las libertades de movimiento de mercancías, de personas, capitales y servicios deberán regularse y a partir del día “D” dejaran de regirse por los tratados de la unión y es de esperar que un nuevo tratado este vigente, en caso contrario a falta de prorrogas la situación de salida seria asimilable a un Brexit duro.

La seguridad jurídica y la certeza para los operadores económicos es clave para ambas partes así se ha esforzado en decláralo el negociador de UK, principalmente y la UE.

Las mercancías dejaran de tener libertad de movimientos, en la actualidad está libre circulación está regida por los artículos del 28 al 37 del TFUE. Están prohibidos los aranceles y los cargos de efecto equivalente entre países miembros (art 30 TFEU), no pueden utilizar los impuestos para restringir el movimiento de las mercancías, por ejemplo, incrementar el IVA de determina producto procedente de otro país. Por tanto, impuestos discriminatorios están prohibidos. (Art 110 TFEU) y las barreras no tarifarias (BNT's) son obstáculos al mercado, están prohibidas por los artículos 34 y 35 TFEU.

Los productos que se beneficien de la libre circulación son por razón del origen, los de la UE y los procedentes de terceros países que se encuentre en libre práctica, (art 28.2 TFUE), Por tanto, la no pertenencia a la UE supone la necesidad de despacho de aduanas para introducirla en el mercado único, despacho que depende del acuerdo alcanzado por la UE y la UK.

En relación al acuerdo sobre aduanas el Gobiernos del Reino unido ha expresado en un documento de posición: “El gobierno busca un nuevo acuerdo de aduanas que facilite ágil y mínima fricción en los negocios entre los dos socios, con lo que se pretende tener una nueva relación de negocios con la UE y con los demás países.”

La intención es que se continúe comerciando libremente entre las dos partes, UK importa 553 b GBP con 200000 UK negocios comerciando con la UE, UK es una economía basada en sector servicios que supone el 80% del PIB de UK es el segundo exportador de servicios mundial, en 2016 los servicios alcanzan los 246B GBP. El gobierno de UK seguirán defendiendo el libre comercio global y las reglas basadas en el comercio global, seguirá protegiendo los negocios de prácticas anticompetitivas y abusivas. Se compromete a mantener el más alto nivel de estándares

y protección de los servicios públicos; apoyar a los países en vías de desarrollo para reducir el nivel de pobreza; apoyar el acceso a los países menos desarrollados y mantener el comercio justo e inclusivo.

Las relaciones aduaneras con la UE, hasta que no se produzca la separación la Ley Europea continúa siendo de aplicación por tanto las políticas de la unión siguen aplicables lo que implica:

Movimiento de las mercancías entre UK y los demás estados miembros, no sujetos a impuestos aduaneros, cuotas o procesos aduaneros rutinarios, incluida la necesidad de presentación de declaraciones aduaneras.

Los miembros de la UK aplican unas tareas aduaneras comunes, y sus cuotas y procesos están armonizados entre los paises de la Unión y los países terceros.

La intención de la UK es de asegurar un comercio sin fricciones, evitar la frontera entre Norte de Irlanda y establecer una política internación de comercio independiente.

Para la determinación de origen de un producto manipulado, debemos referirnos a la sentencia del TJCE asunto 49/76, de 26 de enero de 1977, que permitía establecer cuando un producto de un tercer país manipulado en un estado miembro permitía cualificarlo como originario, esto será muy relevante cuando el Reino Unido sea un tercer país, toda vez que en el producto producido en UK en la actualidad es originario UE.

El Reino Unido dejara de pertenecer a la unión aduanera, ello conllevara que no pueda beneficiarse, a menos que un acuerdo posterior lo especifique, según el artículo 28.1 TFUE y la jurisprudencia, la unión aduanera se caracteriza por:

a) Eliminación dentro del comercio intracomunitario de los derechos de adunas y de cualquier otra exacción de efecto equivalente.

b) La creación de un arancel exterior común, que sustituya a los aranceles aduaneros de cada estado miembro para los productos procedentes de terceros países.

c) La elaboración progresiva de un sistema de protección del territorio aduanero aplicado a las relaciones comerciales de la UE con terceros estados. Los Artículo 34 y 35 fijan prohibiciones clara e inmediatas a las restricciones cuantitativas o medidas de efecto equivalente a la importación o exportación entre estados miembros.

El reglamento de consejo número 2913, (art 3.3. RCUE) sobre el territorio aduanero deberá redefinirse tras el Brexit. Excluyendo espacio terrestre, marítimo y aéreo,

La unión aduanera supuso la supresión de aranceles a la importación y exportación, además de adoptar un arancel exterior común. En definitiva, la adopción de un código aduanero, el cual está recogido en Rgto 952/2013 del Parlamento europeo y del Consejo, de 9 de octubre de 2013 (DOL 269 de 10.10.2013).

Dada la complejidad que presenta establecer un código aduanero propio, es muy probable se haga adopción por parte de UK del existente.

El movimiento de mercancías no obstante tiene determinadas limitaciones, tasadas en el artículo 36 TFUE.

El TJUE también ha elaborado el principio de reconcomiendo mutuo para facilitar la Libre circulación de mercancías y que también es aplicable a las demás libertades.

La ruptura de esta libertad de mercancías, dependiendo del acuerdo, supondrá volvere a la aplicación de los procedimientos aduaneros, con la declaraciones, derechos o impuestos aduaneros, emanación de efecto equivalente, restricciones y cuotas cuantitativas potenciales discriminación de la mercancía por ambas partes.

El impacto de establecimiento de impuesto aduanero tendrá el efecto que los productos procedentes de UK sean menos atractivos (menos competitivos), el nivel de impuesto se deberá establecer, pero en caso de un Brexit duro podría estar entre 4% a 6% en promedio del valor ExW (Incoterm 2010).

El sector de la automoción, que es de los más importantes y la cadena de suministro de piezas para el ensamblaje esta deslocalizada en otros paises de la UE puede tener un encarecimiento del producto y pérdida de competitividad.

El artículo 28 TFUE establece la Unión aduanera (art 30), definiendo la prohibición de aplicar aranceles a la importación y exportación entre países de la unión, así como exacción de efecto equivalente. La prohibición de fijar restricciones cuantitativas, (artículo 34 TFUE) dejara de ser aplicable a UK.

### 2.3. Impacto Fiscal

La alteración de la fiscalidad es un aspecto fundamental en el impacto del Brexit. Cualquiera que sea el acuerdo entre los negociadores es más que probable que aumente la carga administrativa y los costes relativos a los impuestos, en particular el IVA (impuesto sobre el valor añadido), y tasas aduaneras.

Aunque se ha comentado que UK podría convertirse en un paraíso fiscal (al inicio de las negociaciones), con impuestos bajos y otras indulgencias para atraer inversión las posibilidades son remotas. De hecho, UK ya había anunciado que reduciría los impuestos a las empresas al 17 % el 2020 sin esperar al Brexit. Curiosamente UK había hecho público su soporte a la lucha global contra las prácticas para evadir impuestos y lideraba las conversaciones para un plan de acción contra la erosión de la base impositiva y evasión de beneficios, lo que se conoce en inglés por BEPS, emanado de la OCDE, incluyendo el apoyo a una mayor transparencia, pero estas tensiones entre ser competitivo en impuestos y la oposición a la evasión no va a evitarse con el Brexit.

