

NOTA DE PRENSA

A Cámara de Comercio de Santiago debate sobre as consecuencias do Brexit que actualmente se centran na incerteza

Rubén García-Quismondo, avogado: “O máis probable é que ambas partes cheguen a un acordo aduaneiro que permitirá ás empresas facer negocio como o facían antes”

Santiago de Compostela, 22 de maio de 2018 (Vía Láctea Comunicación).- A Cámara de Comercio de Santiago celebrou hoxe una xornada para analizar as novas formas e oportunidades de negocio e investimento entre España e Reino Unido ante o novo escenario que representa o Brexit, no que as empresas necesitarán do respaldo necesario para establecer alianzas comerciais de éxito. Esta xornada, “Como facer negocios no Reino Unido e consecuencias do Brexit”, organizada no marco do Foro Galego do Brexit, foi presentada polo secretario xeral da Cámara compostelá, **Fernando Barros**, e o subdirector xeral de Análise e Programación da Dirección Xeral de Relacións Exteriores e coa Unión Europea da Xunta de Galicia, **José Manuel Blanco**.

Impartida polo avogado **Rubén García-Quismondo**, analizouse a importancia do fluxo comercial entre ambos puntos do corredor ao ser Reino Unido o cuarto destino das exportacións españolas e o sexto en orixe das importacións. Nestes momentos, hai máis de 30.000 empresas españolas traballando con Gran Bretaña e máis de 17.000 empresas británicas traballando en España, o que fai supoñer que o que suceda ao final do Brexit non o sabe ninguén, pero a importancia dos dous mercados e os dous socios vai a seguir sendo forte.

Rubén García-Quismondo indicou que os pasos a seguir para que unha empresa galega poida incorporarse ao mercado do Reino Unido son varios e dependen dos recursos e obxectivos da compañía, pero inicialmente é imprescindible facer un estudo de mercado que permita desenvolver un plan de internacionalización.

Explicou que, para acceder ao mercado de Reino Unido, existen catro grandes estratexias clasificadas polo seu nivel de complexidade e investimento necesarios: a exportación directa a través dun axente comercial, unha páxina web ou por venda directa. Esta estratexia pode ser optimizada asistindo a feiras o coa axuda de oficinas de internacionalización (ICEX, IGAPE, etc.); a exportación indirecta por medio dun importador, un distribuidor ou un maiorista; o acordo de cooperación cun socio local por medio, por exemplo, dunha franquicia; ou a implantación por medio dunha delegación, unha filial ou Joint Venture.

En canto ás consecuencias actuais do proceso do Brexit, García-Quismondo sinalou que actualmente a principal é a incerteza. “O Brexit aínda non afectou en nada ás relacións comerciais porque de momento non foi pronunciado” –destacou–.

Actualmente estase nunha fase de negociación entre a Unión Europea e o Reino Unido que rematará en marzo de 2019, e a partir de aí verase cales van ser as consecuencias do Brexit nas relacións comerciais entre países da UE e Reino Unido. “O máis probable é que ambas partes cheguen a un acordo aduaneiro que permitirá ás empresas facer negocio como o facían antes” –manifestou–.

NOTA.- Inclúe fotografías da xornada

SAÚDOS
PRENSA Cámara de Comercio de Santiago
981 55 44 07
www.camaracompostela.com
www.vialactea.es