KPMG

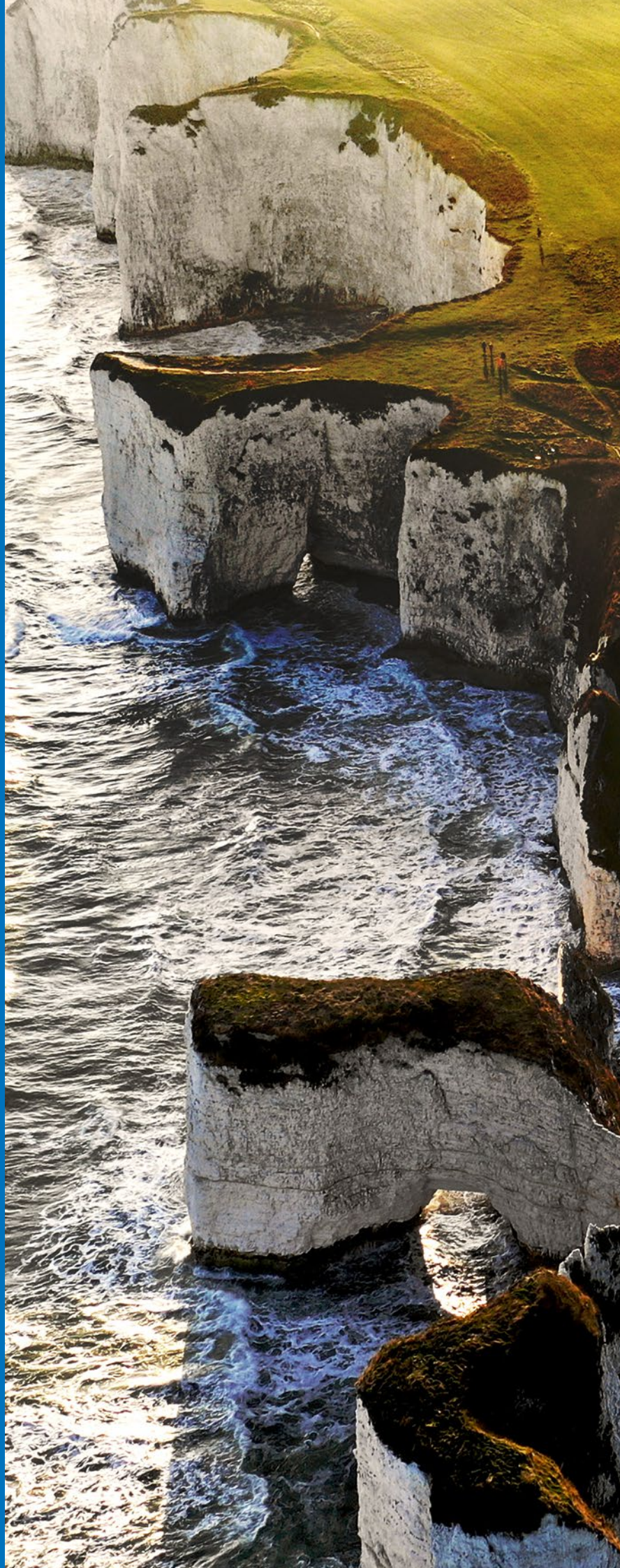
La empresa española ante el Brexit

Con la colaboración de:

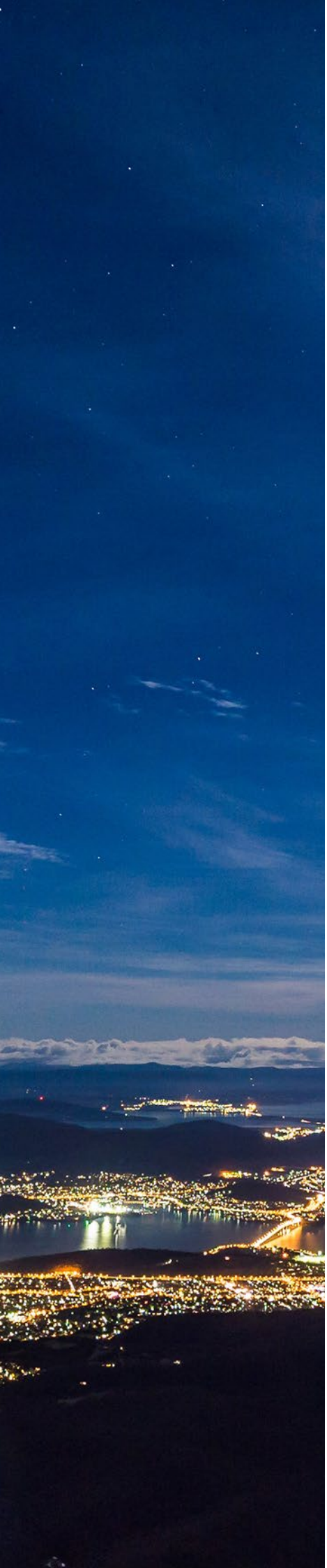
CEOE
CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE ORGANIZACIONES EMPRESARIALES

Abril 2019

kpmg.es



© 2019 KPMG, S.A., sociedad anónima española y miembro de la red KPMG de firmas independientes, miembros de la red KPMG, afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.



Índice

2 Prólogo

4 Resumen ejecutivo

6 Actividad de las empresas españolas en Reino Unido

8 Principales retos

10 Brexit como potencial oportunidad

12 Respuesta ante el Brexit

14 Áreas principales de los planes de contingencia

16 Ficha Técnica

© 2019 KPMG, S.A., sociedad anónima española y miembro de la red KPMG de firmas independientes, miembros de la red KPMG, afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

Prólogo

Transcurridos los dos años de negociaciones previstos desde la invocación del artículo 50 del Tratado de Lisboa, "incertidumbre" sigue siendo el término que mejor describe la situación de las negociaciones sobre el Brexit.

Se mantienen abiertas todas las opciones, sin descartar el no acuerdo.

El principal escollo para la ratificación del acuerdo por el Parlamento Británico es la salvaguarda irlandesa, o "*backstop*", garantía legal por la que Londres y Bruselas acordaron que si después del período transitorio (diciembre 2020) no llegan a firmar un acuerdo comercial, Irlanda del Norte quedaría sometida a algunas normas de la UE. Con esta medida se pretende evitar una frontera dura con la República de Irlanda, si bien, desde algunos grupos se percibe como un riesgo de que Reino Unido quede sometido a la normativa comunitaria de forma indefinida.

Más allá de las fechas y nuevos hitos en el calendario negociador, los estados miembros han venido publicando medidas de contingencia frente a un "no-acuerdo" en diferentes ámbitos y sectores, en un intento de minimizar los posibles impactos sobre la actividad de los agentes económicos y de las personas. No hay que olvidar que Reino Unido y la UE son socios económicos y comerciales clave, y cuentan con un elevado número de trabajadores en ambos territorios.