Los impuestos son el área donde más acuerdos bilaterales existen para evitar la doble imposición. En particular UK tiene tratado con más de 130 países, pero ser competitivo en costes solo es posible si UK coopera con otras jurisdicciones a nivel internacional adoptando normas de la OCDE.

Al pasar a ser el Reino Unido un país tercero dejara de beneficiarse de los acuerdos de exportación que la Unión tiene firmados, todas las operaciones que se efectúen desde la UE hacia UK deberán de satisfacer un arancel pertinente en función del régimen de la OCDE, a menos que se pacte un régimen especial, esto dificulta y encarece la externalización de determinadas fases del proceso productivo, pudiendo implicar a) movimiento del proceso dentro de UK, o bien terminar el producto dentro de la UE.

Los costes de cumplimiento y administración se incrementarán con los controles fronterizos, todos los movimientos de entrada y salida hacia o desde la UE, tendrán el mismo tratamiento desde el punto de vista de IVA, dejando de considerarse ventas intra-UE. Muchas más declaraciones de importación o exportación serán necesarias<sup>8</sup>. El gobierno del Reino Unido piensa en introducir un nuevo sistema informático, CDS, cuyo coste está presupuestado en 87.4M GBP, para diciembre 2018<sup>9</sup> existen razonables dudas de que no esté disponible a tiempo. UK está de hecho replicando las tarifas de la UE como parte del pertenecer al OMC.

Es cierto que la UK recupera la capacidad normativa para establecer los acuerdos comerciales, pero este proceso se prevé nada simple, costoso en tiempo y dinero.

Por todos estos inconvenientes, para asegurar la continuidad de suministro será necesario disponer de almacenes para estocar y absorber las fluctuaciones que se puedan producir en aduanas,

#### Impuestos que se verán afectados:

No existen reglas europeas sobre los impuestos a la renta de las personas, que trabajan, viven fuera de sus países, que pueda provenir de pensiones, beneficios, donaciones, Solo existen leyes nacionales y tratados entre países y estos no cubren todas las eventualidades. Generalmente existen los acuerdos sobre doble imposición e impuestos.

*Para la exportación fuera de la EU a terceros países importante tener en cuenta.*

---

8 <http://www.thevatconsultancy.com/brexit-vat-customs-duty-considerations-2/>

9 <https://www.ft.com/content/3876648e-9905-11e6-8f9b-70e3cabccfae>



- *Impuestos y tasas en la importación de productos en determinados países*
- *Procedimientos y documentos requeridos por las aduanas en el país de exportación.*
- *Estadísticas en los flujos de mercancías entre EU y los países no EU*
- *Barrera que pueden afectar a las exportaciones*
- *Seguridad alimenticia/animal medias de seguridad de salud y plantas*
- *Acuerdos preferencias y reglas de origen*
- *Servicios para las pequeñas y medianas empresas (PIMES)*

Toda esta información esta descrita y es accesible desde el portal de la comisión europea TRADE: <http://madb.europa.eu/madb/indexPubli.htm>

#### ➤ Derechos de Aduanas:

Al ser un país tercero a efectos aduaneros, dejara de beneficiarse de acuerdo de exportación que la unión a firmado, todas las operaciones que tengan origen o destino en la UE, generaran obligación de satisfacer el arancel común, a menos que se acuerde un régimen especial, UK recuperara la autonomía para negociar con otros países o bloques y establecer normas sobre sus aduanas.

El impacto en la empresa supondrá que las empresas deberán rellenar declaraciones aduaneras para los productos que crucen la frontera. Ello implicara actualizar los programas de interconexión con las aduanas, solo la EU requiere 8 copias de la declaración de aduanas. El número de declaraciones se estima que aumente de 55k a 255k anuales <sup>(10)</sup>

Hasta la fecha solo existe 606 compañías registradas en el Reino Unido, como operadores confiables, esto es tienen el estatus de Operador Económico autorizado, este estado permite gestionar más rápidamente la aduana si los procesos de una compañía se demuestran son ajustados a derecho.

#### ➤ Tributación directa

Los impuestos directos forman parte de la soberanía del país, por tanto, no sufrirá grandes cambios no obstante la Unión intenta eliminar barreras en la tributación directa que colisione con las libertades fundamentales, en definitiva, persigue la libertad de circulación de capitales, personas y la libertad de establecimiento

Entre otras la Directiva Matriz, directivas 2011/96/CE, del consejo de 30 de noviembre, relativa al régimen fiscal de las sociedad matrices y filiales de estados miembros diferentes, Y la directiva 2009/133/CE de 19 de octubre del régimen fiscal aplicable a fusiones, escisiones, aportaciones de activos, canjes de acciones traslados de domicilio fiscal. Así como la 2003/49/CE, de 3 de junio relativa a un régimen fiscal común aplicable a los pagos de intereses y cánones efectuados entre sociedades asociadas de diferentes Estados miembros y Directiva 2016/1164, de 12 de julio por la que se establecen normas contra las prácticas de elusión fiscal que inciden directamente en el funcionamiento del mercado interior. Todas ellas a partir de la ejecución del Brexit dejaran de ser aplicables a las empresas de UK. Provocando que las rentas y pagos que estaban exentas por estas directivas pasaran a estarlo y dependerán de los convenios bilaterales de doble imposición que tenga actualmente el Reino Unido.

#### ➤ Tributación indirecta (IVA)

Este impuesto está regulado por la norma 2006/112/CE es un tributo armonizado, UK recuperara la plena capacidad para crear su sistema, las empresas deberán someterse a la norma armonizada cuando quiera realizar actividades en la zona común, supondrá un extra coste.

---

10 Estimacion del HM Revenue & Customs.Gobierno de UK

Además, el Brexit crea un problema, de cash Flow, puesto que el IVA será cargado a la entrada en la aduana lo que obligara a las empresas a prever necesidad de tener incrementar los plazos de cobro y disponibilidad de caja, en la actualidad su pago se difiere en función de la procedencia bien sea de la Unión de un tercer país, proceder a la importación si UK es el destino final, esta es la función del documento EUR1, que permite el transito al destino final sin pago de tasas, o la excusión de las mismas al importar un producto de un país con acuerdo bilateral.

➤ Impuestos especiales (Alcoholes, tabaco y derivados del petróleo)

La fabricación, importación y exportación de productos gravados por impuestos especiales, estos son los hidrocarburos, bebidas alcohólicas, trabajos, y determinados medios de transporte, que deberán someterse a la norma del mercado común para empresas terceras. Y excepto que los productos importados se destine a introducción en fabrica o deposito fiscal, cuando circulen con destino a un destinatario registrado, a un lugar donde se produzca la salida del territorio de la Comunidad de los productos sujetos a impuestos especiales o a uno de los destinatarios, situados en el ámbito territorial comunitario no interno, a los que se refiere el artículo 17.1, letra a), apartado iv), de la Directiva 2008/118/CE del Consejo, de 16 de diciembre de 2008, relativa al régimen general de los impuestos especiales, y por la que se deroga la Directiva 92/12/CEE, la importación se efectuará en régimen suspensivo. (art 7 Ley Impuestos Especiales)

Al abandonar la UE el Reino unido dejara de estar sujeto a las normas que le impiden otorgar ayudas a empresas beneficiarias.

