



KARINE BRÜCK
INTERNATIONAL

MODIFICACIONES TÉCNICAS EN LA OPERATIVA DE LAS EMPRESAS DESPUÉS DEL BREXIT

Webinar de la Cámara de Comercio de Granada, 7 de octubre de 2020

Karine Brück, CEO KBK International

Contacto: kbruck@karinebruck.com

Tel: 629 90 20 12

ÍNDICE

1. Importar, exportar y transportar productos o bienes después del Brexit
2. ¿Cómo preparar su negocio para la salida del Reino Unido de la UE?
3. Programa de Asesoramiento de Extenda para la Elaboración de Planes de Contingencia para el Brexit

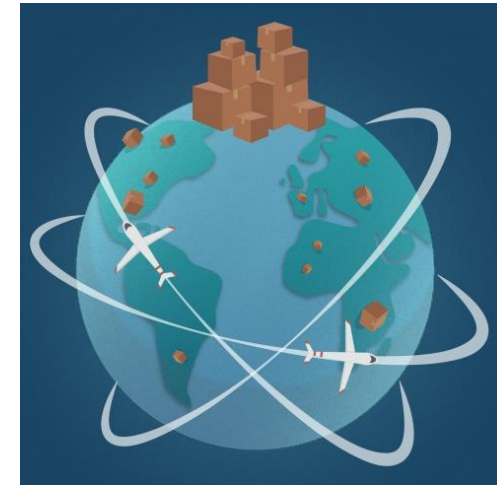
1. IMPORTAR, EXPORTAR Y TRANSPORTAR PRODUCTOS O BIENES DESPUÉS DEL BREXIT



Consecuencias del Brexit en la libre circulación de mercancías

Cuando terminé el periodo transitorio, el Reino Unido pasará **automáticamente a ser un país tercero** por lo que la circulación de mercancías se verá afectada por la imposición de aranceles y/o controles sobre los estándares de los productos, entre otras medidas. Entre las principales consecuencias encontramos:

- **Los derechos de aduana, IVA e impuestos especiales:** esta es una de las principales consecuencias ya que es muy diferente desplazar mercancías dentro de la UE a desplazarlas hacia/desde un país tercero. En primer lugar, el procedimiento aduanero será más complejo. Por lo que deberemos adaptarnos a las normas de la U.E aplicadas al comercio con terceros países.



Consecuencias del Brexit en la libre circulación de mercancías

Continuando, las mercancías estarán **sujetas a control aduanero y supervisión**. Esto implicará:

- La aplicación de los **aranceles** correspondientes a las mercancías.
- **Prohibiciones o restricciones** para determinadas mercancías.
- El **cumplimiento de formalidades aduaneras** requeridas.
- **Dejarán de ser válidas en la UE las autorizaciones aduaneras** expedidas por Reino Unido y viceversa.
- **Controles no aduaneros:** muchas mercancías deberán soportar controles no aduaneros, tanto en la **exportación** como en la **importación**. Entre esos productos encontramos: agroalimentarios, cosméticos, muebles, etc



Consecuencias del Brexit en la libre circulación de mercancías

- **Certificados y autorizaciones:** dejarán de ser válidos en la UE los certificados o las autorizaciones **expedidos** por las autoridades del Reino Unido o los organismos con sede en el Reino Unido.
- **Controles sanitarios y fitosanitarios:** la U.E. realizará **controles sistemáticos en el momento de la importación** de, por ejemplo, animales vivos, alimentos, productos de origen animal y determinados vegetales.
- **Etiquetado y marcado:** cualquier **marcado o etiquetado que haga referencia a organismos o personas establecidas en Reino Unido** dejará de cumplir los requisitos de etiquetado para la venta en el mercado europeo.



DESDE EL PUNTO DE VISTA PRÁCTICO



¿Qué pasa cuando decidimos exportar?

Dentro o fuera de la Unión Europea:

1. **Dentro:** Registro ROI (Registro de Operadores Intracomunitarios).
2. **Fuera:** Registro EORI (Número de Identificación de Operador Económico).



El registro de operadores intracomunitarios “ROI”

- Se trata de un registro dependiente del Gobierno de España en el que están todas aquellas **personas jurídicas que realizan operaciones de compra o venta de bienes y servicios con países de la Unión Europea**".
- **Obtención:** presentación de una declaración censal, utilizando el **modelo 036**.
- La principal utilidad del ROI es la de **poder hacer facturas intracomunitarias gracias a nuestro registro como operador**. Además, contaremos con una identificación específica que básicamente consistirá en tener **nuestro NIF y el ES delante, el llamado NIF IVA**.

