



Brexit: perspectivas y cómo prepararse

Antonio Hernández García

Socio Estrategia Energética e Internacionalización y Brexit KPMG

1 de febrero de 2019



Contenido

I

Contexto actual actual

II

Impacto para la empresa

III

Necesidad de prepararse

Contenido

I	Contexto actual
II	Impacto para la empresa
III	Necesidad de prepararse

Situación actual de las negociaciones

- El 15 de enero el **Parlamento Británico** rechazó el **acuerdo negociado entre Reino Unido y la UE**.
- Theresa May presentó el **21 de enero** al Parlamento Británico una **alternativa al plan de salida de la UE**, en la que se incluía una **renegociación con Bruselas sobre el *backstop* irlandés**, causa principal del rechazo al acuerdo negociado con la UE.
- Esta propuesta ha sido debatida y votada en el Parlamento Británico el **29 de enero** presentándose varias enmiendas, destacando las siguientes:
 - **Se quiere evitar un no acuerdo** (SI a la enmienda Spelman).
 - **No se quiere extender el Art.50** (NO a la enmienda Cooper/Reeves).
 - **Se quiere renegociar el *backstop* irlandés** (SI a la enmienda Brady).

Situación actual de las negociaciones

- May tiene ahora dos semanas (hasta el **13 de febrero**, cuando se volverá a reunir el Parlamento) para **renegociar con Bruselas el acuerdo de retirada** y más específicamente la cláusula referente al ***backstop* irlandés**.
- Bruselas no parece **dispuesta a renegociar los términos del acuerdo** alcanzado con Reino Unido, y le pide **aclarar sus propuestas**.
 - ✓ Sin embargo, la **enmienda Brady** plantea que el ***backstop* sea reemplazado por “acuerdos alternativos”** para evitar una frontera dura entre las dos Irlandas.
 - ✓ Existiría la posibilidad de **no tener que modificar el texto del acuerdo**, sino añadirlo como una carta adjunta.
- Con la votación de esta semana, **disminuye la probabilidad de posponer la fecha de retirada**, pero **aumenta la de un acuerdo o la de un no acuerdo**.

Contenido

I

Contexto actual

II

Impacto para la empresa

III

Necesidad de prepararse

- ❑ **2ª edición del informe.**
- ❑ Encuesta a cerca de **2.000 CEOs** y directivos de empresas españolas.
- ❑ Análisis de **13 sectores.**



1. ¿Mantiene su empresa alguna relación con Reino Unido? ⁽¹⁾

- ❑ Un **46%** de las empresas españolas declaran tener **algún tipo de relación con Reino Unido**.
- ❑ Las **exportaciones son el vínculo más común (18%)**, seguido de la implantación vía **filial (13%)**.

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

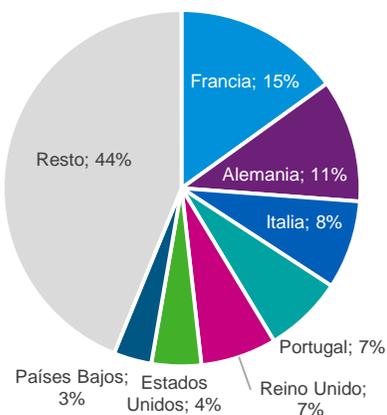


1. ¿Mantiene su empresa alguna relación con Reino Unido? (2)

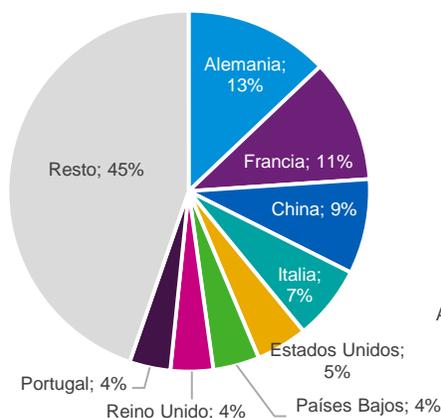
- ❑ Mercado británico sigue siendo **estratégico para la empresa española**, pero se observa **un primer impacto en la importación** que pierde un puesto respecto a 2017.

Reino Unido es para España...