## 2.4. Libertad de movimiento de los Trabajadores y Personas

La libertad de movimiento de los trabajadores es fundamental para la consolidación del mercado único regulada en los artículos 45 a 48 de TFUE, cuyo objetivo es integrar los mercados en un solo (Art. 3 del TUE y artículo 26 TFUE) y crear una unión más estrecha entre pueblos y aumentar el nivel de vida de los ciudadanos. Esta voluntad se plasmó en los convenios de Schengen de 1985 y 1990, en la que no participan ni Gran Bretaña ni Irlanda. La Libre circulación de trabajadores se ha aplicado a los trabajadores nacionales de Islandia, Liechtenstein y Noruega, según el acuerdo del Espacio Económico Europeo (EEE) celebrado entre la CE y la Asociación de libre comercio.

El reglamento 1612/68/CE y la Directiva 68/30 son las normas básicas en la materia.

Es significativo mencionar que en la actualidad en el Reino Unido se encuentran trabajando unos aproximadamente 500000 ciudadanos nacionales de Polonia y en general personal cualificado de bajo coste precedente países del este, y del sur de Europa. Los bajos niveles de desempleo ponen de manifiesto falta de personal.

Cabe señalar que históricamente UK ha tenido déficit de trabajadores con el nivel profesional requerido, se estima que necesita unos 80000 ingenieros además de los 100000 producidos anualmente<sup>11</sup>, debido a las barreras los perfiles bajos de trabajadores serán más requeridos.

Los derechos que quedarán afectados serán los de entrada, estancia, permanencia y residencia en otro estado y la prohibición de cualquier tipo de discriminación por razón de nacionalidad

La instauración de permisos de residencia y trabajo limitara el flujo de trabajadores, después del Brexit a menos que se establezca un periodo transitorio.

En relación con las cuestiones fiscales, las empresas tendrán menos incentivos a moverse determinado personal en condiciones de expatriado.

En una económica con el paro inexistente, puede producirse un efecto de inflación en los salarios, por efecto de exceso de oferta.

Al no pertenecer a la unión, los trabajadores de las empresas establecidas en UK no podrán ir trabajar a la UE, sin los preceptivos visados/permisos que se estipulen. La intención del gobierno

---

<sup>11</sup> CARMICHAEL,N.(2017) “An industrial strategy needs the right people”. Prospect. January 2018. Pag 20.  
<https://www.prospectmagazine.co.uk/wp-content/uploads/2017/12/FutureOfIndustry.pdf>



de UK es la de no imponer una restricción fuerte al movimiento de personas, así se pronuncian las partes en el último informe de negociación<sup>12</sup>.

Recientemente la UE y UK han llegado a un acuerdo sobre el movimiento de personas.

Las últimas evoluciones en este área se expresan en el documento de progresos de los negociadores<sup>12</sup>, que permite proveer de protección a los ciudadanos de la unión y de UK, para permitir el efectivo ejercicio de los derechos que se derivan de la ley de la Unión, donde los ciudadanos han ejercido el derecho al libre movimiento a la fecha en la fecha especificada correspondiente a la fecha de retirada de UK<sup>12</sup> los propios negociadores en el mencionado informe no dan una fecha determinada sino que esta queda abierta por determinar según evolucionen las negociaciones.

## 2.5. Derecho de Establecimiento y Libertad de Servicios

El derecho de Establecimiento se recogen en los artículos 49 a 55 del TFUE y la libertad de servicios en los artículos 56 a 62 TFUE, ambos desaparecerán al dejar UK el mercado único y los nacionales del reino unido podrán sufrir restricciones si pretenden establecer un negocio en un estado miembro, o contratar servicios procedentes de otros países del UE, estableciendo de nuevo restricción al establecimiento de empresas de UK, en todo caso se requerirá las condiciones que se acuerden en el nuevo tratado bilateral.

En relación a la libertad de establecimiento, el artículo 54 TFUE requiere formación, “*de acuerdo a la ley del estado miembro*” y localización de una oficina registrada, central de administración o lugar de negocios principal dentro de la Unión, después del Brexit las compañías establecidas en UK no cumplirán con estos requisitos. La Libre prestación de servicios desaparecerá reintroduciéndose la restricción a la libre prestación de servicios en las condiciones que se acuerden. Lo anterior redundará, en función de los acuerdos que se adopten en la migración de determinadas empresas productivas o de servicios a otros territorios. En particular aquellas cuyas estrategias se basan en tener diferentes centros de operación en diferentes países de la Unión (ejemplo paradigmático *EasyJet*).

Así mismo como consecuencia la jurisprudencia de la corte de Justicia europea perderá sus efectos con respecto de la UK.

## 2.6. Leyes de la competencia

La ley de la competencia prohíbe la formación de carteles, según artículo 101 TFUE y la de explotación de posición dominante por el artículo 102 TFUE, el tratado de la unión obliga que la conducta en cuestión afecte al comercio entre estados miembros. El Brexit no reduce el ámbito de aplicación de los artículos 101 y 102 TFUE, mientras las conductas sean llevadas a cabo en UE. Las provisiones de los tratados sobre las ayudas estatales solo aplican a estados miembros (art 107 TFUE) por tanto desaparecerán con el Brexit, dado que estas ayudas son vistas como distorsión de la competición, en un futuro acuerdo de comercio deberán fijar las obligaciones de las partes contratantes de revisar y reducir las ayudas estatales.

## 2.7. Propiedad Intelectual

La Marca de la Unión Europea, es un derecho de propiedad intelectual de carácter unitario, no fraccionable. La salida del Reino Unido supondría la necesidad de efectuar dos registros ante dos oficinas distintas (la británica y la EUIPO), a no ser que el Reino Unido implemente un régimen legislativo que trasponga el régimen de Marcas de la Unión Europea o conceda un trato especial, como convertirlas automáticamente en nacionales. Para los titulares de marcas de la UE podrían dejar de tener efectos los derechos en UK si finalmente este abandona la Unión porque dejarían de ser parte en el Reglamento 207/2009.

---

12

[https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/665869/Joint\\_report\\_on\\_progress\\_during\\_phase\\_1\\_of\\_negotiations\\_under\\_Article\\_50\\_TEU\\_on\\_the\\_United\\_Kingdom\\_s\\_orderly\\_withdrawal\\_from\\_the\\_European\\_Union.pdf](https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/665869/Joint_report_on_progress_during_phase_1_of_negotiations_under_Article_50_TEU_on_the_United_Kingdom_s_orderly_withdrawal_from_the_European_Union.pdf)

En lo que patentes se refiere, el Reino Unido seguirá figurante como firmante del Convenio de Múnich (Sobre la concesión de Patentes Europeas, de 5 de octubre de 1973), salvo que se reconsidere la pertenencia al Convenio, lo que es independiente de pertenecer a la Unión. Téngase en cuenta que las Patentes no conceden un único derecho con efectos en todos los países, al contrario, se requiere que el solicitante valide la protección en los países que elija de entre todos los que forman el convenio, existe pues un conjunto de registros nacionales.

El brexit podría resultar una traba en el proceso de creación del derecho a una Patente Unitario. Otro frente abierto para UK es decidir si va a continuar o no con el reconocimiento del Tribunal Unificado de Patentes (TUP)<sup>13</sup>

### 3. ESCENARIOS E IMPLICACIONES

Según las diferentes fuentes consultadas, son tres los posibles tipos de escenario siendo dos extremos y varios modelos preferenciales intermedios basados en diferentes grados de comercio, cooperación y acuerdos de asociación que la EU ha concluido a lo largo de los años.