<https://www.agenciatributaria.gob.es/AEAT.sede/tramitacion/ZZ09.shtml>

Registro de identificación de los operadores económicos (NÚMERO EORI)

- Se trata de un **número de identificación**, único en el territorio aduanero de la Unión, **asignado por una autoridad aduanera de un Estado miembro a un operador económico** o a otra persona con el fin de **registrarlo a efectos aduaneros**.
- **Fuente definición:**
- <https://www2.agenciatributaria.gob.es/es13/s/iafriafr04f>
- Obligación de obtener el Número EORI **valido en toda la UE**: es importante comprobar si la Agencia Tributaria ha asignado un número EORI a nuestra empresa ya que los operadores económicos deben identificarse a efectos aduaneros con este número de registro e identificación.
- Se puede validar en la web de la Comisión Europea: https://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/eos/eori_validation.jsp?Lang=es.

Solicitud número EORI

DESCARGA DE MODELOS



Solicitud no
establecidos en
la UE

TRÁMITES



Solicitud de alta
del EORI o de
asociación
EORI-NIF



Validación de
números EORI

INFORMACIÓN



Preguntas
frecuentes.
INFORMA



Normativa
aplicable



Orientaciones
de la Comisión
Europea sobre
EORI

[HTTPS://WWW.AGENCIATRIBUTARIA.ES/AEAT.INTERNET/INICIO/LA_AGENCIA_TRIBUTARIA/ADUANAS_E_IMPUESTOS_ESPECIALES/_PRESENTACION/PROCEDIMIENTOS_Y_GESTIONES_EN_LA_ADUANA/_EMPRESAS_Y_PROFESIONALES/OPERADORES_ECONOMICOS_EN_LA_ADUANA/_OPERADORES/SOLICITUD_NUMERO_EORI/SOLICITUD_NUMERO_EORI.SHTML](https://www.agenciatributaria.es/AEAT.INTERNET/INICIO/LA_AGENCIA_TRIBUTARIA/ADUANAS_E_IMPUESTOS_ESPECIALES/_PRESENTACION/PROCEDIMIENTOS_Y_GESTIONES_EN_LA_ADUANA/_EMPRESAS_Y_PROFESIONALES/OPERADORES_ECONOMICOS_EN_LA_ADUANA/_OPERADORES/SOLICITUD_NUMERO_EORI/SOLICITUD_NUMERO_EORI.SHTML)

Nº de EORI inglés para los importadores

- El gobierno inglés insiste en que antes de proceder a cualquier expedición, se compruebe que el operador económico **disponga efectivamente de su registro EORI** (Registro e Identificación de Operadores Económicos, un número que asigna la autoridad aduanera de uno de los estados miembros -que suele ser el país de origen- a una empresa o persona para que pueda realizar en él sus operaciones de importación o exportación).
- A partir del 01 de enero 2021, para realizar las operaciones de importaciones dentro del mercado del Reino Unido, es necesario **tener EORI GB (registrado en el Reino Unido)**, el EORI que se tenga para la UE **no serviría en el país británico** porque, con este tipo de incoterm, es el VENDEDOR (que tiene que proceder a la importación dentro de UK).
- Para más información: <https://www.gov.uk/eori>

¿Qué pasa con el IVA?

Una empresa de Valladolid vende productos a su distribuidor en Brighton. Paga los productos entregados en los almacenes del cliente: ¿Qué pasa con el IVA?

- Antes del 1/1/2021
- Después del 1/1/21
- Más informaciones:

<https://www.fiscal-impuestos.com/brexit-tratamiento-fiscal-operaciones-reino-unido-paises-integrantes-union-europea.html#:~:text=IVA%20exportaciones,y%20estar%C3%A1n%20exentas%20de%20IVA.>

Antes del 1 de enero de 2021



- Para el Transmitedente se trata de una **entrega** intracomunitaria de bienes.
- Para el el adquirente se trata de una **adquisición** intracomunitaria de bienes.

Cuando tanto el vendedor como el comprador son empresas europeas (**B2B**) con n° IVA intracomunitario, el N.I.F.-IVA o VAT (registradas en el ROI), **la factura no tiene IVA.**

Cuando el destinatario es un **consumidor final** y, por lo tanto, no puede proporcionar un N.I.F.-IVA o VAT válido, **la exención no opera**, viéndose obligado el vendedor a repercutir IVA como consecuencia de la entrega de bienes.