© 2019 KPMG, S.A., sociedad anónima española y miembro de la red KPMG de firmas independientes, miembros de la red KPMG, afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

Especialmente relevante es la relación entre Reino Unido y España: el mercado británico ocupa la segunda posición como destino de la inversión española en el exterior, la misma posición que ocupa como inversor en España. Es, además, el quinto destino de las exportaciones españolas de bienes, según los datos ofrecidos por la Secretaría de Estado de Comercio.

El gobierno español publicaba el pasado 2 de marzo el RD Ley 5/2019 en el que se recogen las medidas de contingencia previstas por España en caso de un "no acuerdo", haciendo especial incidencia en cuestiones que afectan a la ciudadanía y a los servicios financieros, a las aduanas, a la contratación pública o a la cooperación policial y judicial internacional.

Las medidas adoptadas ponen de manifiesto la necesidad de preparación frente a todos los escenarios posibles. Una cuestión que las empresas no pueden eludir. Por ello, y pese a la incertidumbre que aún existe, es importante que las empresas realicen un autodiagnóstico del grado de exposición y preparación frente al Brexit, analizando su relación con Reino Unido e identificando aquéllos ámbitos de su negocio que pueden verse más afectados.

Dada la incertidumbre que aún se mantiene y para conocer cómo están afrontando el Brexit las empresas españolas, desde KPMG hemos consultado por tercer año consecutivo a más de 1.000 directivos españoles para conocer su exposición al mercado británico y en qué ámbitos les afecta, así como su estrategia frente al Brexit y las cuestiones que en la misma están abordando.

Este informe, junto al resto de documentos que hemos ido elaborando en los últimos años en torno a Brexit, se enmarcan en el grupo de trabajo que hemos constituido en KPMG para apoyar a nuestros clientes a afrontar los riesgos y aprovechar las oportunidades derivadas de este trascendental proceso. De este modo, ponemos a disposición de la empresa española un equipo multidisciplinar de expertos en las áreas y sectores más afectados por el Brexit, que trabaja en estrecha colaboración con KPMG en Reino Unido y otros países afectados.

Noelle Cajigas
Socia responsable de Mercados de KPMG en España

© 2019 KPMG, S.A., sociedad anónima española y miembro de la red KPMG de firmas independientes, miembros de la red KPMG, afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

Resumen Ejecutivo

Cerca de la mitad de las empresas españolas encuestadas mantiene algún tipo de relación comercial o económica con Reino Unido. La salida de este país de la Unión Europea podría tener importantes consecuencias para las compañías, especialmente en sus áreas fiscal y aduanera, legal y regulatoria y financiera, así como en su cadena de suministro y su modelo de negocio.

Los resultados de la encuesta ponen de manifiesto la relevancia del mercado británico para las empresas españolas: **el 48% de las compañías encuestadas declara tener algún tipo de relación comercial o económica con Reino Unido.** A nivel sectorial, Automoción (78%), Industria (77%) y Agroalimentario (70%) son los sectores con mayor exposición agregada, si bien el sector Banca y Energía presentan una elevada exposición inversora (44% y 30%, respectivamente).

Los cambios regulatorios (70%) y la contracción de la economía británica (50%) son señalados como los efectos con mayor impacto potencial sobre las empresas. Estos resultados son congruentes con el contenido de los planes de contingencia publicados por el gobierno británico y la Unión Europea, en los que las cuestiones regulatorias han centrado buena parte de los mismos. También por la rebaja en las previsiones de crecimiento de la economía británica publicadas por organismos internacionales como la OCDE o el propio Banco de Inglaterra, mucho más

© 2019 KPMG, S.A., sociedad anónima española y miembro de la red KPMG de firmas independientes, miembros de la red KPMG, afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

acusadas en el caso de un "no acuerdo". En este último caso, Reino Unido quedaría bajo la cláusula de Nación Más Favorecida de la Organización Mundial de Comercio (OMC), con importantes repercusiones arancelarias, además de que no existiría un período transitorio, previsto hasta diciembre de 2020 en el caso de una salida con acuerdo. Ante la posibilidad de una posible salida sin acuerdo, el gobierno británico ha anunciado, de manera unilateral, su intención de eliminar temporalmente (doce meses) los aranceles para un 87% de sus importaciones en valor.

Aunque el Brexit plantea retos para muchas compañías españolas, cabe destacar que **cerca de la mitad (49%) de las empresas encuestadas desconoce aún si este proceso podría traducirse en alguna oportunidad** y casi una de cada cinco (18%) afirma que el Brexit podría generarle alguna oportunidad de negocio; principalmente en los sectores de Banca (23%), Transporte (21%) y Servicios a empresas (19%).

Las consecuencias que este proceso puede tener sobre las relaciones económicas y comerciales con Reino Unido y la trascendencia del mercado británico para las empresas españolas, hacen **aconsejable una adecuada planificación estratégica**. Esta es la opinión de nueve de cada diez encuestados: un **45% ya ha elaborado un plan de contingencia frente al Brexit y un 46% piensa elaborarlo próximamente**. Las áreas en las que se han centrado estos planes han sido las de Fiscalidad y Aduanas (64%), Legal y Regulatorio (47%) y Financiera (36%).

En general, se observa una mayor concienciación de las empresas españolas sobre las consecuencias que el Brexit puede tener sobre su actividad y un mayor nivel de preparación ante la, previsible, proximidad de la salida. Las cuestiones regulatorias, junto a las relativas a Fiscalidad y Aduanas, concentran las medidas de contingencia llevadas a cabo por las empresas.

Desde KPMG venimos apoyando a las empresas en la elaboración y revisión de sus planes de contingencia, identificando los posibles impactos y planificando una respuesta que contribuya a minimizarlos. Estamos convencidos de que, ante entornos de gran incertidumbre como el que estamos viviendo, **serán las compañías que hayan planificado con tiempo su respuesta las que mejor podrán adaptarse al nuevo entorno y aprovechar sus oportunidades**.