Los dos escenarios extremos, sin contar con la posibilidad remota de la marcha atrás, son el Brexit duro (OMC) y el Brexit blando (EEA) y los escenarios intermedios denominados modelos preferenciales basados en la negociación bilateral como fundamento.

El mismo gobierno de UK en su documento alternativas a la permanencia habla de estos escenarios mencionados.

Análisis de los diferentes escenarios posibles de acuerdo a la activación del artículo número 50 TUE  
Extremos:

1. Integración de la UK en la Área Económica Europea (EEA), modelo muy próximo al *status quo*. Modelo Noruego
2. Miembro de la Organización Mundial de Comercio (OMC) (Hard Brexit), rotura sin acuerdo.

Modelos intermedias, basado en acuerdos bilaterales UK y EU

3. Modelo Suizo
4. CETA (Modelo Canadiense)
5. DCFTA (Urania, Georgia, Moldova)

El gobierno del Reino Unido se ha descartado el modelo de EEA y modelo suizo, que se corresponden con los modelos más próximos a la pertenencia a la Unión, y los menos dañinos para la economía de UK, la razón se debe al alto coste político implícito pues supone la libertad de movimiento de las personas y la sujeción a la jurisdicción del TFUE.

Por su parte el Parlamento Europeo, en su documento sobre las líneas rojas, de fecha 5 de abril 2017, fija como principios y condiciones para la aprobación del acuerdo de retirada de UK, que será imprescindible para el acuerdo pueda entrar en vigor, el trato justo y equitativo de los ciudadanos de la UE que viven en UK y los británicos que residen en países comunitarios. No es aceptable vincular el acuerdo económico a cuestiones de seguridad, descarga la relación económica a la cara, basada en acuerdos sectoriales, en particular los servicios financieros. El día 8 de diciembre los negociadores presentaron un informe conjunto sobre el progreso en las negociaciones, que en su apartado segundo se reconocía los derechos de los ciudadanos de la Unión y de UK, acuerdo sobre las circunstancias particulares de Irlanda del Norte y el pago de la deuda financiera<sup>14</sup>.

---

13

<http://www.jausaslegal.com/consecuencias-del-brexit-en-materia-de-propiedad-industrial-e-intelectual/>

El mercado interior y la unión aduanera implica aceptar las cuatro libertades, bienes, capitales, servicios y personas, así como la adhesión a la política comercial común. Como principio UK no podrá negociar acuerdos con terceros países antes de dejar la Unión, ni negociaciones bilaterales con estados miembros.

### **3.1. EEA Asociación Económica Europea. Modelo Noruego. [Brexit Soft]**

En 1960 Noruega, Islandia y UK pertenecían a la EFTA, junto con Dinamarca e Irlanda acordó en 1972 los términos para entrar en la Unión Europea, pero fue rechazado en referéndum. En 1990 Noruega, Suecia e Islandia negociaron la entrada en el Área Económica Europa EEA, en preparación para la entrada en UE, de nuevo fue rechazado por en referéndum, junto con Liechtenstein e Islandia junto con los demás países de la unión forman el Espacio Económico Europeo (EEA). Junto con Suiza están incluidos en los estados EFTA que comprenden 27 acuerdos de libre comercio abarcando 38 países, todos tienen el derecho de firmar acuerdo bilateral con terceros países fuera del marco EFTA. La EFTA ha evolucionado desde el negocio de mercancías y protección de propiedad intelectual a servicios, inversiones, competencia y compras gubernamentales, y recientemente, facilitación de negocios desarrollo sostenible y cooperación.

La EEA permite la extensiva participación en el mercado único. Supone la incorporación de la legislación de la UE en temas de mercado único, incluyendo las cuatro libertades, así como competencia y ayuda a estados.

Supone un trato similar al de estado miembro, pero no tiene el poder de decisión en legislación políticas.

Además de las normativas de competencia y ayudas estatales, incluye protección de consumidores, ley de empresa, medio ambiente, políticas sociales, estadísticas. Limitado acceso a políticas agricultura y pesca, no se incluye unión aduanera, políticas de comercio comunes, políticas de seguridad y asuntos exteriores, justicia y asuntos internos, impuestos directos e indirectos. Por tanto, no supone una unión aduanera y el comercio entre Noruega y la Unión está sujeto a los procedimientos aduaneros. Los miembros retienen el derecho de negociar acuerdos preferenciales independientemente, a su vez los productos que exportan a la Unión deben cumplir con las reglas de origen y los procedimientos aduanero. Contribuyen al presupuesto de la Unión.

Si UK adoptase el modelo noruego, las compañías del Reino Unido tendrán ventajas de tarifas preferenciales sometiendo los formularios de los productos transportados, dar cumplimiento a los formularios de las reglas de origen puede suponer un encarecimiento de entre el 4 y el 15 por ciento de las materias importadas, además de las restricciones de reintroducción de objetos que los consumidores quieran transportar a través de la frontera, convirtiéndolos en más caros<sup>14</sup>.

Noruega se unió al espacio Schengen el 2001, por tanto con la obligación de respetar la libre circulación de ciudadano entre la UE y EEA, por lo que no existen control de pasaportes entre EEA y UE, no obstante, tiene limitado los derechos de voto en Frontex (Agencia Fronteriza de la unión) a pesar de ser miembro de Schengen.

Noruega tiene coordinación con Europol y con Eurojust que coordina las autoridades judiciales, es miembro de la Convención de Lugano, en temas de jurisdicción civil como EU, Suiza y Islandia, pero no es miembro de ECRIS, sistema de intercambio de información criminal europea. En resumen, no tiene voz ni voto en las decisiones sobre política de seguridad.

---

14

[https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/665869/Joint\\_report\\_on\\_progress\\_during\\_phase\\_1\\_of\\_negotiations\\_under\\_Article\\_50\\_TEU\\_on\\_the\\_United\\_Kingdom\\_s\\_orderly\\_withdrawal\\_from\\_the\\_European\\_Union.pdf](https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/665869/Joint_report_on_progress_during_phase_1_of_negotiations_under_Article_50_TEU_on_the_United_Kingdom_s_orderly_withdrawal_from_the_European_Union.pdf)

15

<https://www.gov.uk/government/publications/future-customs-arrangements-a-future-partnership-paper>

La contribución al EEA es significativa, cantidades que se renegocian anualmente, contribución que asciende a €221.2 millones p por año en el periodo 2014 a 2021<sup>16</sup>

Noruega no tiene ni voz ni voto en el Consejo, no interviene en las decisiones legales de la UE, por tanto, influencia limitada, solo a través de contactos diplomáticos en Bruselas. No obstante, tiene el derecho de suspender la libertad de movimiento de gente en determinadas circunstancias tasadas.

El modelo noruego supone para UK la pérdida del beneficios de la existente libertad de comercio con terceros países, no se beneficiaría de acuerdos negociados con 53 países, como Méjico, Sud África o Corea del Sur, o el actual acuerdo en negociación como con USA o Japón. Se seguiría aportando una cantidad significativa de fondos a la UE. Supone la aceptación de la libertad de movimiento de personas. Aunque mantendría un papel relevante en la escena global, no estaría en la posición de influenciar las posiciones de la unión europea frete a Rusia o Irán, o utilizar su peso dentro de EU proteger el interés global de UK.

