



La Cambra
Cambra de Comerç
de Terrassa

a cambractiva

Col·labora:



Nota de premsa

Sessió CAMBRATIVA, organitzada ahir per la Cambra de Terrassa, sobre el nou ordre europeu després del Brexit

CAMBRATIVA: LA MILLOR OPCIO PER A LES EMPRESSES, DAVANT LA INCERTESA, ÉS PREPARAR UN BON PLA DE CONTINGÈNCIA

Blasco de Garay, 29-49
08224 TERRASSA
Tel. 93 733 98 33
Fax 93 789 11 65
info@cambraterrassa.org
www.cambraterrassa.org

Delegació
Vallespir, 19, 1a Planta
08173 SANT CUGAT DEL VALLÈS
Tel. 93 576 35 74
Fax 93 576 35 71
delegacio@cambraterrassa.org

Lloyd Millen, cònsol general del Regne Unit a Barcelona, Christopher Dottie, president de la Cambra de Comerç Britànica a Espanya i Jaume Caballé, managing director de l'empresa Germans Boada, han reflexionat sobre el model d'unió econòmica idoni per facilitar la competitivitat a les empreses

Terrassa, 29 de setembre de 2017. En el marc del debat Cambractiva centrat en l'anàlisi i reflexió sobre els nous escenaris que definiran el nou ordre europeu després del Brexit i les seves implicacions en l'evolució i la competitivitat de les empreses, que va tenir lloc ahir 28 de setembre, la Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Terrassa va reunir a la taula de debat a **Lloyd Millen**, cònsol general del Regne Unit a Barcelona, **Christopher Dottie**, president de la Cambra de Comerç Britànica a Espanya i director general de Hays, i **Jaume Caballé**, managing director de Germans Boada S.A. com a ponents. **Carme Colomina**, periodista especialitzada en política europea i internacional i investigadora associada al CIDOB, va exercir de moderadora en un acte que va ser presidit per **Marià Galí**, president de la Cambra de Terrassa. A aquesta sessió de debat, que compta amb la col·laboració de **CaixaBank**, hi van participar una trentena d'empresaris, directius, professionals, representants institucionals i periodistes.

Lloyd Millen: "aconseguir un bon acord comercial serà beneficiós per a tots"

En la seva intervenció, el cònsol general del Regne Unit a Barcelona, Lloyd Millen, va fer referència al context en què s'ha desenvolupat el procés de sortida del Regne Unit de 2016. Millen, va emmarcar el procés del Brexit,

Pàgina 1 de 5



refrendat pel 52% dels ciutadans britànics, en una oportunitat de redefinir les relacions d'un Regne Unit fort amb una Unió Europea sòlida, amb un acord estratègic i col·laborant junts en una posició equitativa *"a la recerca dels valors compartits -seguretat, estabilitat i prosperitat- i la millora de les condicions dels britànics i els europeus"*.

El Regne Unit, que és un dels mercats més rellevants de la Unió Europea, a la que aporta el 18% del PIB, planteja amb el procés del Brexit una necessitat de reorientar la seva relació en un entorn en el què la burocràcia ha pres massa pes dins de la comunitat europea i en el que la majoria dels ciutadans britànics han sentit que col·lideix amb la seva filosofia. Pel que fa al procés de negociació per materialitzar la sortida del Regne Unit de la Unió Europea, Millen s'ha manifestat convençut en que en el transcurs dels dos propers anys es concretarà un acord beneficiós ja que *"aconseguir un bon acord comercial serà beneficiós per a tots"*. i que per poder assolir-lo s'hauran hagut de gestionar les potencials divergències del futur a tots els nivells, especialment pel que fa a la situació dels ciutadans i les relacions econòmiques, prestant especial atenció a l'hora de definir l'estatus legal dels europeus que viuen en sòl britànic i viceversa i per proporcionar seguretat i certesa a tots els ciutadans europeus que romanguin dins del Regne Unit una vegada la sortida sigui efectiva. El cònsol va advocar per assolir *"una relació especial, profunda i exitosa amb l'UE"* amb la mirada posada en aconseguir un ambiciós acord de lliure comerç sense traves.