Y en las operaciones extracomunitarias, es decir a partir del 1 de enero de 2021: ¿cómo funcionará el IVA?

- Pago en el país de destino, con el porcentaje decidido por el país de destino.
- ¿Quién paga el IVA de destino? El IMPORTADOR del producto
- ¿Quién es el importador? La persona que introduce el producto dentro del país, es decir en nuestro caso dentro de Reino Unido.
- Puede ser el fabricante español o el comprador inglés dependiendo del INCOTERM aplicado a la operación.
- En Reino Unido, la mayor parte de las operaciones se realizan con el incoterm DDP.
- **Consecuencia práctica: PAGARÁ EL IVA EL FABRICANTE ESPAÑOL**

DERECHOS DE ADUANA



HERRAMIENTAS DE AYUDA

- ¿Cómo saber si mis mercancías serán objeto de un derecho de aduana?
- <https://www.check-future-uk-trade-tariffs.service.gov.uk/tariff?q=&n=25&p=1>

Search for your goods

You can search using:

- A commodity code
- The product description
- A combination of these

This tool illustrates the UKGT's applied rates only. It does not cover other import duties or measures, including anti-dumping, countervailing or safeguards duties, or any other form of restrictions on imports.

Show

25

▼
commodities

If you need help finding your commodity code you can use the [trade tariff tool](#).

Commodity	Description	Common External Tariff	UK Global Tariff	Change
0101 21 00	Pure-bred breeding horses	0.0%	0.0%	No change
0101 29 10	Horses for slaughter	0.0%	0.0%	No change
0101 29 90	Live horses (excl. for slaughter, pure-bred for breeding)	11.5%	10.0%	Activar VSimplified