### 3.2. Modelo suizo

Suiza no acepto pertenecer a la EEA, se rechazó por parte de la población en referéndum en 1992, siendo miembro de la EFTA, las relaciones entre Suiza y EU se basan en múltiple acuerdo sectoriales negociados durante muchos años. Por lo que a las mercancías respecta, el primer acuerdo fue la restricciones cuantitativas y medias equivalente a las tasas aduanera, sobre determinas productos, los demás aspectos hacen referencia a la libertad de las personas,

Por lo que respecta a las empresas no tienen acceso completo al mercado común. Suiza a negociado más de 100 acuerdos individuales para dar cobertura al acceso a mercados en diferentes sectores. Los acuerdos bilaterales se basan en la legislación equivalente entre EU y Suiza. Lo que le confieren un acceso parcial al mercado en particular en mercancías, aunque los productos agrícolas permanecen sujetos a tarifas.

Tiene un acceso limitado al comercio de servicios, solo en sectores de seguros y compras institucionales, servicios de contabilidad auditoria y legal. No tiene acceso a los mercados financieros de EU. No es parte del sistema de pasaporte que minimiza la regulación, operación y barreras legales a la provisión de servicios en la unión. Al no tener acuerdos bilaterales en servicios bancarios los Bancos suizos deben establecer empresas subsidiarias en la EU.

Suiza esta fuera de la unión aduanera y puede tener sus acuerdos bilaterales con otros países terceros, Suiza tiene 28 acuerdos, con 38 países<sup>17</sup>

Para una económica diversificada como la del Reino unido basada en la exportación de servicios, el modelo no se ajusta. El modelo suizo supone que cada vez que se modifican las normas en la UE se debe actualizar la legislación interna.

Este es un modelo sobre el que la UE ya se ha pronunciado que no está interesado en negociar puesto que se basa en un modelo a la carta, negociando sector por sector, así se mencionan en las líneas maestras aprobadas por el Parlamento Europeo.

### 3.3. Modelo Exhaustivo de Acuerdo de Libre Comercio (Modelo Canadá)

El modelo de CFTA se ha acordado con el Canadá, provee condiciones de Libertad de comercio, supone mejores condiciones que la OMC, esto es movilidad de trabajadores, reconocimiento mutuo de acuerdos regionales, eliminación de algunas restricciones en materias de finanzas, y transporte marítimo, acceso a contratos públicos, apertura de mercados.

---

16

<https://ecagrants.org/News/2015/Agreement-secured-on-new-funding-round>

17

[https://www.seco.admin.ch/seco/en/home/Aussenwirtschaftspolitik\\_Wirtschaftliche\\_Zusammenarbeit/Wirtschaftsbeziehungen/Freihandelsabkommen.html](https://www.seco.admin.ch/seco/en/home/Aussenwirtschaftspolitik_Wirtschaftliche_Zusammenarbeit/Wirtschaftsbeziehungen/Freihandelsabkommen.html)

Va mucho más allá que un simple FTA, pero evita cualquier compromiso por parte de Canadá de aproximarse a la legislación europea o viceversa. Por lo tanto, menos profundo, y legalmente vinculante reconocimiento mutuo, en el área de regulación técnica es posible pero no automática. Se deben cumplir con similares normas que Noruega y Suiza del mercado Único. Es el acuerdo que va más allá que ningún otro. El acuerdo ha llevado 7 años de negociaciones y todavía tiene que ser aprobado por el Consejo y el Parlamento.

Ofrece significativamente menos acceso al mercado único que la situación actual. Por lo que respecta a la regla de origen, las empresas canadienses tienen que probar que una parte suficiente del producto es originario de Canadá, la implementación de reglas de Origen en el comercio entre UK y Eu podría suponer un coste de 3 billones de GBP<sup>18</sup>. Una compañía canadiense comerciando en la EU tendrá limitadas opciones de defender sus intereses, el Gobierno canadiense puede denunciar en nombre de la compañía ante un tribunal arbitral establecido bajo acuerdo comercial, mientras actualmente UK o la comisión europea puede elevar el caso a la TFUE para proteger los intereses de las compañías.

Como fabricantes de coches, UK vende y compra sin pagar tasas o barreras regulatorias, los coches proceden de terceros países, están sujetos a un 10% de impuestos, el Acuerdo de Canadá y UE la tarifa se sitúa en 11,2% en un periodo transitorio.

En relación a los servicios, las firmas financieras canadienses deben establecer sucursales dentro del mercado EU para operar. Además de cumplimentar con las normas regulatorias que aplican a los productos y servicios.

En el aspecto de reconocimiento mutuo de profesionales, mientras en la actualidad hay libertad de establecimiento y de profesionales, el acuerdo entre EU y Canadá tiene unas provisiones más restrictivas, se establece un marco para asociaciones profesionales para reconocer las cualificaciones respectivas en lugar de permitir el acceso directo.

En relación a la adecuación del modelo, el acuerdo entre EU y Canadá incluye términos menos favorables al mercado único. Esto es mucho más claro en los servicios, que suponen el 80 por ciento de la económica del Reino Unido, el acuerdo entre EU-Canadá no se acerca al actual nivel de acceso que existe dentro de la UE.

Bajo el acuerdo existente, Canadá no tiene que contribuir al presupuesto de UE, no es parte del mercado común, no tiene obligación de aceptar el libre movimiento de gente, aunque el acuerdo supone el requisito de aceptar acuerdo de movimiento temporal de profesionales trabajando el sector de servicios.

Cabe decir por último que el negociador de la UE Michel Barnier, que la UE empezara a trabajar considerando el modelo CETA para acordar un acuerdo comercial con el Reino Unido <sup>19</sup>

### **3.4. Acuerdo Profundo y Exhaustivo de Libre Comercio (DCFTA)**

Este acuerdo se estableció con Ucrania, Georgia y Moldova, caracterizado por su contenido político y económico, elevado grado de inclusión en el mercado único, con movimiento de mercancías, servicios y capitales, pero no de personas. Es asimétrico y privilegia la ley europea a diferencia de la CETA que es totalmente simétrica en relación a las leyes, proporciona un acceso elevado al mercado común cerca al EEA, en la resolución de disputas se alinea con la práctica del OMC, con menor dependencia de la corte de justicia europea. No comporta contribución directa al presupuesto de la EU excepto en determinados programas y agencias y por el contrario

---

18

[https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/271784/bis-14-512-trade-and-investment-balance-of-competence-review-project-report.pdf](https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/271784/bis-14-512-trade-and-investment-balance-of-competence-review-project-report.pdf)

19

<http://www.diariodenavarra.es/noticias/actualidad/internacional/2017/12/08/londres-tener-brexit-acuerdo-comercial-similar-ceta-565904-1032.html>

EU concede sustanciales subvenciones, en el caso de UK la unión espera solicitar una contribución general al presupuesto como condición al acceso preferente al mercado.