Antonio Hernández García
Socio responsable de Estrategia Energética e Internacional y Brexit

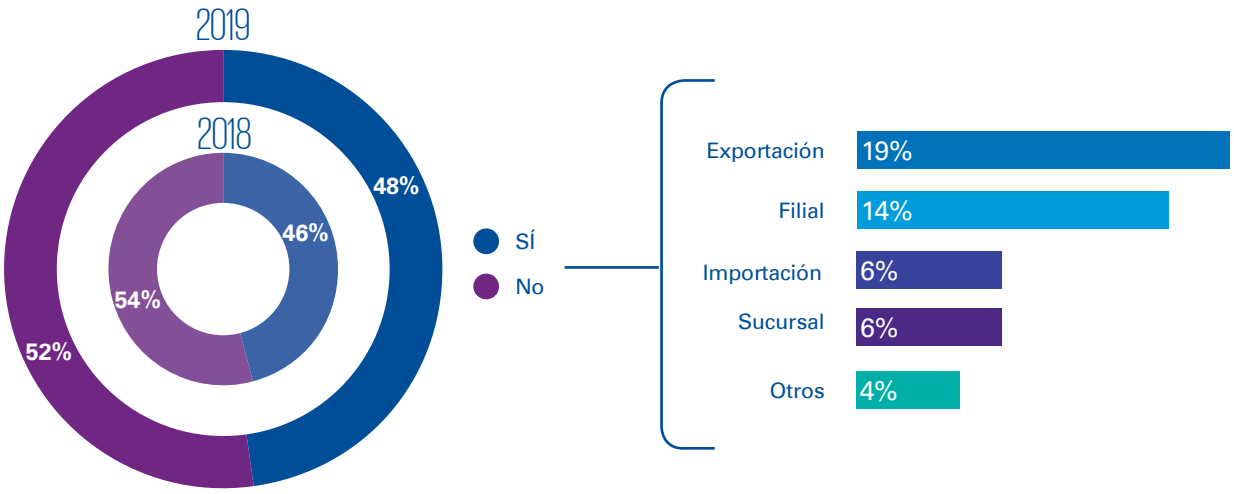
© 2019 KPMG, S.A., sociedad anónima española y miembro de la red KPMG de firmas independientes, miembros de la red KPMG, afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

Actividad de las empresas españolas en Reino Unido

Un **48% de las empresas** españolas encuestadas declara tener **algún tipo de exposición a Reino Unido**, siendo las **exportaciones** el vínculo más común (señalado por un **19%**), seguido de la implantación en Reino Unido vía **filial (14%)**.

La exposición sectorial a Reino Unido es muy heterogénea. Los sectores con una mayor exposición comercial, a través de su actividad exportadora o importadora con Reino Unido, serían el de Automoción (63%), Industria (57%), Agroalimentario (52%), Transporte (48%) y Turismo y ocio (44%). Los sectores con una mayor exposición al mercado británico derivada de su implantación, vía sucursal o filial, serían Banca (44%), Energía (30%), Seguros (29%) y Tecnología, Medios de comunicación y Telecomunicaciones (25%).

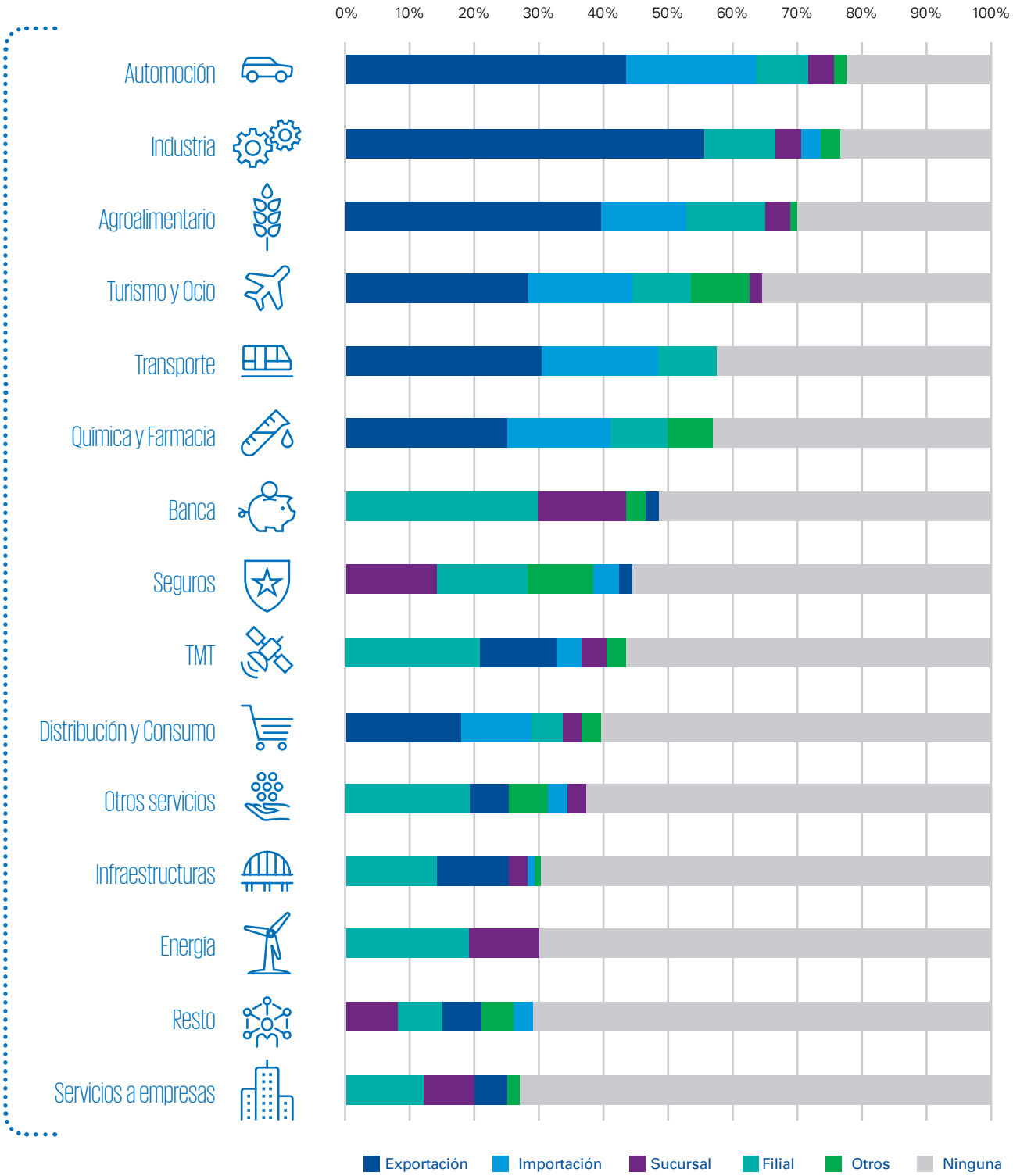
1. ¿Mantiene su empresa alguna relación con Reino Unido?
Pregunta multirespuesta



Nota: Una empresa puede tener más de un tipo de relación. Resultados ajustados a 100%

© 2019 KPMG, S.A., sociedad anónima española y miembro de la red KPMG de firmas independientes, miembros de la red KPMG, afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