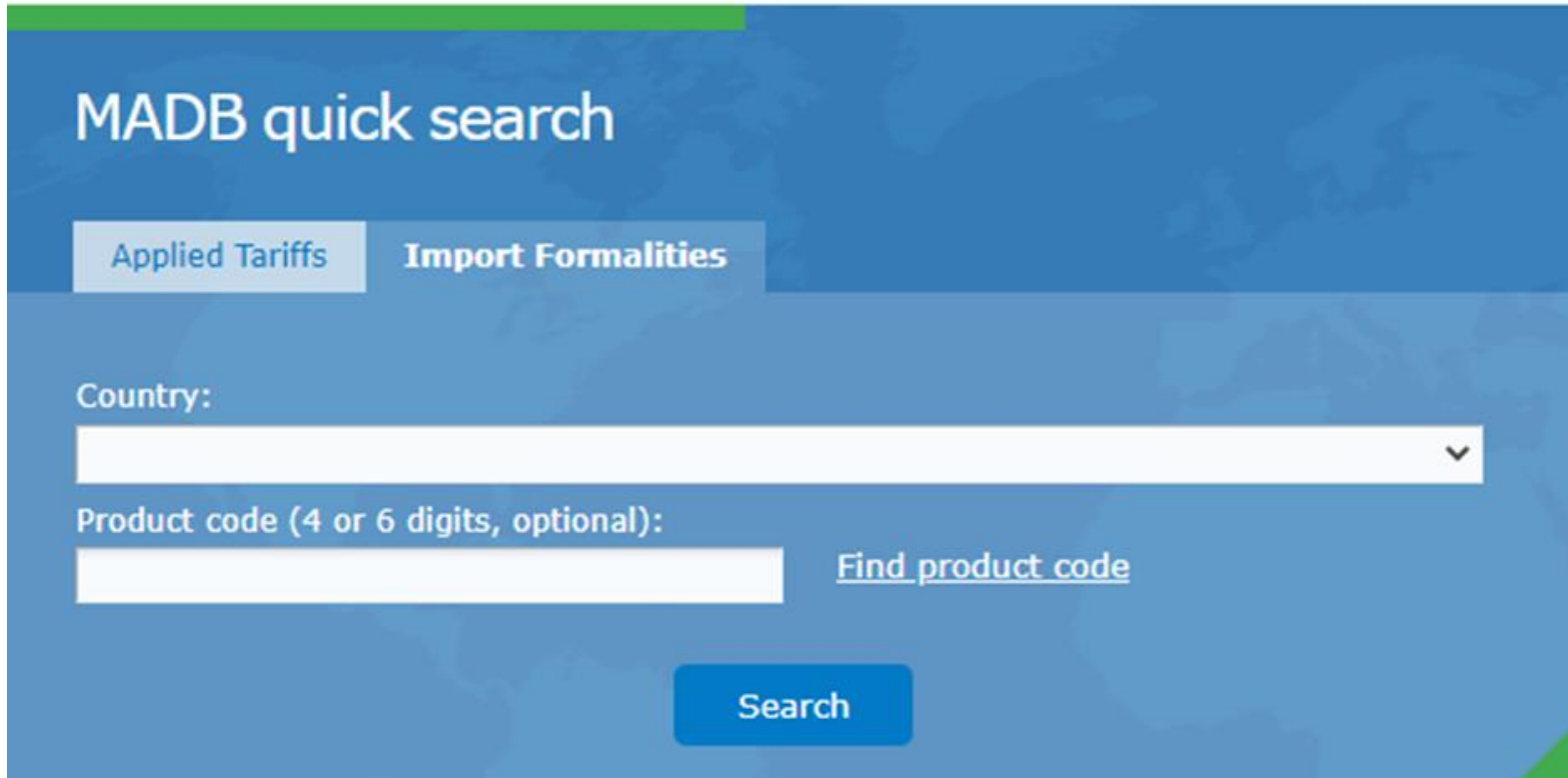
PRODUCTOS CON DERECHOS DE ADUANA

coches, prendas textiles, productos cerámicos, vinos españoles, productores de aceite de oliva, naranjas, jamón, lechugas frescas, alcachofas, calabacines, pepinos, tomates, melocotones, fresas, queso, etc,...

Aproximadamente los mismos aranceles que los de California, Argentina o Nueva Zelanda.



Y LOS DOCUMENTOS, CERTIFICADOS, ETC,...REQUERIDOS



The screenshot shows the 'MADB quick search' interface. It features a blue header with the title 'MADB quick search'. Below the header are two tabs: 'Applied Tariffs' and 'Import Formalities'. The 'Import Formalities' tab is active. The form includes a 'Country:' label followed by a white dropdown menu. Below that is a 'Product code (4 or 6 digits, optional):' label followed by a white input field. To the right of the input field is a link labeled 'Find product code'. At the bottom center is a blue 'Search' button.

<https://madb.europa.eu/madb/>

CONSULTAR LA INFORMACIÓN DEL GOBIERNO INGLÉS

- Consultar siempre también la información proveniente del propio gobierno inglés: <https://www.gov.uk/guidance/import-and-export-form>
Guidance Import and export forms

If you're a UK-based business, use these forms when importing or exporting goods into or out of the UK.

Published 4 April 2014
From: [HM Revenue & Customs](#)

Contents

- EORI
- Commonly used import and export forms
- Single Administrative Document and related forms
- Authorisation, applications and approvals forms
- CHIEF forms
- Customs special procedures forms
- Clearance of goods forms
- Declaration forms
- Financial: guarantees, payments and deferments

Related content

- [Make an amendment to export declarations \(CB1\)](#)
 - [International Maritime Organisation forms](#)
 - [Declaration forms for imports and exports](#)
 - [Tobacco Products Duty forms](#)
 - [Clearance of goods for import and export](#)
-

2. ¿CÓMO PREPARAR SU NEGOCIO PARA LA SALIDA DEL REINO UNIDO DE LA UE?



¿Qué puede hacer mi empresa para evitar las consecuencias negativas del Brexit?

En la situación en la que nos encontramos, es fundamental que las empresas se anticipen y se preparen.

En primer lugar, es importante **crear un plan de contingencia**. Elaborar una **estrategia global** donde se incluyan aspectos como la **fiscalidad**, las **aduanas**, la **logística**, el **marco financiero y legal**.

Además, es importante **analizar** nuestro **sector y modelo de negocio** para ver si los cambios que se van a producir afecta a nuestro producto o servicio de forma directa o indirecta para que así podamos actuar y tratar de reducir al máximo las consecuencias del Brexit.



¿Qué puede hacer mi empresa para evitar las consecuencias negativas del Brexit?