### 3.5. OMC – Brexit Duro.

El modelo de salida duro, sin acuerdo, en el que UK sigue siendo miembro de OMC, pero en qué términos se deberán determinar. Cabe la posibilidad de que el Reino Unido siga con las tarifas EU comunes puesto que enlazan con el esquema de tarifas de naciones más favorecidas (en inglés MFN), que facilitaría un acuerdo con los estaos miembros de la OMC, la tarifa de importación ponderada de aproximadamente un 3,8%, con una variación por productos que va desde el cero por ciento al 50%, entre los más significativos, minerales y productos farmacéuticos, 0%, maquinaria 5%, acero, cobre, madera 2%, aviación 3%, vehículos 9%, vestidos 12%, calzado 10%, alimentos procesados 20-35%, cereales y carne 45-50%

Es posible que UK pueda adoptar tarifas más liberales, pero resulta improbable que pueda negociar compensaciones de otros miembros OMC porque supondría revisar sus propios programas con todos los demás miembros OMC.

Para los servicios existe un régimen especial, el GATS, “*General Agreement on Trade in Service*”, sujeto a un complejo tipo de reservas, dado que la UE tiene sus propias competencias, lo que produce un conjunto de reservas entre el OMC y la UE y sus estados miembros,

UK podría mantener sus propias reservas, para proteger su posición competitiva, lo cual podría llevar a un escenario de OMC más competencia no cooperativa.

Esta posición supone un alto coste para el Reino Unido hasta que no tenga renegociadas diferentes acuerdos bilaterales. Las firmas del UK no tendrán derecho de establecimiento en la UE y no tendrá el pasaporte para ofrecer servicios incluyendo los financieros, las inversiones se verían afectas, puesto que UK es un punto de entrada de inversiones en el mercado común, especialmente inversiones financieras. UK no tendría acceso a la TJUE en disputas que tendrá que dirimirse a través de la OMC. Las estimaciones sobre el daño que podría suponer esta opción esta al rededor del 1 a 2% del PIB (26). Con estas expectativas de potencial encarecimiento de productos y coste de la vida, la inmigración decaerá con el impacto en determinados servicios básicos, así mismo se puede producir la emigración de británicos con talento en busca de oportunidades en otros países. El retorno de expatriados cerca a la jubilación y con necesidades de cuidado de salud.

### 3.6. Datos empíricos:

La información aquí recogida es una extracción de información pública y de entrevistas realizadas durante la recolección de datos para el proyecto.

La situación actual es de incertidumbre y dado lo cercano de la fecha de desconexión, es público que determinadas entidades bancarias y aseguradoras han anunciado que moverán su sede fiscal o incluso corporativa a países de la unión, por ejemplo, el HSBC se recolocará en Paris. Goldman Sachs, Ferrovial, UBS JP Morgan, Citigroup.

El impacto sobre el valor de la Libra esterlina ha sido muy importante, del orden de un 18% frente al Euro, desde que se comunicó la decisión de salir de la UE y algunas fuentes hablan de previsiones de que se alcance la paridad.

Empresas dependientes de mano de obra extranjera como la hostelería, construcción y automóviles están francamente preocupadas. Así como la sanidad pública NHS (*National Health service*), el número de trabajadores ha empezado a descender.



Figura 2 [www.xe.com/es](http://www.xe.com/es)



La primera dama, Theresa May habla de “*regulatory equivalence*”, un entrevistado que trabaja en un organismo de la aviación civil y militar expresa la preocupación que conlleva conseguir la equivalencia dentro de la propia unión, solo la definición de equivalencia ha comportado un año de discusiones.

Los jóvenes de UK en general y los universitarios en particular, muestran alto grado de frustración por ver el riesgo posible de la libertad de circulación recortada, así como posibilidad de encontrar trabajo en otros países en igualdad de condiciones.

Las opiniones de los profesionales del transporte abogan por un Brexit blando, aunque todos consideran que es todavía muy temprano para evaluar consecuencias. El proceso está rodeado de una alta incertidumbre.

Aunque es pronto para saber cuál será la implicación final en las empresas, cualquier solución que no pase por un Brexit blando será un desastre.

Ninguna de las personas consultadas aboga por una marcha atrás, aunque todos reconozcan que el paso se corresponde con una decisión errónea.

En particular hay quien insiste en un tema de propaganda y de manipulación, los perfiles de los votantes confirman que gente jubilada y con nivel cultura bajo has apoyado el Brexit mientras el segmento joven estaba claramente en contra.

Un diplomático del gobierno de Holanda, persona muy autorizada, por su papel en los temas de transporte y logística en la UE, confirma el riesgo de altos cargas de importación en UK, así como problemas logísticos y retrasos en las fronteras.

Resulta muy interesante como el Brexit ha empezado a crear un ecosistema de oportunidades justo frente a las necesidades (o potenciales riesgos) que las empresas tendrán que afrontar, como reacción al marco legal.

Como muestra en la red profesional, el LinkedIn empieza a parecer perfiles tales como, Brexit Consultor, Brexit Project Manager, director y Consultor de Brexit, Brexit Project Managers, director de programa de Brexit.

## IMPLICACIONES ETICAS Y SOCIALS

La decisión del gobierno del Reino Unido es una decisión basada en la opinión de una mayoría democrática. Si bien la decisión del gobierno debería haber sido refrendada por el parlamento, cuando implican cuestiones de soberanía, así lo ha indicado la jurisdicción británica.

Otra cuestión es la ética de los promotores de la salida de la unión europea, en este asunto existe una bipolarización, pero es indiscutible que la decisión de salir de la unión europea, aunque lícita, no es pacífica con los datos reales y contrastados del impacto económico que esta podría suponer y que de hecho ya está suponiendo para población del Reino Unido. Este último aspecto entronca con las implicaciones sociales, que abarcan un espectro nacional e internacional, debido a la globalización al resto de los mercados.

En la transición, el gobierno británico se está esforzando para dar una imagen de control y de seguridad jurídica para lo cual ha formulado la adopción de las leyes de la unión europea, que serán revisadas y modificadas sustantiva y objetivamente en el curso del proceso y en función del acuerdo final. Una voz autorizada en la materia Miriam González, experta en Brexit y abogado de la firma Dechert, en su artículo “No hay necesidad de reinventar la rueda”<sup>20</sup>, propone directamente “... *permanecer bajo la tutela del TFUE sobre cualquier acuerdo negociado con la UE, es impensable que el gobierno pueda y tenga tiempo de encontrar un acuerdo predecible, abierto, en un marco regulatorio sin burocracia para el comercio con países europeos y no europeos, en definitiva inventar un nuevo modelo sofisticado de acuerdo de comercio que hoy no existe. El gobierno está soñando en un ideal que revolucione el mundo del comercio sin los recursos necesarios y mas aun sin las competencias para ello*”

## CONCLUSIONES

---

20

GONZALEZ, M. (2018) “No need to reinvent the wheel”, Prospect. Brexit Britain: The future of Industry. London. Pag 10. January 2018.  
<https://www.prospectmagazine.co.uk/wp-content/uploads/2017/12/FutureOfIndustry.pdf>

El presente trabajo ha analizado las implicaciones de la no pertenencia a la unión europea del Reino Unido, por parte de las empresas desde el espectro legal y económico y los diferentes escenarios posible, así como su probabilidad de implementación. Así como los posibles modelos de relación post Brexit.

El modelo noruego si bien permite la libertad de movimiento de mercancías y mantener los acuerdos de comercio con los países que la UE tiene acuerdos, la importante contribución económica no se corresponde con la pérdida de peso político en la UE, así mismo la libertad de movimiento de personas supone un problema político.

