

CÓMO LIDIAR CON EL BREXIT

Tras cuatro años de incertidumbre, la salida del Reino Unido de la Unión Europea es una realidad con impacto importante en el MICE, aunque ahora está oculto por la pandemia de Covid-19. Aún quedan flecos por resolver, pero ya se han resuelto incógnitas que todo organizador tiene que tener en cuenta

Por **Cristina Cunchillos**

El 23 de junio de 2016, la población del Reino Unido votó, aunque por un margen mínimo, a favor de la salida del país de la Unión Europea (UE). El resultado del referéndum fue inesperado y causó preocupación en muchos sectores, incluido el MICE, ante el futuro incierto que se presagiaba.

Esa incertidumbre se ha mantenido durante cuatro años y medio, hasta que se logró la firma de un acuerdo comercial entre ambas partes el pasado 24 de diciembre, tan solo unos días antes de que el ya por todos conocido como Brexit se hiciera efectivo, a las 23:00 horas (GMT) del 31 de diciembre.

En un proceso tan largo no es de extrañar que se diluyera la atención inicial. Partes del público consideraban el asunto ya zanjado, y muchas empresas, incapaces de prepararse sin saber si habría o no finalmente un acuerdo, se centraron en otras prioridades. Incluso ahora que ya se ha materializado el Brexit, pareciera que su impacto es mínimo... pero podría ser un espejismo.

¿La calma antes de la tormenta?

El caos en las fronteras o las largas colas en la aduana de los aeropuertos que muchos habían augurado, no han llegado a

producirse. Pero el motivo no es otro de momento que la falta de tráfico debido a la pandemia del Covid-19.

Nuevas olas de contagios y más restricciones de movilidad hacen que las entidades sigan restringiendo los desplazamientos de sus representantes, evitando la asistencia a congresos y la programación, de momento, de viajes de incentivo es cosa del pasado. Las grandes ferias internacionales siguen cancelándose o trasladándose a un formato virtual, al igual que muchos eventos y convenciones.

Con un sector MICE aún paralizado, es difícil apreciar todavía qué consecuencias tendrá el Brexit. Esta calma inicial, forzada por el Covid-19, puede suponer una ventaja, ya que da más tiempo a empresas y organizadores para prepararse, identificar problemas potenciales y buscar soluciones antes de que se retome un ritmo que, en el caso británico, no podrá volver a ser como antes de la pandemia por el impacto de su salida de la UE.

Cuestiones sin resolver

También es difícil saber con claridad cuál es el impacto del Brexit en el sector MICE europeo porque, pese a haber sido

desarrollado en un documento de 1.246 páginas, deja abiertos muchos interrogantes. Se centra más en el comercio de bienes que en la provisión de servicios, algo esencial en la industria de los eventos.

También existen áreas que requerirán acuerdos añadidos, como la protección y el intercambio de datos. Hasta junio de este año se seguirá aplicando la regulación europea de protección de datos, mientras se negocia qué normativa aplicar en el futuro.

Aunque son 1.246 páginas de pacto, hay muchas dudas en lo que a la provisión de servicios se refiere

El pacto también está sujeto a diferentes interpretaciones y permite algunas variaciones según la normativa de cada país. Con todo, no es de extrañar que siga habiendo confusión en los primeros meses de la era post-Brexit.

Las certezas del Brexit

Algunos aspectos no incluyen ningún tipo de duda: queda claro que el Brexit supone el fin de la libre circulación de personas y mercancías entre el Reino Unido y la Unión Europea. Hay implicaciones que los viajeros corporativos y organizadores de eventos, convenciones e incentivos ya han de tener en cuenta.

1: Movimiento de personas

- Documentación: A partir del 1 de octubre, los españoles ya no podrán ingresar en el Reino Unido con su Documento Nacional de Identidad y necesitarán un pasaporte con validez



para toda su estancia. La situación será la misma que hasta ahora para los viajeros procedentes de Latinoamérica.

Por su parte, los británicos que viajen a la UE deberán presentar un pasaporte con validez mínima de seis meses. Cuando entre en vigor el nuevo permiso ETIAS (Sistema Europeo de Información y Autorización de viaje, por sus siglas en inglés), tendrán que presentarlo en cualquier destino Schengen.