2. Exposicion al brexit por sectores (2018)



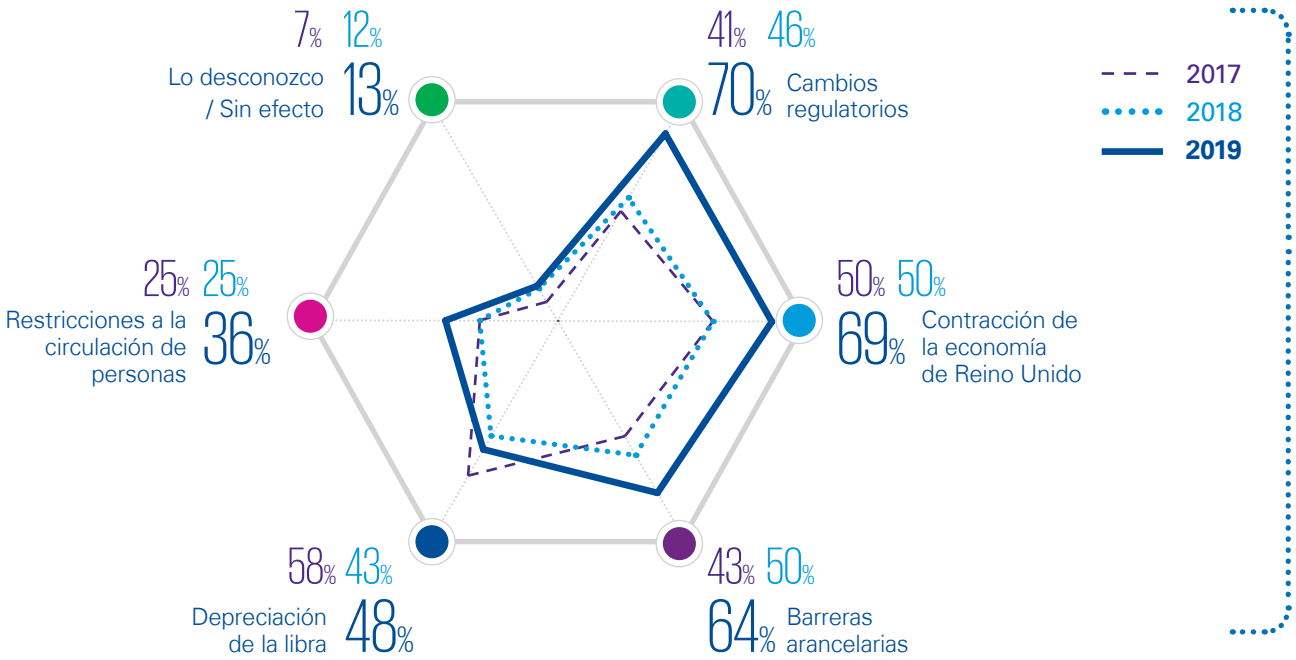
Nota: Una empresa puede tener más de un tipo de relación. Resultados ajustados a 100%.

© 2019 KPMG, S.A., sociedad anónima española y miembro de la red KPMG de firmas independientes, miembros de la red KPMG, afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

Principales retos

Los empresarios y directivos señalan **los cambios regulatorios (70%) como el principal reto** para su empresa, observándose un fuerte aumento de la preocupación por esta cuestión respecto a los datos de la edición anterior (46%). La **contracción de la economía británica (69%)** y las **barreras arancelarias (64%)**, son también percibidos como riesgos relevantes por las empresas. En relación con la edición anterior, se observa un aumento generalizado en la importancia que las empresas confieren a los diversos ámbitos consultados, especialmente en lo relativo a la contracción de la economía de Reino Unido (+19%) y barreras arancelarias (+14%).

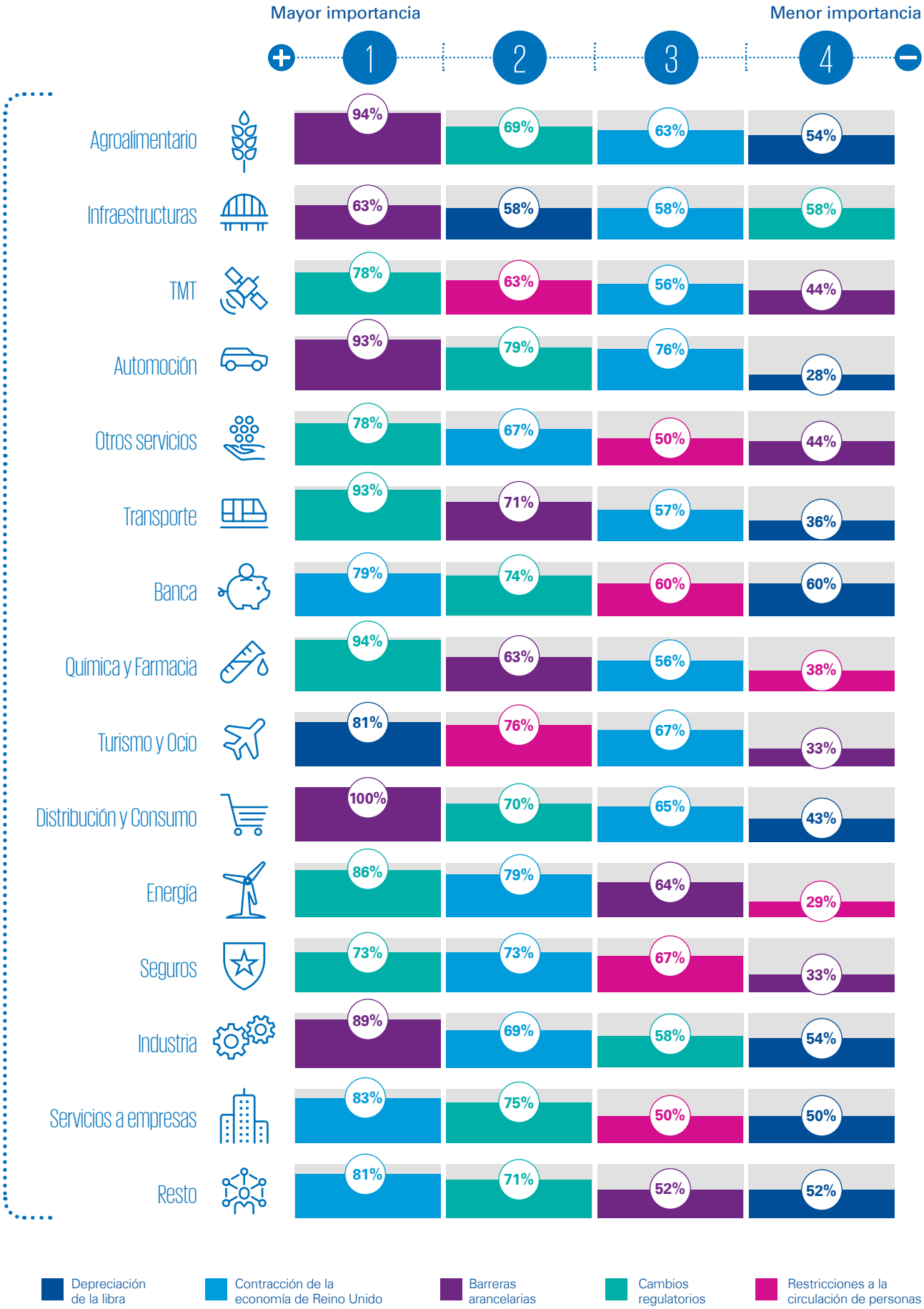
3. ¿Qué posibles efectos del Brexit podrían tener mayor impacto en su empresa?