Tanto la UE como la UK han expresado su oposición a tratar un modelo suizo. Los modelos que resultarían más viables puesto que preservan la promesa de no abrir las fronteras serian el modelo de Canadá y el DCFTA.

Una alternativa es que produzca una prorrogación en el proceso dada la envergadura del proyecto y las dificultades en avanzar que se prevén.

Lo que parece que es inamovible es la salida del Reino Unido, no hay marcha atrás independientemente de que el *status quo* es la posición más beneficiosa (a día de hoy y salvando posibles soluciones a largo plazo)

Estamos a 16 meses de la fecha de salida, existen pocas certezas y a nivel empresarial, aunque se empieza a plantear alternativas, dependiendo de la criticalidad del brexit, entre ellas mover la sede fiscal a la Unión Europea, aspecto confirmado en las entrevistas, como alternativa para mitigar la implicación de los acuerdos que se han vayan alcanzando.

Cualquiera que se los acuerdos si estos no llevan implícita una libertad de movimiento de mercancías, las compañías tendrán que almacenar mucho antes de la salida para prever tiempos de entrega superiores, ello conllevará costes añadidos de almacenaje, transporte, la planificación e inversión en medios para amortiguar las nuevas condiciones, son requeridas en la actualidad.

## **VALORACIÓN**

El trabajo ha sido un ejercicio de reflexión y recopilación de información y legislación en comercial internacional, relacionados con la empresa. A pesar de la complejidad del tema, la valoración del trabajo realizado ha de ser positiva por el esfuerzo de síntesis que implica tanta complejidad y tantas facetas involucradas en el mismo, no solo la jurídica. Primero porque me ha permitido tomar conciencia de lo poco preparada que está la empresa en la que estoy desarrollando mis funciones, así como otras empresas basadas en UK a las que me he dirigido. Me ha permitido explorar un terreno que tendrá efectos directos en mi trabajo el año próximo.

Alguna empresa ha expresado positivamente que es una oportunidad, la mayoría está a la expectativa.

Es significativa la falta de colaboración en redes sociales, básicamente porque es un tema en desarrollo, de alto contenido político y muy complejo, técnico y requiere de recursos por su extensión. Ciertamente el trabajo me ha permitido descubrir que siempre hay oportunidades de negocio, como lo demuestra la gran cantidad de consultores, expertos han surgido alrededor de este tema y que ya empiezan a vender sus productos.

Una de las dificultades ha sido encontrar jurisprudencia, de hecho, no existe dado que es la primera vez que se recurre al artículo 50 del TFUE.

La dificultad estriba en la complejidad con incidencia multidisciplinar y múltiples derivadas en áreas políticas, sociales, no solo económicas y empresariales, ello se ha reflejado en la resistencia y falta de participación.

Otra dificultad ha sido sistematizar la gran cantidad de información y análisis en diferentes áreas, en el tiempo disponible y compatibilizarlo con las tareas profesionales, extraer información de páginas web oficial de Gobierno de UK, De los órganos de las comunidades europeas, periódicos, revistas, incluso recabar opiniones en redes sociales y seguimiento de alertas.

Se han recabado información a diferentes bases de datos, Aranzadi, Vlex, LaLey y se ha realizado búsquedas en diferentes bases de datos,

Así como se ha consultado al web del Gobierno de UK (<https://www.gov.uk/government/policies/brexit>)

Se ha consultado la web del Parlamento Europeo. Del que resulta relevante su evaluación del impacto económico del Brexit en la Europa de los 27. Así como el documento de las líneas rojas

La comisión: <http://www.consilium.europa.eu/en/policies/eu-uk-after-referendum-and-the-guidelines-of-the-negotiation>, publicado el 29 de abril de 2017



Se han buscado artículos en periódicos nacionales como La vanguardia y el País y artículos en The Economist, así como el *The Financial Times*.

Poca o nula jurisprudencia, encontrada, 2 sentencias mencionan en España el Brexit, el caso que se encuentra recurrida en el Tribunal Supremo Británico, artículos sobre el tema existentes, información disponible desde la Gobierno de UK, información disponible de la UE

Se ha recurrido a la utilización de LinkedIn, por cierto, el tema me ha permitido hacer nuevos contactos en este campo y se continua con el seguimiento del tema vía Twitter en contacto con diferentes grupos en pro y contra del Brexit, para recibir alertas sobre actualidad y noticias de las acciones del Gobierno de UK y de grupos a favor y en contra del Brexit el estado de la cuestión, así como artículos y recepción de alertas sobre información potencialmente relevante para la evolución del trabajo.

He intentado sondear a nivel profesional determinados ámbitos, de la sociedad inglesa, aquí la dificultad ha sido en encontrar personas que estuvieran dispuestas a opinar sobre el tema, dada la sensibilidad del mismo.

Por mi experiencia el proyecto se ha planteado de forma empírica, como un proyecto de solución de problemas utilizando una metodóloga familiar para mí como es la DMAIC, en seguida puede comprobar que la temática no permitiría la completa aplicación.

Por último, decir que este trabajo no termina en este proyecto, sino que es el punto de partida, que se integrara en el día a día a partir del año próximo, tanto por seguimiento como por planificación de recursos y soluciones a los problemas de suministro a clientes en UK, así como de los clientes europeos que se suministran de las fábricas de UK.

Por lo que agradecimientos se refiere quiero dejar constancia y agradecer la participación y paciencia con mis preguntas a:

**Mario Dupont**, Manager Servicio al Cliente IPCEL y experto en exportación

**Zara Reider, Ian y Zara**, a los cuales conocimos en Bélgica y que en la actualidad residen en UK.

Significativa la opinión de Ian que trabaja para la OTAN en Bélgica,

**Robert Davenport**. Sales manager de Agility. *Freight forwarder export*

**Luigi Del Corona**. Propietario de Del Corona por su opinión abierta en relación a la dificultad de tomar posición debido a la falta de información

**Dra<sup>a</sup> Karen Williams**, Abogado expert in *Compliance*

**Paul, Maythew**, consultor independiente para el Brexit

**Gordon Mean**. Consultor en aseguramiento de la Calidad ISO 9001. Gordon Mean.

**Richard Ossendorp**, Heat of Transport, Climate Action and Environment. Representante permanente de Holanda ante la UE

**Joan David Jane**, profesor de Derecho Europeo

## REFERÈNCIES BIBLIOGRÀFIQUES

1. ASTARLOA, I. (2017) "Brexit: dos sentencias y una ley". Actualidad Jurídica Aranzadi num.928/2017 parte Artículo Editorial Aranzadi, S.A.U., Cizur Menor. 2017
2. BARNARD, Catherina. (2017). "Law and Brexit" Oxford Review of Economic Policy.Vol.33. Num, S1, 2017.
3. BASEDOW, J. (2016), "Brexit and business Law". Published on line 6 March 2017. Springerlink.com. Presented at the Conference on "legal Implication of the Bresit and its impact on China".6 December 2016. China-EU School of Law Beijing.
4. Britain doesn't know what Brexit it wants. Información de publicación: Editorial. Sunday Independent Dublin.18 Dec. 2016: pg, 32.