El cònsol general també va fer referència a les relacions comercials i econòmiques entre Espanya i el Regne Unit. Actualment el Regne Unit s'ha convertit en el cinquè soci comercial de Catalunya, amb vendes que van representar el 6,4% del total de les exportacions catalanes l'any 2015 i les importacions van significar el 3,5% del total, si bé s'han produït alguns canvis en el darrer any que poden ser atribuïts a la incertesa derivada del procés del Brexit. Els sectors catalans més exportadors al Regne Unit són l'automòbil, la maquinària i aparells elèctrics. Les principals importacions catalanes del Regne Unit són també automòbils.

Christopher Dottie: respecte de la negociació entre la Unió Europea i el Regne Unit va dir que *"el Govern espanyol i català ha de ser un interlocutor més actiu en la negociació"*

El president de la Cambra de Comerç Britànica a Espanya va manifestar que per al 93% de les 270 empreses integrades a la corporació el Brexit



no era un procés desitjat i no eren partidaris de què el país sortís de l'UE. Tot i així les empreses que formen part de la cambra britànica, davant la incertesa generada per la decisió de sortir de l'aliança i el possible impacte sobre l'economia, volen mantenir una presència com a actor actiu en el procés de negociació intercedint amb el govern britànic per a què el procés de sortida sigui el menys perjudicial possible per als interessos europeus, britànics i espanyols. La Cambra de Comerç Britànica a Espanya no vol que el plantejament d'unes negociacions dures debiliti les relacions comercials i econòmiques entre el Regne Unit i Espanya, amb qui, segons el seu president *"ens uneixen lligams molt sòlids: turisme, inversió directa, importació, exportació, compartim tractats, etc."*. Per a Dottie, el Regne Unit, a on diverses empreses espanyoles hi estan assentades i amb grans plans d'expansió, no es pot permetre renunciar a un mercat de més de 500 milions de persones. Contudent, el president de la corporació britànica a Espanya va afirmar que el procés no ha de servir per posar entrebancs al comerç ni a la mobilitat de les persones i béns ja que *"volem un bon entorn per a les empreses"*.

Dottie, per a qui cal reconduir el procés de negociació per assolir un escenari que minimitzi el màxim un impacte negatiu en les inversions entre empreses britàniques i les de la resta de l'UE, va afirmar que l'aïllament del Regne Unit de l'aliança pot repercutir en el flux de talent ja que els límits sobre la immigració repercutirà en les empreses implantades en territori britànic, i també en el turisme.

En relació al paper d'Espanya en el procés de negociació, Dottie s'ha mostrat crític amb la manca de voluntat de lideratge actiu i ha afirmat que *"si hi ha un país que pot definir quina relació vol la Unió Europea amb el Regne Unit és Espanya"* però que això requereix que *"el Govern espanyol i català ha de ser un interlocutor més actiu en la negociació"*. Més de la meitat dels socis de la corporació empresarial britànica, creuen que Espanya no aprofitarà l'oportunitat de tenir protagonisme en la negociació i es limitarà a secundar les pautes d'Alemanya i França.

Jaume Caballé: *"les empreses hem de treballar dur per enfortir el posicionament de la nostra marca, producte o servei, escoltant activament el mercat"*

Jaume Caballé, per la seva part, va explicar com des de la seva posició com a managing director de l'empresa Germans Boada SA percep



L'impacte i els efectes del procés de sortida del Regne Unit de la Unió Europea pel que fa a la fortalesa econòmica d'Europa i especialment sobre la competitivitat i l'agilitat dels negocis del col·lectiu empresarial amb l'estat britànic. Amb una sòlida vocació internacional i consolidada experiència exportadora a 130 països, Germans Boada manté des de fa més de vint anys relacions comercials de forma estable amb el Regne Unit, on té implantada una filial des de l'any 2007.

Malgrat la incertesa que genera un procés com el Brexit, el directiu de Germans Boada va advocar per la necessitat de gestionar les oportunitats i no solament des d'una perspectiva lineal basada en la relació amb el Regne Unit, sinó analitzant l'impacte en l'equilibri econòmic en el que quedarà la Unió Europea dels 27 en absència d'una de les economies més fortes de l'aliança. Caballé va recordar que la contribució de la cinquena economia d'Europa, el Regne Unit, a l'aliança en el 2015 va ser de 18,200 milions d'euros, que representa un 15% de la contribució total, i va reflexionar sobre la capacitat de l'UE i dels seus països membres de compensar aquesta falta d'ingressos i continuar amb les polítiques actuals de finançament per al desenvolupament regional, l'agricultura, la creació d'ocupació, les pensions o les despeses administratives de les institucions europees.