A nivel sectorial, cabe destacar el impacto de los posibles cambios regulatorios en los sectores Química y Farmacia (94%), Transporte (93%) y Energía (86%). La contracción de la economía británica preocupa especialmente a los sectores de Servicios a empresas (83%), Banca (79%), Energía (79%) y Seguros (73%). Por su parte, las consecuencias del posible aumento de las barreras arancelarias preocupan especialmente a los sectores de Distribución y consumo (100%), Agroalimentario (94%), Automoción (93%) e Industria (89%). La depreciación de la libra que, en años anteriores era uno de los principales retos, parece haber sido ya descontada por la mayoría de sectores, si bien para el sector de Turismo y ocio se mantiene como la principal preocupación (81%), aumentando respecto al año pasado (71%).

© 2019 KPMG, S.A., sociedad anónima española y miembro de la red KPMG de firmas independientes, miembros de la red KPMG, afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

4. Posibles efectos del Brexit. Desglose sectorial



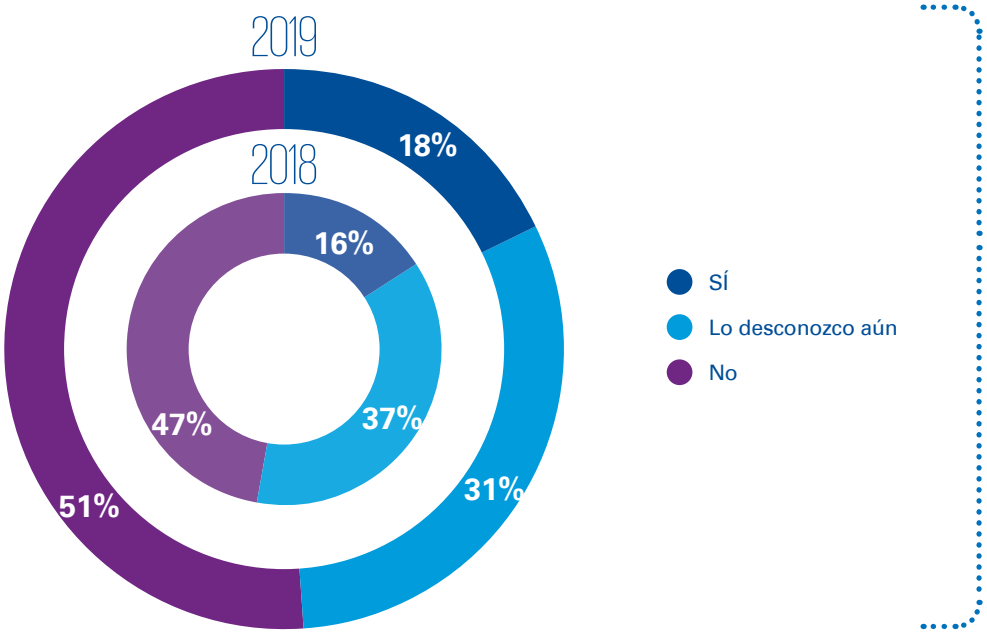
© 2019 KPMG, S.A., sociedad anónima española y miembro de la red KPMG de firmas independientes, miembros de la red KPMG, afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

Brexit como potencial oportunidad

A pesar de los importantes retos que afrontan las empresas españolas como consecuencia del Brexit, casi la mitad de las encuestadas **admite (18%)** o **no descarta (31%) que el Brexit pueda generar oportunidades de negocio para su empresa**. Estos resultados, aunque similares a los del año pasado, muestran un aumento de las empresas que ya han analizado si el Brexit puede suponer o no una oportunidad. En este sentido, aumenta ligeramente el porcentaje de las que así lo ven (18% frente al 16% del año anterior) y de las que no piensan que pueda suponer una oportunidad (51% frente al 47% del año anterior).