5. CARRASCO, Ángel. (2016). 'Brexit' y algunos bonitos problemas jurídicos que acarrearía la salida británica de la Unión". Actualidad Jurídica Aranzadi, núm. 918/2016. Ed. Aranzadi. Cicur Menor 2016.
6. CASTELLA, JM<sup>a</sup>. (2016). "El referéndum sobre el Brexit; Una historia inacabada", Revista de Derecho Político. N° 97. Septiembre-diciembre 2016, pag297-334.UNED.
7. CHU, B. (2016) "Britain, these are the five realistic choices for Brexit - take your pick." The Independent (Daily Edition) ; London (UK) : 34. London (UK): Independent Digital News & Media.
8. CONSEJO EUROPEO. (2017). "Notificación del Reino Unido en virtud del artículo 50 del Tratado de la Unión Europea". Bruselas, 29 de marzo de 2017
9. Council Regulation (EC) No.428/2009 and following amendments. 5 of May 2009.Setting up a Community regime for the control of exports, transfer, brokering and transit of dual use items. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/ALL/?uri=CELEX%3A32009R0428>  
<https://www.gov.uk/government/publications/future-customs-arrangements-a-future-partnership-paper>.  
<http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/economic-sectors.htm>  
<http://madb.europa.eu/madb/indexPubli.htm> [info on countries]  
<http://www.oecd.org/eco/outlook/united-kingdom-economic-forecast-summary.htm>  
[https://europa.eu/european-union/about-eu/countries/member-countries/unitedkingdom\\_es](https://europa.eu/european-union/about-eu/countries/member-countries/unitedkingdom_es)
10. Customs Bill: legislating for the UK's future customs, VAT and excise regimes. Presented to Parliament by the Financial Secretary to the Treasury by Command of Her Majesty. October 2017
- 11.
12. DEPARTMENT FOR EXITING THE EUROPEAN UNION. (2017) "The Repeal Bill". Converting and preserving law. <https://www.gov.uk/government/publications/the-repeal-bill-paper.30/11/2017>
13. DEPARTMENT FOR EXITING THE EU. (2017) Position Paper by United Kingdom. "Continuity in the availability of goods from the EU and the UK"
14. EMERSON, M; BUSSE, M; DI SALVO, M; GROS, D y PELKMANS, J. (2017) "An Assessment of the Economic Impact of Brexit on the Eu27" Manuscript completed in March 2017. Centre for European Policy Studies (CEPS), Brussels © European Union, 2017. <http://www.europarl.europa.eu/studies>
15. FREEDMAN, J.(2017)."Tax and Brexit". Oxford Review of Economic Poicy.Vol 33. Numb S12017pp79-90. Downloaded from [https://academic.oup.com/oxrep/article-abstract/33/suppl\\_1/S79/3066085](https://academic.oup.com/oxrep/article-abstract/33/suppl_1/S79/3066085)
16. García Couso, E. (2010). "Mercado interior (I): Libre circulación de mercancías". A: V. M. Sánchez (dir.). Derecho de la Unión Europea (pàg. 215-227). Barcelona: Huygens.
17. García Couso, E. (2010). "Mercado interior (III): Derecho de establecimiento y libre prestación de servicios". A: V. M. Sánchez (dir.). Derecho de la Unión Europea (pàg. 239-249). Barcelona: Huygens
18. GONZALEZ, M. (2018) "No need to reinvent the wheel", Prospect. Brexit Britain: The future of Industry. London. Pag 10. January 2018. <https://www.prospectmagazine.co.uk/wp-content/uploads/2017/12/FutureOfIndustry.pdf>

19. Gutiérrez Castillo, V. L. (2010). "Mercado interior (II): Libre circulación de trabajadores." A: V. M. Sánchez (dir.). Derecho de la Unión Europea (pàg. 229-237). Barcelona: Huygens.
20. HM GOVERNMENT. (2016) "Alternatives to membership: possible models for the United Kingdom outside the European union". Position Paper.  
[https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/504661/Alternatives\\_to\\_membership\\_possible\\_models\\_for\\_the\\_UK\\_outside\\_the\\_EU\\_Accessible.pdf](https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/504661/Alternatives_to_membership_possible_models_for_the_UK_outside_the_EU_Accessible.pdf)
21. HM Government. (2017). "Future customs arrangements"  
<https://www.gov.uk/government/publications/future-customs-arrangements-a-future-partnership-paper>
22. HM GOVERNMENT. (2017) "Ongoing Union judicial and administrative proceedings". Position Paper. HM Government.
23. HOWARTH, D Y QUAGLIA, L. (2017). "Brexit and the single European Financial Market". JCMS 2017, volume 55. Annual review pp 149-164
24. J. CUMMING, D. (2016) "International Business and Entrepreneurship Implication of Brexit". British Journal of Management. Vol.27.687-692.
25. JONGENEEL, R; VAN BERKUM, S y VROLIJK, H. Vrolijk.(2016) "Brexit : Breaking Away -Would it Pay?". Agricultura Economics Society and European Association of Agricultural Economics 2016. Euro choices.
26. KAUDERS, D, (2016). "Understanding Brexit Options". Sparkling books Ltd. 2016. E-book. Targus.
27. OECD Guidelines 2000.  
[http://www.oecd.org/department/0,3355,en\\_2649\\_34889\\_1\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html](http://www.oecd.org/department/0,3355,en_2649_34889_1_1_1_1_1,00.html)
28. PAUN, C. (2016) "*Economic consequences of Brexit after British Referendum*", Management Dynamics in the Knowledge Economy. Vol4, no2. Pp307-316 [www.managementdynamics.ro](http://www.managementdynamics.ro). June,29,20
29. PEREZ MARTINEZ, C. (2016). "El Brexit y sus implicaciones jurídico-laborales en los desplazamientos de trabajadores en la Unión Europea", Actualidad Jurídica Aranzadi num.921/2016 parte Opinión. Editorial Aranzadi, S.A.U., Cizur Menor. 2016.
30. PEREZ, M.(2009). "Las Aduanas y el comercio internacional". ESIC Ed.. 2ª edición. Madrid. feb2009
31. PONTO ARICHA , T (2017). "El Brexit sus aspectos tributarios y su especial impacto en Gibraltar". Revista Quincenal Fisca núm. 8/2017. Ed. Aranzadi. Cizur Menor 2017.
32. MAICAN. O. (2016) "Legal aspects of Brexit". Submitted to 6'th International conference "Perspectives of Business Law in the Third Millennium". November 2016. Law Department. Bucharest University.
33. HOLMES, P; ROLLO, J Y WINTERTS, A. (2016). "Negotiations the UK Post Brexit Trade arrangement.". National Institute Economic Review N° 238 November 2016. Pg R22-R30
34. PHILIPS, St. (2017) "The case for late Brexit -or no Brexit". Financial times. Friday 27/October.2017
35. RAMOS, R. (2017). "El día del Brexit Londres se prepara para aumentar la oferta económica a Bruselas". Diario La vanguardia de 11 de noviembre.

36. SAP Barcelona, núm. 181/2016, de 10 marzo. JUR\2016\99677
37. SEGARRA, Eduard. (2017). "Brexit: separación de poderes, soberanía popular y derecho internacional". Revista de Derecho vLex - Núm. 152, Enero 2017. Id. vLex: VLEX-659025493. Link: <http://vlex.com/vid/brexit-separacion-poderes-soberania-659025493>
38. Tratado de Adhesión del Reino Unido a las Comunidades Europeas, DOEC de 27.03.1972. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:11972B/TXT>