La comisión ha preparado un documento para ayudar a las empresas a prepararse. Aunque es muy genérico, puede ser de interés:

https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/brexit-preparedness-communications-checklist_v3_es.pdf



3. PROGRAMA DE ASESORAMIENTO DE EXTENDA PARA LA ELABORACIÓN DE PLANES DE CONTINGENCIA PARA EL BREXIT



**ORGANIZA TU NEGOCIO
PARA AFRONTAR EL BREXIT**

PROGRAMA DE  **ASESORAMIENTO PARA LA ELABORACIÓN DE
PLANES DE CONTINGENCIA PARA EL BREXIT**


Junta de Andalucía
Comunidad de Presupuestos,
Administración Pública e Interior


extenda
AGENCIA ANDALUZA DE
PROMOCIÓN EXTENSA


UNIÓN EUROPEA

<https://www.extenda.es/planes-contingencia-brexit/>

Finalización: 16 de octubre de 2020

¿Qué es un plan de contingencia?

- Un plan de contingencia es un tipo de plan preventivo, predictivo y reactivo. Presenta una estructura estratégica y operativa que ayuda a controlar una situación extraordinaria y a minimizar sus consecuencias negativas.
- El Plan de Contingencia se basa en una evaluación de riesgos que permite identificar un conjunto de medidas y acciones básicas concretas de respuesta, que se deben tomar para garantizar el funcionamiento y la continuidad de la empresa.



Fases del programa

Fase 1:

Analizar el grado de impacto del Brexit sobre nuestra empresa

Fase 2:

Elaborar un plan con medidas de contingencia para minimizar el impacto

Análisis del grado de impacto del BREXIT sobre nuestra empresa

En base a la relación que tiene nuestra empresa con el Reino Unido, debemos identificar todas las áreas y aspectos afectados por el Brexit de forma directa o indirectamente, a corto y a largo plazo.



Análisis del grado de impacto del BREXIT sobre nuestra empresa

Aunque las áreas afectadas difieren según el tipo de empresa y la relación que se tiene con el mercado del Reino Unido, debemos valorar el impacto de un NO acuerdo sobre lo siguiente:

- Formalidades aduaneras
- Marco fiscal
- Marco legal y reglamentario
- Marco financiero y divisas
- Supply Chain (incluyendo tanto a clientes como a proveedores)
- Logística
- Personal

Análisis del grado de impacto del BREXIT sobre nuestra empresa

- Propiedad Intelectual
- Datos y servicios digitales (regulación de la privacidad)
- Contratos



Business after Brexit

Are you ready for a no-deal?

- #### 1 Prioritise your planning!!

To ensure the robustness of your Brexit contingency plan, it should be a top priority for senior management and all departments must be actively engaged. A clear governance structure is critical; all functions must understand their roles, goals and authority to achieve effective and timely decision making.
- #### 2 Identify and quantify impacts and risks

Devise a detailed operational plan to address critical business priorities with actions and timelines to navigate your business through this uncertain period and help shape the future of your company.
- #### 3 Assess your vulnerabilities and regulatory changes

Will you still be able to sell your goods in the UK without a deal? Do you understand what changes your customers are making as part of their 'Brexit planning'? Have you reviewed your supply chain and supplier base to ensure continuity of supply and mitigate any costs increases? Have you considered scenario planning to capitalise on the opportunities and avoid risks?
- #### 4 Apply for an Economic Operator Registration and Identification (EORI) number

Register now with Revenue for a customs identification number, known as an EORI number. It's a simple procedure that only takes a few minutes, but without this number, you won't be able to trade with the UK after Brexit.
- #### 5 Evaluate your workforce needs

Share your no-deal Brexit action plan with your staff and identify if there are any gaps in skills and capacity to manage new customs obligations. If you employ UK workers and expect a significant number to leave in the event of no-deal, think about how you will deal with the shortages and take steps now to begin recruitment. Assess how their right to work may be impacted, and if residency sponsorship is necessary. Will there be a potential impact on pension funds?
- #### 6 Review your contracts, customs procedures, standards and licencing processes

Have you considered any cashflow impacts of currency fluctuations, and potential changes to tax structures withholding tax arrangements, VAT payments, customs payments and exchange controls? New payment arrangements could be introduced that may impact on your cashflow. Have you reviewed all existing suppliers' contracts and assessed which customs and trade registrations must be in place? Have you enough cashflow and inventory in preparation for possible border delays?
- #### 7 Understand your company registration & compliance requirements

Under the Irish Companies Act, all company types must have one secretary and at least one director who is resident in a member state of the European Economic Area (EEA) (subject to exceptions). Where an Irish company is a subsidiary of a holding company established in an EEA country, the Irish company may avail of a filing exemption in respect of its individual financial statements, but if the holding company is no longer EEA resident, groups may need to examine the filing implications. The registration and compliance obligations of branch entities of UK registered companies will no longer fall under the current EEA company requirements.
- #### 8 Familiarise yourself with the State supports and loans schemes