El termini fixat per a materialització definitiva de la sortida de la Unió Europea per part del Regne Unit, el març de 2019, junt amb la incògnita sobre els costos que suposaran les condicions de la sortida, negociades especialment amb Alemanya i França, són aspectes crítics que poden afectar les condicions de les exportacions i l'activitat comercial de les empreses catalanes amb Regne Unit en el futur. Caballé ha manifestat també dubtes sobre les conseqüències del model de sortida i el seu impacte en les aliances de lliure comerç, on plana una probable incorporació de barreres aranzelàries dins de la pròpia UE.

Pel que fa a l'afectació del Brexit en els negocis, que per a Caballé s'anirà veient paulatinament durant els dos propers anys, el directiu afirma que ja s'ha produït un clar impacte en la devaluació de la moneda amb una depreciació del 10% de la lliura esterlina respecte a l'euro, el mateix percentatge que han incrementat el cost dels productes fabricats per l'empresa al Regne Unit, provocat pel tipus de canvi i perjudicant el marge de les operacions. En el cas de Germans Boada, com a empresa que té interessos comercials i implantació al Regne Unit, des del moment que es va anunciar el resultat del referèndum sobre el Brexit, "vam notar



l'impacte de la decisió en el tipus de canvi". Caballé, si bé va mostrar alguns dubtes sobre l'evolució de la confiança del consumidor i el comportament de la demanda i el consum en el futur com a conseqüència de la incertesa que genera el propi procés de negociació, el directiu de Germans Boada conclou que per afrontar el repte, mentrestant, "les empreses hem de treballar dur per enfortir el posicionament de la nostra marca, producte o servei, escoltant activament el mercat per entendre els seus requeriments i treballar conjuntament, ja que d'això en dependrà molt el futur dels nostres negocis".

Durant el debat sobre el tema Marià Galí, president de la Cambra de Terrassa, va introduir la reflexió que el desitjable és "ni un Brexit tou ni un Brexit dur sinó un Brexit equilibrat en tots els sentits" i respecte a la pregunta sobre què poden fer les empreses front aquesta situació, els ponents van estar d'acord en què la millor opció per a les empreses, davant la incertesa, és preparar un bon pla de contingència. Alhora van donar les recomanacions bàsiques per preparar-lo: tenir en compte la previsió dels temes regulatoris i els canvis de divisa, entendre bé quines són les normatives del propi sector i quina és la regulació britànica, observar com les altres empreses del sector s'estan preparant i aglutinar tota informació possible del mercat baixant al terreny i parlant amb proveïdors, clients, usuaris finals... per entendre bé el que està passant. Per acabar, es va recordar que evidentment un pla de contingència s'ha de realitzar considerant també escenaris desfavorables.

La Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Terrassa

La Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Terrassa és una entitat empresarial de referència amb una sòlida trajectòria que defensa dels interessos empresarials de la seva demarcació i que té una ferma vocació de servei a les empreses.

L'activitat de servei de la Cambra es focalitza en diversos àmbits, com la internacionalització, la formació empresarial i l'assessorament en la gestió, així com el suport a tots els emprenedors.

D'altra banda, la Cambra afavoreix també les relacions de negoci organitzant esdeveniments de referència que són un important punt de trobada per als empresaris.

A partir del seu coneixement, la seva experiència i una constant proximitat a l'entorn empresarial, la Cambra de Terrassa va emprendre una nova etapa l'any 2012, fonamentada en un model de pertinença i adhesió voluntària de les empreses. L'objectiu de l'entitat és aportar serveis de valor afegit al negoci i contribuir a què l'empresa sigui més competitiva en un entorn internacional.

La demarcació de la Cambra de Terrassa la integren 12 municipis: Castellbisbal, Gallifa, Matadepera, Olesa de Montserrat, Rellinars, Rubí, Sant Cugat del Vallès, Sant Llorenç Savall, Terrassa, Ullastrell, Vacarisses i Viladecavalls.