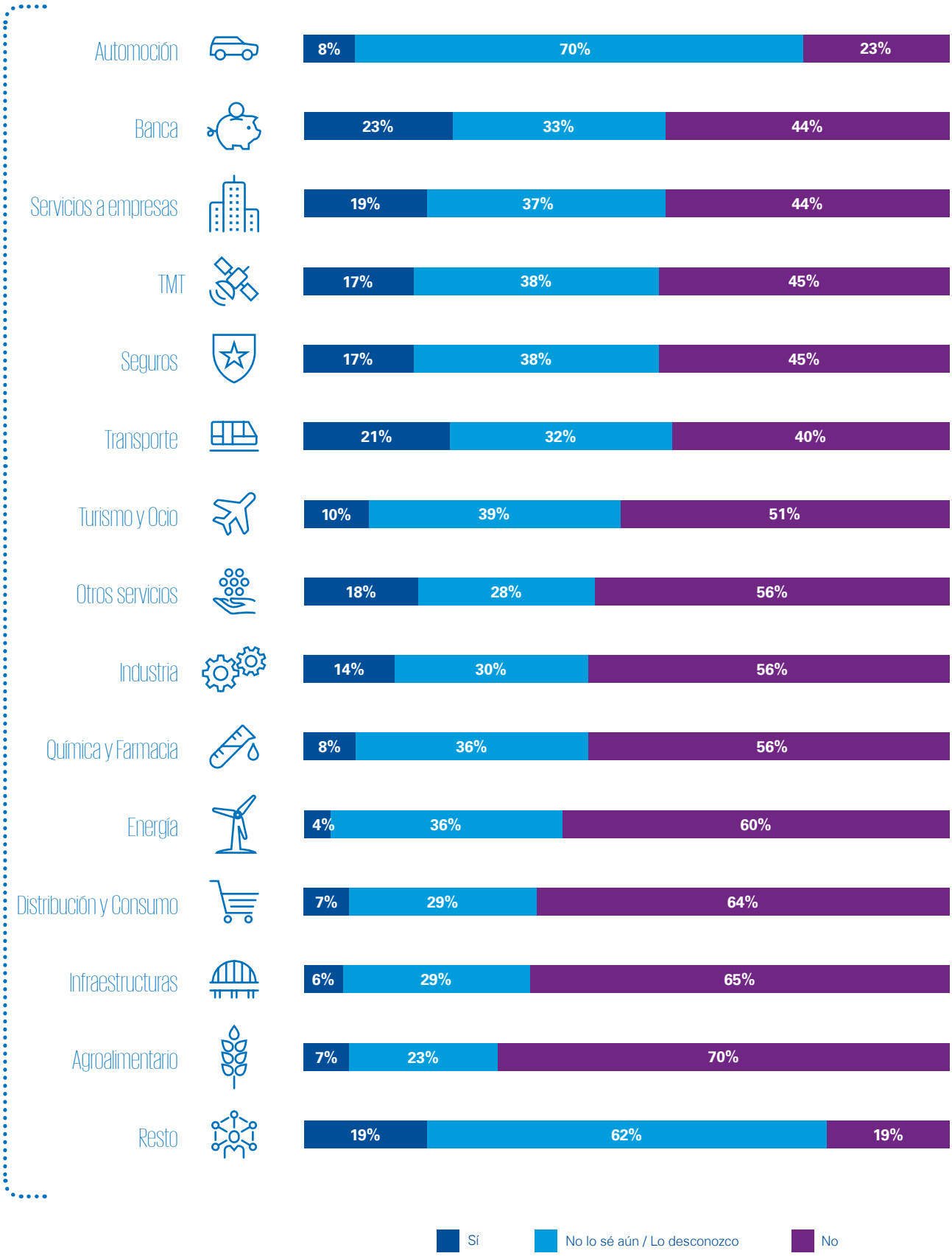
El de Banca es el sector que percibe en mayor medida el Brexit como una oportunidad de negocio, con un resultado que aumenta ligeramente respecto al año anterior (23% respecto al 19% del informe anterior). También los sectores Transporte (21%) y Servicios a empresas (19%) perciben, en buena medida, el Brexit como una oportunidad, si bien ambos en menor medida que el pasado año. Entre los sectores que no descartan la posibilidad de que el Brexit sea una oportunidad, destaca fundamentalmente el de Automoción (70%) que, en contraste, rebaja a la mitad su perspectiva de que sí lo sea (8% respecto al 15% del informe anterior). El sector Agroalimentario es el que menores perspectivas de oportunidad tiene respecto al Brexit, con un 70% de los encuestados que no ve oportunidades.

5. ¿Piensa que el Brexit podría generarle alguna oportunidad de negocio?



© 2019 KPMG, S.A., sociedad anónima española y miembro de la red KPMG de firmas independientes, miembros de la red KPMG, afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

6. Posibles oportunidades de negocio del Brexit. Desglose sectorial



© 2019 KPMG, S.A., sociedad anónima española y miembro de la red KPMG de firmas independientes, miembros de la red KPMG, afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

Respuesta ante el Brexit

El 91% de las afectadas por el Brexit considera necesario elaborar un plan de contingencia, muy por encima del 64% del pasado año. De ellas, un **45% ya ha elaborado dicho plan** (frente al 31% del pasado año) y **un 46% adicional tiene previsto elaborar el plan próximamente**. Se observa, pues, un notable descenso de aquéllas que no consideran necesario contar con un plan de contingencia, que han pasado a representar el 9% en esta edición (frente al 36% del pasado año).

De los datos de la encuesta se desprende una mayor concienciación de las empresas españolas sobre la relevancia de analizar y tratar de minimizar los posibles impactos que puede tener el Brexit sobre su actividad económica y comercial con Reino Unido. Ante la incertidumbre que sigue rodeando las negociaciones, gobiernos e instituciones vienen alertando a los agentes económicos, desde el pasado verano, sobre la necesidad de prepararse para un "no acuerdo". Ellos mismos han elaborado y difundido durante estos meses sus propios planes de contingencia, lo que ha podido incidir sobre esa mayor concienciación de las empresas, teniendo en cuenta que, con ellos, las empresas disponen de una mayor información sobre las repercusiones potenciales del Brexit sobre su actividad o sector.

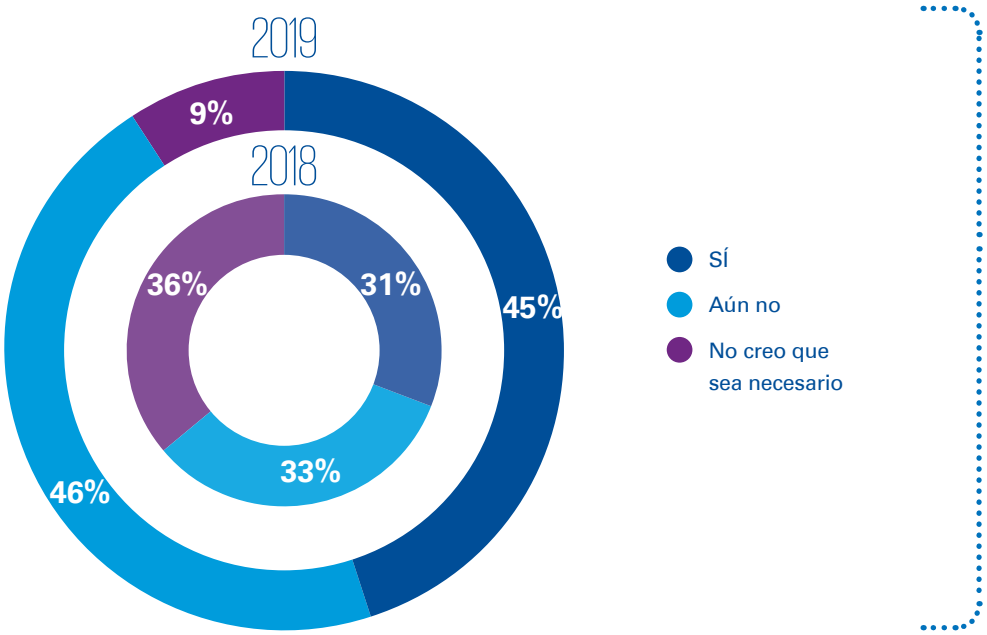
El gobierno español publicaba recientemente sus planes de contingencia frente a un "no acuerdo" entre Reino Unido y la UE, recogidos en el Real Decreto Ley 5/2019 de 1 de marzo. Esta norma, que busca preservar los intereses de ciudadanos y operadores económicos, se basan en dos preceptos: reciprocidad y temporalidad.