A partir del 1 de octubre, todos los viajeros presentarán pasaporte para entrar en Reino Unido

- Asistencia sanitaria: Aunque la Tarjeta Sanitaria Europea seguirá siendo válida para recibir atención en el Reino Unido, y la tarjeta británica GHIC (Global Health Insurance Card) será igualmente válida en centros médicos comunitarios, se aconseja contar con seguro.

- Derechos: Los pasajeros en cualquier ruta de aerolíneas comunitarias seguirán acogidos a la normativa europea, incluyendo el derecho a compensación en caso de retraso, cancelación o pérdida de equipaje. También si vuelan desde la UE al Reino Unido con una compañía británica, pero no será así si la salida se realiza desde territorio británico.

- Roaming: Por ley, desde junio de 2017, se puede utilizar el teléfono móvil de cualquier país comunitario en otros destinos de la UE sin cargo adicional. Esto cambia con el



Brexit en el caso de los viajes al Reino Unido, o de británicos que viajen al continente europeo. Muchas operadoras telefónicas han expresado su intención de mantener este beneficio, pero conviene comprobarlo antes de viajar para evitar sorpresas desagradables.

- Visados: No se requerirá un visado para los viajes entre UE y Reino Unido siempre que se trate de visitas cortas por turismo, o por trabajo en los casos permitidos. La estancia máxima en el Reino Unido será de seis meses, mientras que los viajeros británicos no deberán superar los 90 días por semestre dentro del territorio de la UE. Esto puede plantear problemas a profesionales que viajan con frecuencia a diversos países comunitarios, ya que se contabilizará el total acumulado entre los diferentes destinos visitados.

Muchas operadoras telefónicas han expresado su intención de mantener el *roaming* sin cargo

- Viajes de negocios: El acuerdo especifica un listado de situaciones en las que serán permitidos los desplazamientos sin necesidad de visados o permisos de trabajo, siempre que no se supere la duración fijada y se puedan aportar pruebas del motivo del viaje. Entre esas pruebas se incluye:

- La asistencia a reuniones, conferencias o consultas con asociados o contactos profesionales.
- Los viajes para estudios de investigación o de *marketing*.
- La asistencia a seminarios o sesiones de formación.
- La participación en ferias y exposiciones, con el fin de promocionar un producto o servicio.



- La negociación o evaluación relacionadas con la venta de bienes o servicios o la firma de acuerdos.
- El acompañamiento de grupos como guía turístico, de agentes de viajes en visita al país o durante la asistencia de un delegado a una convención.
- El acompañamiento para servicios de intérprete destinados a viajeros de negocios.

No se incluyen, por el contrario, los viajes para realizar un trabajo, una venta u ofrecer un servicio. Por ejemplo, se permite asistir a una sesión de formación, pero no impartirla. Para ello será necesario presentar documentación adicional, o incluso permisos de trabajo o visados. Los requisitos específicos dependerán de cada país, incluso de la situación concreta.

Se permite por ejemplo viajar por trabajo para asistir a una formación, pero no para impartirla

Límites a la conectividad

Se temía que la salida del Reino Unido del acuerdo europeo de cielos abiertos, como consecuencia del Brexit, conllevara la cancelación de vuelos y rutas. Afortunadamente esto no ha ocurrido, pero hay un cambio significativo que puede afectar la conectividad futura y derivar en tarifas más altas.

Se permiten los vuelos entre el Reino Unido y destinos comunitarios, y viceversa, así como escalas en conexión

a terceros países. Pero solo las aerolíneas de propiedad británica podrán conectar destinos del Reino Unido. Y para conectar destinos intracomunitarios, la compañía que opere ha de ser mayoritariamente comunitaria.

Esto plantea problemas a operadores como Iberia y Vueling, propiedad del grupo británico IAG, que habrían de cancelar rutas en el interior de Europa. El acuerdo otorga un plazo hasta finales de 2021 para negociar el "requisito de propiedad", que afecta especialmente a grupos como IAG (al aglutinar aerolíneas británicas y comunitarias). Otras compañías esquivan el problema gracias a subsidiarias: Ryanair opera en Reino Unido a través de Ryanair UK, mientras que easyJet optó por abrir una sede en Austria.