The Government has put in place several supports to help businesses, of all shapes and sizes and across all sectors of the economy, to prepare for Brexit. Familiarise yourself with the Customs Division in the Revenue Office, to understand what potential procedures you will need to be aware of. The Government has published a range of practical advice to help businesses and citizens around the country, and all the information can be found on the website www.gov.ie/brexit
- #### 9 Evaluate your financing sources

If your provider is UK based, you may need to identify alternative financing options. Changing providers could result in increased costs or restrictions on your lender's ability to provide finance.
- #### 10 Recognise the opportunities

Post-Brexit, the UK will continue to be a key export market due to proximity, a shared language and similar business cultures. Identify possible new partners now that will allow you to diversify your client and supplier networks. Familiarise yourself with UK government initiatives that will provide Irish companies with opportunities to flourish in the UK.

Elaboración de un plan con medidas de contingencia para minimizar el impacto

Comparing Brexit Contingency Plans: Are You Prepared?

Organisations across the nation are implementing the following plans to prepare for Brexit:

 **56%** are adjusting their supply chain outside of the UK.

 **44%** are stockpiling goods.

 **30%** are relocating production and services overseas.

Source: Confederation of British Industry Survey

Elaboración de un plan con medidas de contingencia para minimizar el impacto

Una vez analizado el impacto de un brexit sin acuerdo y identificados los riesgos del mismo sobre la operativa empresarial y el futuro de nuestra relación con mercado británico, establecemos una estrategia que minimice este impacto.

La estrategia se basa en dos aspectos :

1. Proponer medidas concretas
2. Buscar alternativas “Plan B”

Elaboración de un plan con medidas de contingencia para minimizar el impacto

Nuestro plan de contingencia debe contener:

- Definición clara de las acciones a llevar a cabo.
- La persona responsable dentro de la empresa que se encargará de llevar a cabo la acción
- El presupuesto estimado y los costes
- Identificación de posibles ayudas que nos permitan abaratar los costes
- Analizar detalladamente los procedimientos, los organismos competentes...etc.



Elaboración de un plan con medidas de contingencia para minimizar el impacto

Priorización de las medidas

Las medidas de contingencia que debemos llevar a cabo deben seguir un orden cronológico y de prioridad, empezando por aquellas que afectarán la operativa empresarial de nuestra empresa mercado británico de forma inmediata.



El BREXIT como oportunidad

- Aprovechando que habrá menos competencia por parte de las empresas inglesas, nuestra empresa puede plantearse desarrollar de una estrategia de comunicación y contactos con los clientes de los competidores ingleses en Europa para transformar el Brexit en oportunidad y ganar a nuevos clientes: organiza agendas de trabajo en los países de interés , visitar sistemáticamente a los clientes potenciales y proponerles los productos fabricados dentro de la UE en sustitución de sus proveedores ingleses.



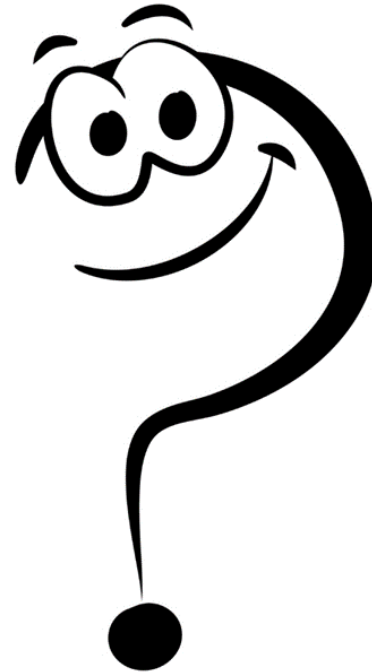
Conclusiones

Ante un escenario cambiante y con gran incertidumbre, es mas que necesario prepararse.

La realización del plan de contingencia ante el Brexit, no solo nos permitirá tener una visión clara de nuestra estrategia empresarial en el mercado del Reino Unido y adaptarla al nuevo escenario para minimizar riesgos sino va a ayudarnos a tener en cuenta algunos elementos que hasta el momento no hemos contemplado y que nos pueden servir para trabajar en otros mercados.



¿Preguntas?



Karine Brück, CEO KBK International

Contacto: kbruck@karinebruck.com

Tel: 629 90 20 12