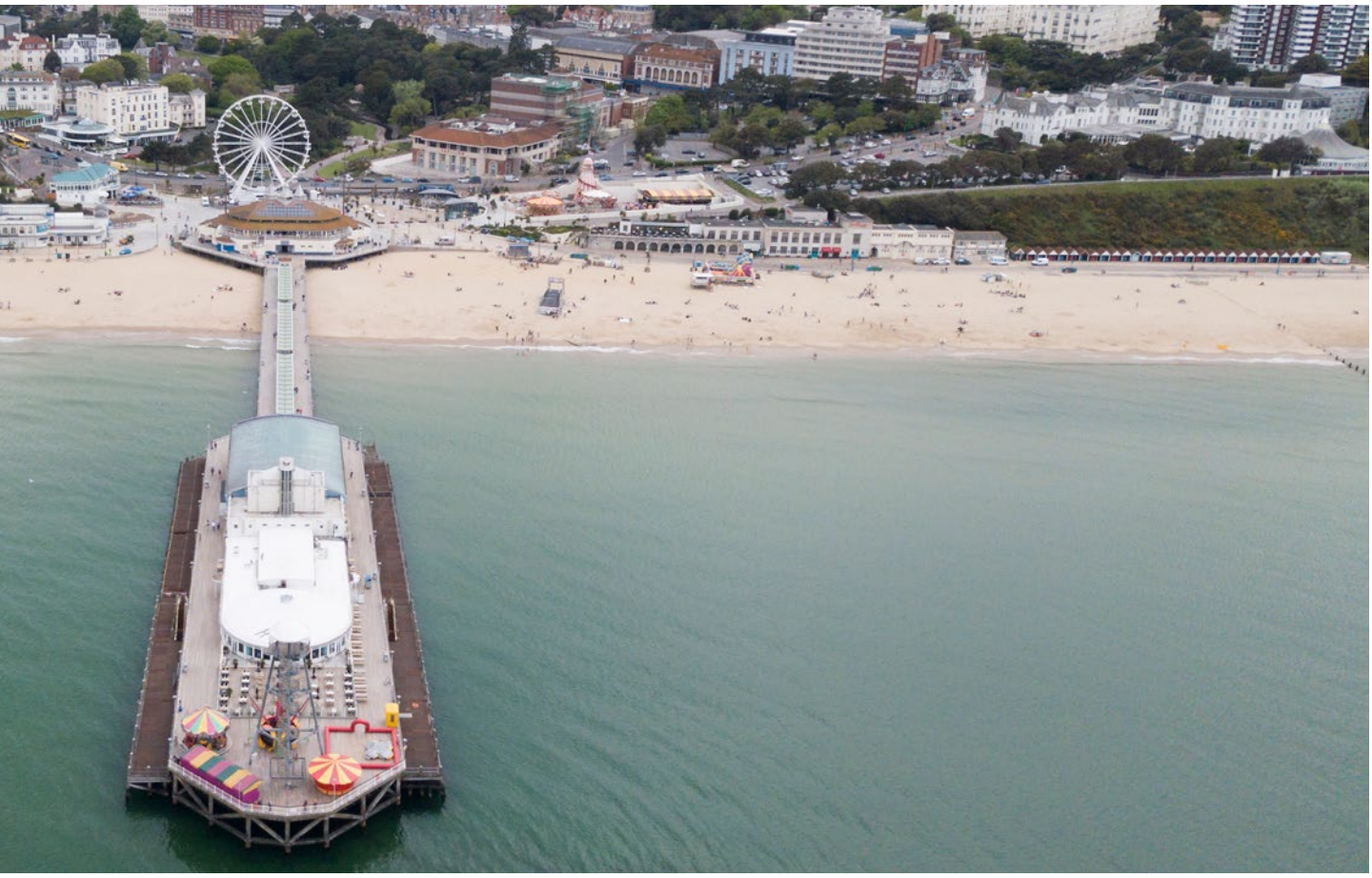
Por su parte, el Banco de España ha publicado un informe en el que estima los efectos del Brexit sobre la economía española, indicando que, en caso de un "no acuerdo", se podría generar un impacto negativo sobre el PIB español de hasta un 0,82%, afectando sobre todo a las exportaciones.

Desde KPMG venimos apoyando a las empresas en la identificación de estos impactos y en la planificación de una respuesta adecuada, así como la validación de sus propios planes, no solo en el caso de un "no acuerdo" sino también en el caso de que haya un acuerdo. En este sentido, si bien bajo un escenario con acuerdo habría un período transitorio de veintiún meses, no ofrecería claridad sobre los términos de la futura relación, para lo que también es necesario prepararse.

© 2019 KPMG, S.A., sociedad anónima española y miembro de la red KPMG de firmas independientes, miembros de la red KPMG, afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

7. ¿Ha elaborado ya algún plan de contingencia para hacer frente a las consecuencias del Brexit?





© 2019 KPMG, S.A., sociedad anónima española y miembro de la red KPMG de firmas independientes, miembros de la red KPMG, afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

Áreas principales de los planes de contingencia

Las empresas encuestadas señalan que las áreas en las que están centrando sus planes de contingencia, o tienen previsto hacerlo, serían: el área de **Fiscalidad y aduanas (64%)** y la de **Legal y Regulatorio (47%)**, muy por encima ambas de los resultados obtenidos en la edición anterior (40% y 35%, respectivamente). El área **Financiera (36%)** experimenta un descenso respecto al pasado año (45%), cuando ocupaba la primera posición.

En general, el Brexit puede afectar de manera significativa a diversos ámbitos de la operativa empresarial.

Desde el **punto de vista aduanero**, más allá de la posible introducción de barreras arancelarias, puede haber otras no arancelarias, vinculadas a las formalidades logísticas, aduaneras y para-aduaneras, así como otras cuestiones no tan obvias como el diferimiento en la recuperación del IVA o los posibles impactos sobre el origen de la mercancía. Existen estrategias aduaneras y regímenes suspensivos de IVA, que pueden ayudar a minimizar este tipo de impactos y que las empresas deberían analizar.

Desde la **perspectiva de la cadena de suministro**, conviene identificar a los proveedores críticos y analizar el posible impacto del Brexit sobre su actividad, así como tener en cuenta los posibles retrasos en frontera que, además de una disrupción en el proceso productivo, puede conllevar el riesgo de incumplimiento de contratos. Puede hacerse aconsejable el aumento de la capacidad de almacenaje y de stock en destino o el incremento de los agentes de aduanas contratados en destino.

En el **ámbito legal y regulatorio** es recomendable tener en cuenta, por ejemplo, la posibilidad de no reconocimiento de autorizaciones, licencias de actividad o certificaciones de estándares, la introducción de medidas sanitarias y fitosanitarias, las cuestiones relativas a la protección de la propiedad intelectual o la transferencia de datos personales o los impactos directos sobre contratos en vigor. Conviene tener en cuenta las indicaciones de los organismos certificadores para mantener el estatus actual, así como la introducción de clausulados específicos en materia de Brexit que contribuyan a minimizar las posibles consecuencias y responsabilidades derivadas del Brexit.