Antes de finales de año se habrá de resolver el requisito que permitiría a IAG volar en Europa

2. Movimiento de mercancías

Si bien el acuerdo establece que no se apliquen aranceles (salvo excepciones, como a las bebidas alcohólicas), surgen barreras burocráticas que los organizadores de eventos o empresas participantes en ferias han de tener en cuenta en los envíos de materiales.

Cualquier empresa, británica o comunitaria, debe contar con un número EORI (Economic Operators Registration and Identification

number), un identificador que presentar ante las autoridades aduaneras que permita importar o exportar mercancías entre ambas partes. Es algo que ya se utilizaba en el comercio con países terceros. También se seguirá cobrando el IVA.

Desde el 1 de enero, también se exige una declaración aduanera detallada acompañada de la factura correspondiente. La tramitación lleva más tiempo, lo que puede provocar colas en las aduanas. Para el transporte temporal de mercancías, del tipo de un *stand* que se reutilice en varias ferias, se puede recurrir al Cuaderno ATA, también conocido como "el pasaporte de las mercancías", un documento internacional ya utilizado para transacciones con países extracomunitarios.

No hay que olvidar que ninguno de estos cambios se aplica si el viaje, convención o evento tiene lugar en Irlanda del Norte, región con categoría intracomunitaria en lo que a comercio se refiere.

Los divorcios nunca son fáciles, y la separación efectiva de las dos partes implicadas llevará tiempo. Quedan aún muchas incógnitas y en los próximos meses, incluso años, se irá desenredando esa gran maraña que es el Brexit. A pesar de llevar ya años en marcha, el proceso de divorcio real no ha hecho más que empezar.



Jennifer Jensen

Presidenta del Grupo de Destinos en la Meetings Industry Association de Reino Unido

"Convendrá planificar con mucho más tiempo, aunque eso es algo ya habitual en los eventos internacionales"

¿Cómo ha sido recibido el acuerdo final del Brexit por el sector MICE en el Reino Unido?

Por lo que está ocurriendo con la pandemia de Covid, no hemos sentido todavía el impacto completo, y es difícil predecir cómo será. Antes del Brexit, había mucha incertidumbre y preocupación sobre cómo afectaría a los eventos, si se necesitarían visados para los participantes... Ahora todo se ha retrasado por la crisis sanitaria. La reactivación de los eventos no es una prioridad para el gobierno británico, a pesar de la importancia de los congresos europeos e internacionales que se celebran en el Reino Unido. Además, sigue habiendo incertidumbre. Queremos mostrar que el país sigue abierto a todo el mundo, pero el Brexit supone un obstáculo.

¿Cómo ha influido/influye/influirá el Brexit en la decisión de los organizadores (británicos o comunitarios) a la hora de planificar sus eventos?

En estos últimos años hemos visto más indecisión, se posponía la toma de decisiones con relación a eventos hasta tener una idea más clara sobre el Brexit. El Reino Unido sigue siendo un destino atractivo para muchos *meeting planners* extranjeros por su accesibilidad y diversidad. Y, para los organizadores británicos, Europa es un mercado primordial. Esperamos que el Brexit no tendrá un grave impacto, pero inevitablemente habrá ocasiones en que las organizaciones duden sobre si traer un evento al Reino Unido y prefieran esperar a ver qué hacen otros. Podrá haber un descenso de reservas al principio, pero seguirá habiendo interés.

A nivel práctico, ¿qué han de considerar las empresas y organizadores de la Unión Europea que quieran celebrar un evento, convención o incentivo en el Reino Unido (y viceversa)?

Lo primero que deben hacer los organizadores es contactar con el Convention Bureau local de la ciudad donde quieran hacer su operación. Es la mejor fuente de apoyo y recursos, puede ayudarles a buscar proveedores locales para evitar tener que hacer envíos, lo cual es también más sostenible. No es necesario un visado para organizar un evento en el Reino Unido, pero sí que tendrán que rellenar más documentación para los envíos de materiales. Las empresas de transporte podrán informarles de los requisitos. En general, convendrá planificar con mucho tiempo, aunque eso es algo ya habitual en eventos internacionales.