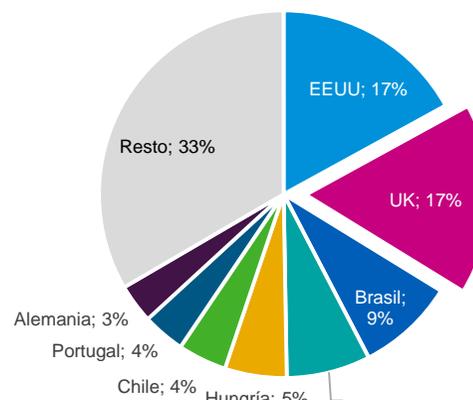
5º destino de exportación
(16.000 Mill.€, ene-nov 2018)



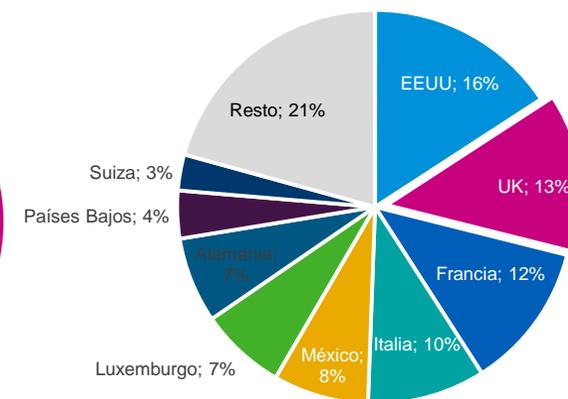
8º proveedor
(10.500 Mill.€, ene-nov 2018)



2º destino de la inversión española en el exterior (77.000 Mill.€ stock)



2º inversor en España (49.800 Mill. € stock)



1º emisor de turistas a España: cerca de 18 millones de visitantes en ene-nov 2018 (22% del total)

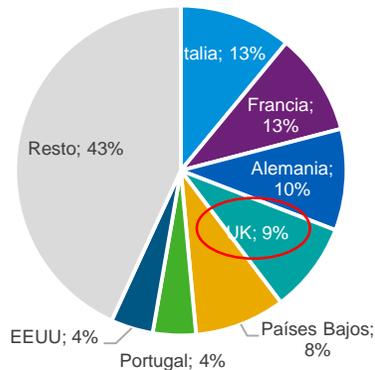
1º comprador extranjero de vivienda: 3% del total de compras y 19% de las compras de extranjeros

1. ¿Mantiene su empresa alguna relación con Reino Unido? (3)

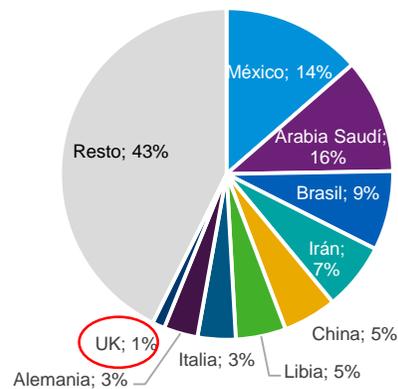
☐ y también para las murcianas.

Reino Unido es para Murcia...

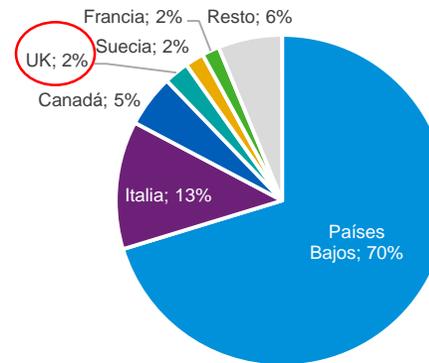
4º destino de exportación
(913 Mill.€ ene-nov 2018)



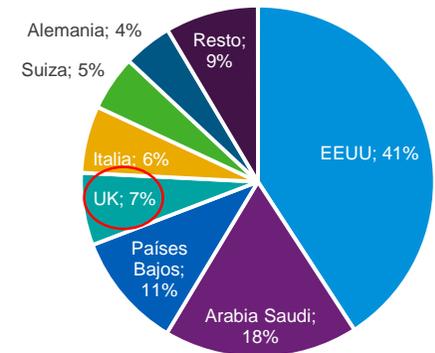
24º proveedor
(75 Mill.€ ene-nov 2018)



4º destino de la inversión murciana en el exterior (118 Mill.€ flujos 2000-2017)



4º inversor en Murcia (163 Mill.€ flujos 2000-2017)



1º emisor de turistas a Murcia: más de 400.000 visitantes en 2017 (42% del total)

1º comprador extranjero de vivienda: 7,5% del total de compras y 40% de las compras de extranjeros

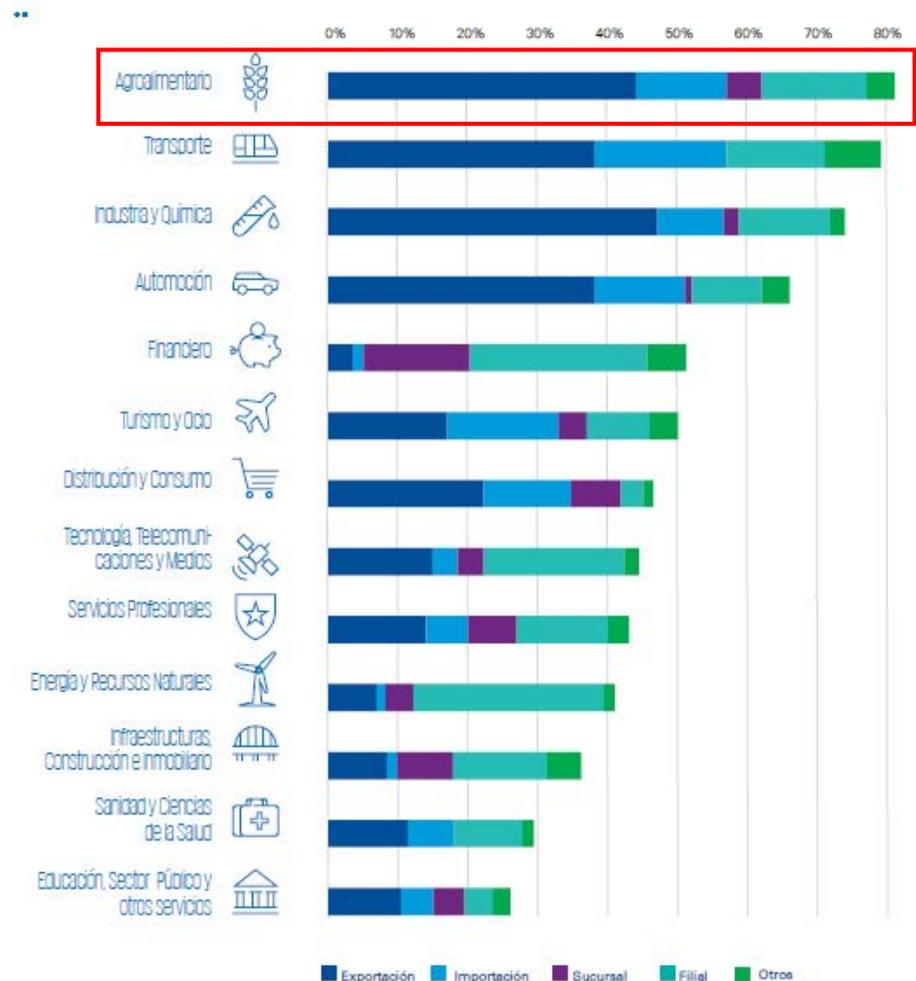
1. ¿Mantiene su empresa alguna relación con Reino Unido? (4)

❑ Exportación:

- ✓ Industria y Química.
- ✓ Agroalimentario.
- ✓ Automoción.
- ✓ Transporte

❑ Inversión:

- ✓ Financiero
- ✓ Energía y Recursos Naturales
- ✓ Tecnología y Telecomunicaciones



Nota: Una empresa puede tener más de un tipo de relación. Resultados no ajustados a 100%.

1. ¿Mantiene su empresa alguna relación con Reino Unido? (5)

- ❑ **Continúa el cambio de tendencia en la exportación española a UK iniciado en 2017.** Ligeró crecimiento en **ene-nov 2018** frente a un aumento más importante de la media a todo el mundo (**0,8% a UK frente a +3,4% a todo el mundo**).
- ❑ **Continúa reduciéndose el peso del mercado británico en la exportación española:** del 7,8% (2018) frente al 6,8% (2017) y 6,7% (ene-nov 2018).

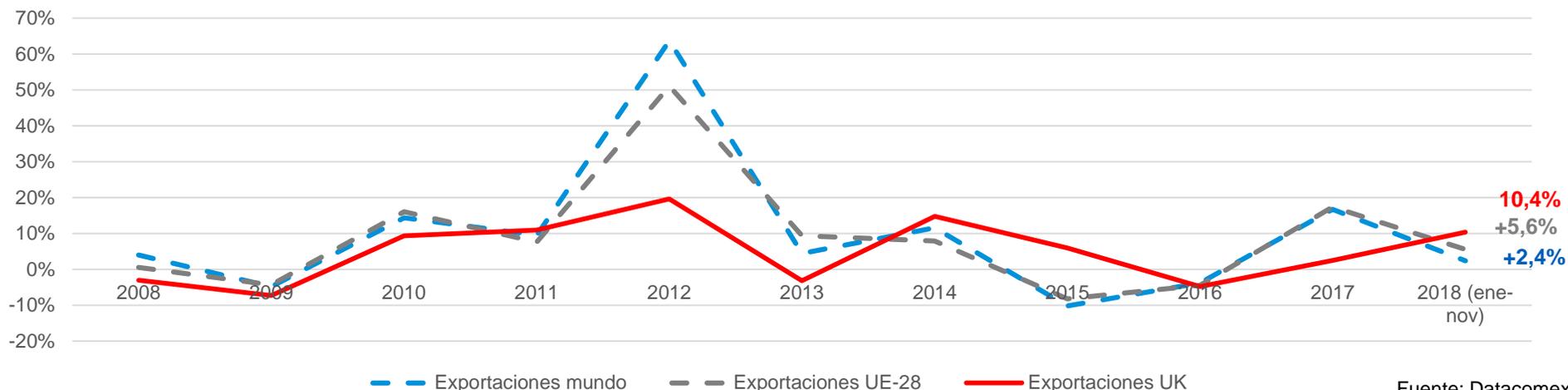
Evolución exportación española (% Variación internaual)



1. ¿Mantiene su empresa alguna relación con Reino Unido? (6)

- ❑ Evolución positiva de las **exportaciones murcianas a Reino Unido** en **enero-noviembre 2018 (+10,4%)***, tras el **+2,5%** registrado en **2017**.
- ❑ **Aumenta ligeramente el peso del mercado británico en la exportación murciana:** del 10,2% (2016), 8,9% (2017) y 9,2% (ene-nov 2018).

Evolución exportación murciana (% variación interanual)



Fuente: Datacomex

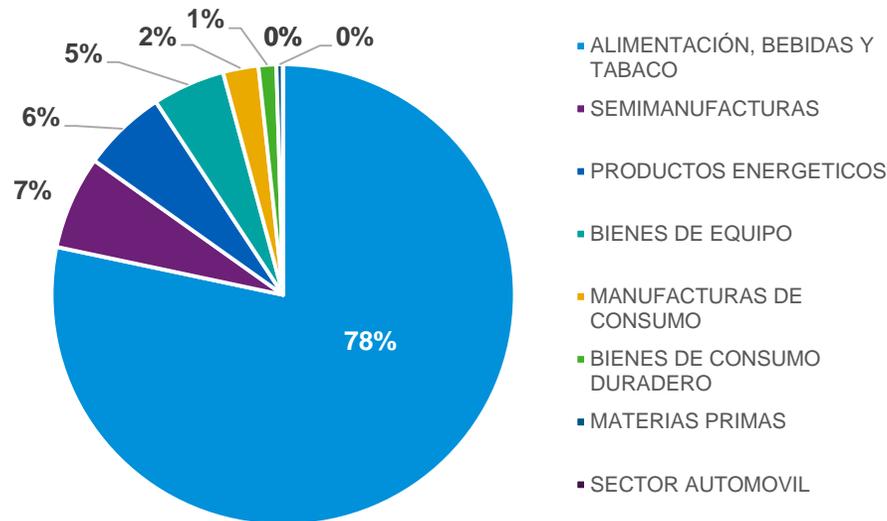
* Los datos disponibles solo permiten comparar datos definitivos 2017 y datos provisionales 2018, por lo que habrá que esperar a tener los datos del ejercicio 2017 completo para tener una comparativa más exacta.