En **materia fiscal**, conviene analizar el impacto sobre los flujos de negocio y financieros, además de las implicaciones en las estructuras fiscales societarias y en los pagos transfronterizos.

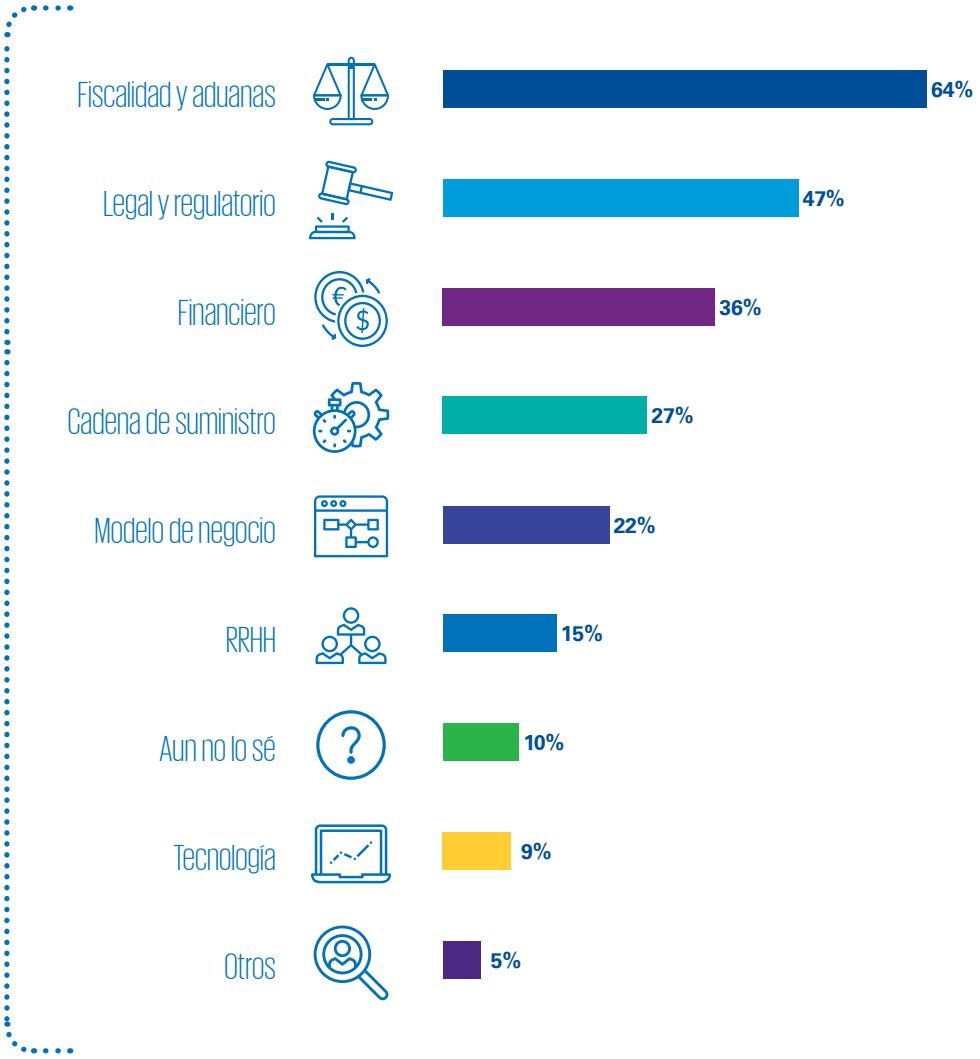
Desde la **perspectiva financiera**, los impactos podrían estar relacionados con mayores tensiones de liquidez asociadas a posibles retrasos en pagos, caídas de ingresos o volatilidad cambiaria, o bien con cuestiones asociadas al capital circulante por un aumento repentino de inventario o como consecuencia de penalizaciones por retrasos de entrega.

Finalmente, en lo relativo a **empleados y movilidad**, los posibles impactos podrían estar vinculados a la atracción y retención de talento, así como a las condiciones laborales, sanitarias y de seguridad social. Por ello, es conveniente mantener una clara política de comunicación y asesoramiento a los empleados afectados.

Conviene tener en cuenta que **las medidas a implementar pueden requerir de un plazo para su ejecución** y que si se deja para último momento, no solo podemos encontrar las instituciones tramitadoras saturadas, sino que es posible que la competencia haya sido más diligente.

© 2019 KPMG, S.A., sociedad anónima española y miembro de la red KPMG de firmas independientes, miembros de la red KPMG, afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

8. ¿En qué áreas del plan de contingencia está trabajando o cree necesario trabajar?



© 2019 KPMG, S.A., sociedad anónima española y miembro de la red KPMG de firmas independientes, miembros de la red KPMG, afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

Ficha Técnica

Este informe se basa en dos encuestas llevadas a cabo entre noviembre de 2018 y marzo de 2019. Por un lado, las preguntas relativas a la exposición de las empresas españolas al Reino Unido reflejan las respuestas de más de 1.000 directivos que participaron entre noviembre de 2018 y enero de 2019 en la encuesta *Perspectivas España 2019* (www.kpmgperspectivas.es).

Por otro, los datos sobre la preparación del plan de contingencia recogen las respuestas de 100 directivos que respondieron a una segunda encuesta en marzo de 2019.

© 2019 KPMG, S.A., sociedad anónima española y miembro de la red KPMG de firmas independientes, miembros de la red KPMG, afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

© 2019 KPMG, S.A., sociedad anónima española y miembro de la red KPMG de firmas independientes, miembros de la red KPMG, afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

Contacto

Antonio Hernández García
Socio responsable de Estrategia Energética e Internacional y Brexit
KPMG en España
T: +34 91 456 34 00
E: ahernandezg@kpmg.es

kpmg.es

La información aquí contenida es de carácter general y no va dirigida a facilitar los datos o circunstancias concretas de personas o entidades. Si bien procuramos que la información que ofrecemos sea exacta y actual, no podemos garantizar que siga siéndolo en el futuro o en el momento en que se tenga acceso a la misma. Por tal motivo, cualquier iniciativa que pueda tomarse utilizando tal información como referencia, debe ir precedida de una exhaustiva verificación de su realidad y exactitud, así como del pertinente asesoramiento profesional.

© 2019 KPMG, S.A., sociedad anónima española y miembro de la red KPMG de firmas independientes, miembros de la red KPMG, afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

KPMG y el logotipo de KPMG son marcas registradas de KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza.