



GRUPO
RAMINATRANS
INTERNATIONAL
FORWARDERS

Logistics Solutions

raminatrans@raminatrans.com www.raminatrans.com

Las empresas castellonenses preparan planes de contingencia para minimizar el impacto del 'Brexit'

Ximo Górriz

BREXIT, CÁMARA CASTELLÓN



18/01/2019 - CASTELLÓN. El balance comercial de Castellón con el Reino Unido es muy positivo, con un valor de las exportaciones -540 millones de euros en 2017- que sextuplica el de las importaciones. La preocupación por el *Brexit* entre las empresas castellonenses es proporcional a este volumen de flujo comercial y la creciente incertidumbre ante la desconexión del mercado británico de la Unión Europea es asunto candente.

La puesta en marcha de planes de contingencia por parte de los exportadores para prepararse ante cualquier escenario es la respuesta a esta inquietud. Al menos, esa es la conclusión principal extraída de la jornada *La empresa española ante el Brexit*, organizada conjuntamente por la Secretaría de Estado de Comercio, Ices España Exportación e Inversiones, la Confederación de Empresarios de la Comunitat Valenciana (CEV) y la Cámara de Comercio de Castellón, que ha tenido lugar en las instalaciones de la propia Cámara con la participación de más de un centenar de empresarios.

Según ha explicado **Ángeles Sáez**, asesora en el Gabinete de la Secretaría de Estado de Comercio, las empresas exportadoras "deben analizar cómo les afecta en su caso particular para luego tomar medidas; en el caso de las mercancías básicamente se trata de contar con documentación que hasta ahora no era necesaria; las empresas grandes que exportan a otros terceros países no tendrán problemas, por lo que es clave que las pyme se familiaricen con toda esa documentación".

Objetivo: mantener la cuota de mercado

Sáez ha subrayado que aunque la solución final de la salida del Reino Unido de la UE "no será satisfactoria para nadie", el objetivo "es que no se pierda cuota de mercado sea cual sea el escenario final y, aunque será más complicado, se pueda seguir trabajando sin pérdida de clientes". En este sentido, Sáez considera que "no hay porqué tener expectativas" como las expresadas por el presidente de Ascer, **Vicente Nomdedéu**, que ha alertado en este mismo medio sobre la pérdida del mercado británico para la cerámica española en favor de los productos asiáticos.



En este sentido se ha expresado también **Sebastián Pla**, presidente del Consejo Empresarial de Castellón de la CEV, quien ha admitido que la incertidumbre "siempre genera pesimismo y los empresarios lo que quieren es un entorno seguro, claro y estable, pero vamos a trabajar y esforzarnos para que nos afecte lo mínimo posible, aunque ya está afectando". Pla pone el acento en que "nadie quiere un *Brexit* duro" y menos en la Comunitat Valenciana, "especialmente afectada porque uno de nuestros clientes principales es Reino Unido, pero además recibimos a muchos turistas y tenemos residentes ingleses, y esto va a generar problemas e inconvenientes, trabas administrativas a superar". No obstante, según Pla, "el británico seguirá siendo un mercado importante, aunque algo más complejo por los trámites que se implantarán, a los que ya estamos acostumbrados con otros países".

Tendencia a la baja

Por su parte, **Blas Vicente**, de Comercio Exterior, ha explicado que en 2017 la exportación española al Reino Unido cayó un 5,16%, mientras en el conjunto mundial crecía un 10%. "Ahí el *Brexit* ya tuvo un primer efecto, unido a la devaluación de la libra. Se podía pensar que era coyuntural, pero quedó descartado porque el año anterior había crecido un 8%, y aunque la tendencia se ha matizado al crecer un 1% en 2018, el efecto está ya ahí y hay que ver cómo se desarrolla en los próximos años".

Sáez apostilla, en este punto, que también será determinante "la propia evolución de la economía inglesa, porque si pierde potencia, su capacidad de demanda será inferior y eso nos afectará". En cualquier caso, y según Blas Vicente, la Administración se está preparando "para que llegado el momento crucial podamos superarlo con la máxima fluidez y mínimos problemas para las empresas".

En este sentido, Vicente ha subrayado que el mercado británico "seguirá siendo importante, aunque algo más complejo por los trámites que se implantarán, pero es normal y corriente con terceros países. Habrá algunos costes adicionales, pero por ejemplo, exportar pavimentos cerámicos a Arabia Saudí es hoy mucho más complejo y no solo por los trámites, sino por las diferencias culturales".

Más costes en cualquier escenario

Por su parte, para **José Luis Peralta**, técnico de la Dirección Provincial de Comercio en Castellón y expresidente de PortCastelló, el *Brexit* es una decisión "irracional" que "nos va a costar dinero, sea cual sea la solución final, bien directamente por vía de aranceles, bien indirectamente, porque tendremos nuestras mercancías haciendo cola en los puertos ingleses, y los transportistas tendrán nuevas trabas, por documentación que generará más costes... y presumiblemente una pérdida de riqueza por la reducción del comercio". El expresidente de PortCastelló ha invitado a los asistentes a ponerse "ante la peor de las situaciones; si no se produce, eso que llevan ganado".



Por su parte, **Alfredo Pascual**, jefe de la Dependencia de Aduanas e Impuestos Especiales de Castellón, ha recomendado a los participantes en la jornada "que aprovechen el Puerto de Castellón, dado que todos los puertos disponen de servicios aduaneros con profesionales del ramo, y una medida de prudencia es aprovechar los canales ya establecidos con el Reino Unido, porque será seguro, quizá más lento, pero contamos con la costumbre de realizar este tipo de trámites con terceros países de acuerdo con los protocolos de comercio exterior".

En definitiva, en el horizonte se dibuja una "realidad desconocida", en palabras del vicepresidente de la Cámara de Comercio, **Ignacio Ferrer**, que en la apertura de la jornada invitó a los participantes "a convertir esta realidad en una oportunidad para el crecimiento".



Lo más leído



- 1 Manuel Alcalde (CHJ): "Repararemos el aliviadero de Arenós para que pueda albergar 10 Hm3 más"
- 2 Nulexport, en el alambre: fuerzan la dimisión de parte de la junta y busca su viabilidad con Sanlúcar
- 3 El PP promoverá universidades más competitivas para que la UJI esté a la vanguardia en Europa
- 4 Cerco a los apartamentos, mejora a las Kellys o un Imsero de parados: las propuestas autonómicas para el sector
- 5 Perfil grafológico de Mónica Oltra: "Inteligente, sabe dónde va y cómo conseguirlo"



Noticias relacionadas



Hunt defiende los contactos con los laboristas por el Brexit: "Son más constructivos de lo que la gente piensa"

CASTELLÓN PLAZA



SE REVALORIZÓ LA SEMANA PASADA UN 3,5% DESPUÉS DEL ACUERDO DE THERESA MAY CON BRUSELAS

IAG recupera el aliento en bolsa tras la prórroga del Brexit

LUIS A. TORRALBA



La prórroga del 'Brexit' da un respiro al turismo tras caer ventas y salva más de 1.430 millones

CASTELLÓN PLAZA