* Datos provisionales 2018, datos definitivos 2017

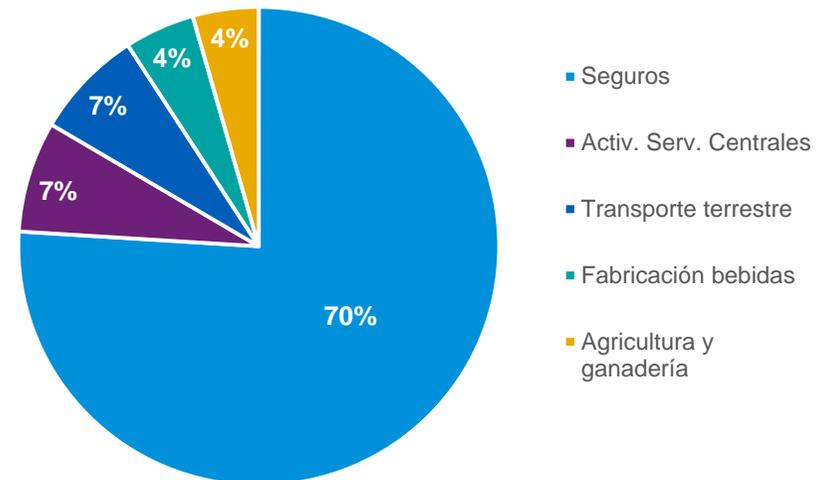
1. ¿Mantiene su empresa alguna relación con Reino Unido? (7)

- ❑ Las **exportaciones e inversiones murcianas a Reino Unido se encuentran muy concentradas sectorialmente.**
- ❑ El sector **Agroalimentario** representa el **78%** de la **exportación** murciana a UK, mientras el sector **Seguros** representa el **70%** de la **inversión** murciana en UK.

Exportación murciana a UK por sectores (ene-nov 2018*)



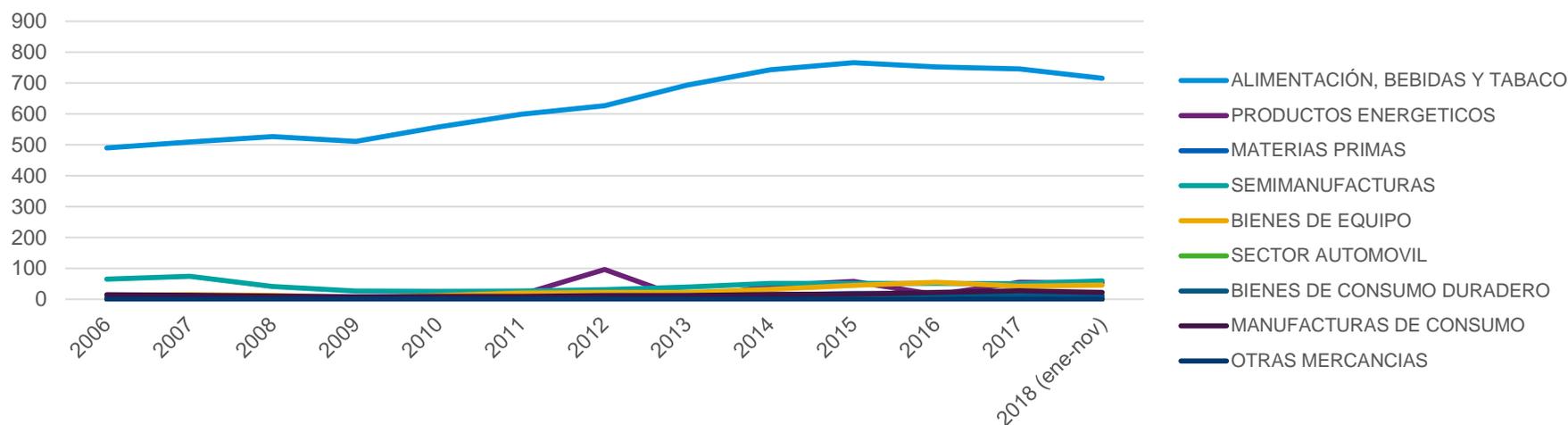
Flujos inversión bruta murciana en UK por sector (2000-2017)



1. ¿Mantiene su empresa alguna relación con Reino Unido? (8)

- ❑ El **78%** de las exportaciones murcianas a Reino Unido se concentran en el **sector Agroalimentario**. Este país es el **2º destino de exportación** para el sector agroalimentario murciano, representando el **16%** del total exportado.
- ❑ Del total Agroalimentario exportado por Murcia a Reino Unido, las **Frutas, hortalizas y legumbres** suponen el **90%**.
- ❑ Las **exportaciones agroalimentarias murcianas a Reino Unido** experimentaron en **2018 (ene-nov)** un crecimiento interanual del **6,6%**, hasta los 716 **Mill.€**, por debajo del **10,4%** de aumento de la exportación murciana total a Reino Unido.

Exportaciones murcianas a UK por sectores



Los datos disponibles solo permiten comparar datos definitivos 2017 y datos provisionales 2018, por lo que habrá que esperar a tener los datos del ejercicio 2017 completo para tener una comparativa más exacta.

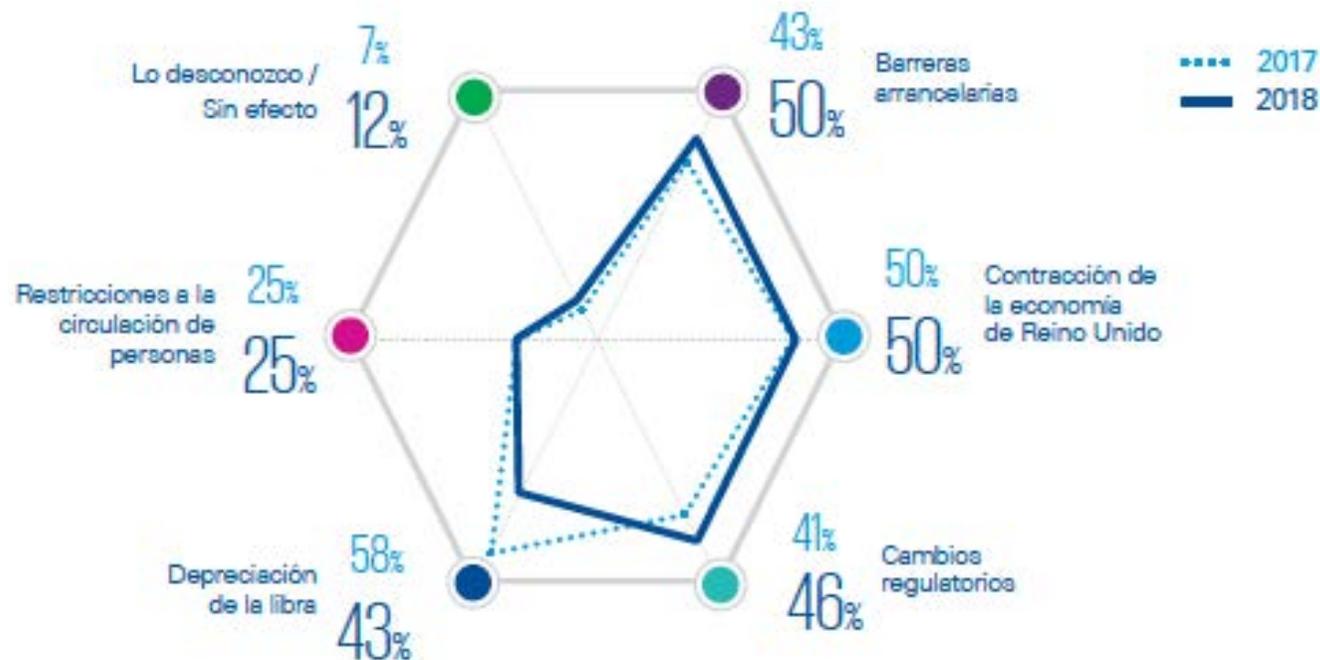
1. ¿Mantiene su empresa alguna relación con Reino Unido? (9)

- El **90%** de las exportaciones murcianas de bienes a Reino Unido se transportan por carretera.
- En el caso del sector **Agroalimentario**, el transporte por carretera al Reino Unido alcanza el **98%** del total.



2. ¿Qué posibles efectos del Brexit podrían tener mayor impacto? (1)

- ❑ **Contracción de la economía británica (50%) y Barreras arancelarias (50%)** como principales retos para la empresa española.
- ❑ Mayor preocupación por las **barreras arancelarias (+7%)** y descenso de importancia otorgada a la **depreciación de la libra (-15%)**, respecto al pasado año.

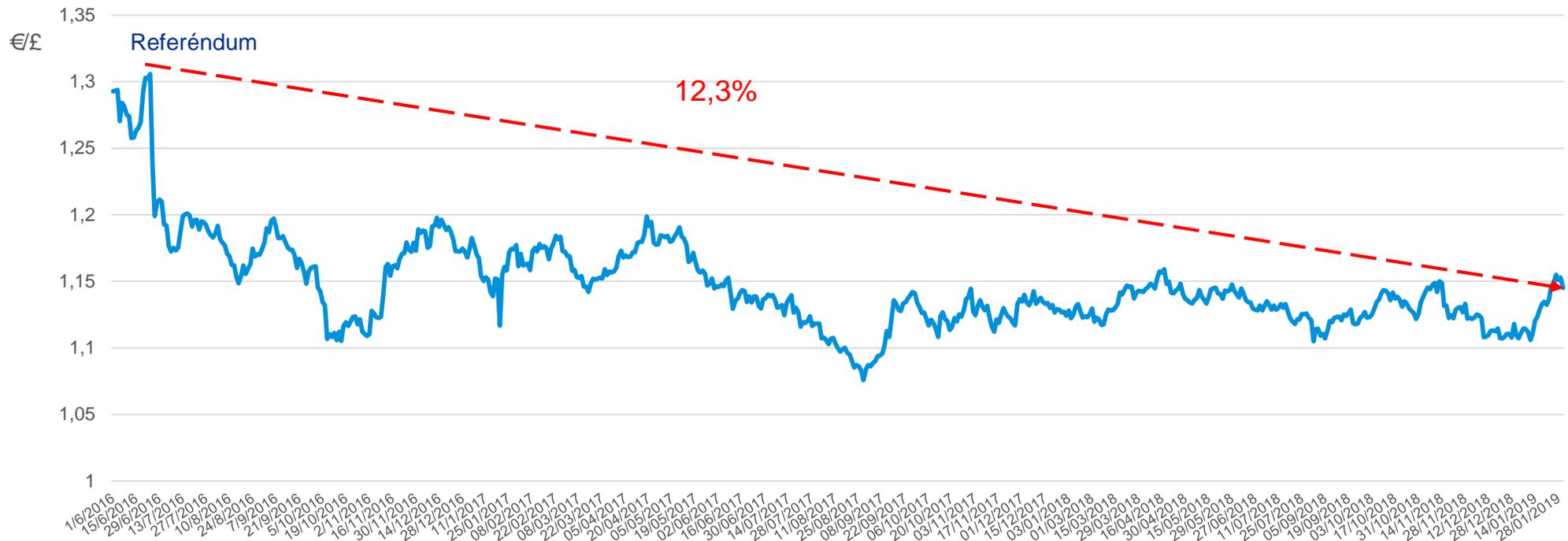


2. ¿Qué posibles efectos del Brexit podrían tener mayor impacto? (2)

Tipo de cambio

Depreciación de un 12,3% desde el 23 de junio de 2016.

Fuerte volatilidad en los últimos meses por los rumores acuerdo-no acuerdo.



2. ¿Qué posibles efectos del Brexit podrían tener mayor impacto? (3)

- ❑ Según el propio Banco de Inglaterra **habría costado ya a UK alrededor del 3% del PIB.**
- ❑ La mayor parte de los informes económicos han **revisado unas décimas a la baja el crecimiento para 2018 y 2019.** La **OCDE** revisa ligeramente al alza la previsión para 2019 (0,2%) aunque prevé una ralentización en 2020 (+1,1%). El **FMI** mantiene su previsión para 2019, si bien advierte que esa previsión se basa en el supuesto de que se alcanza un acuerdo de salida con la UE en 2019.
- ❑ El Banco de Inglaterra se enfrenta al **trade-off inflación crecimiento** a la hora de modificar los tipos de interés (decidió **aumentar los tipos de interés** hasta el **0,75%** en agosto).

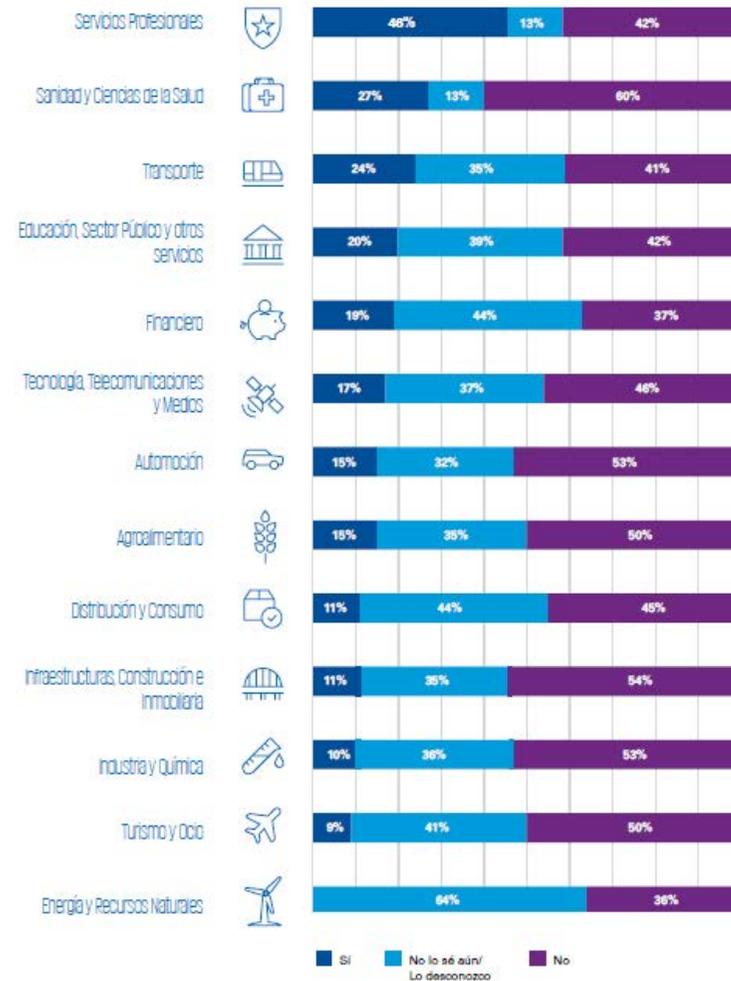
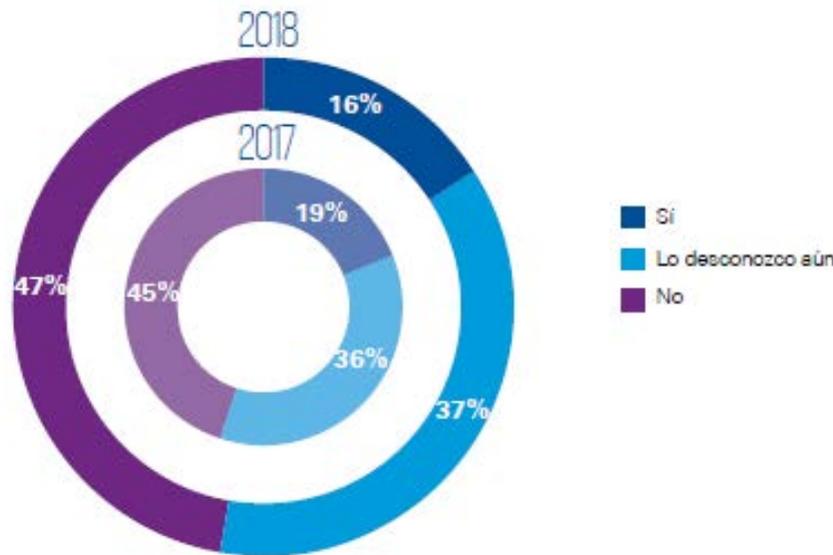
PIB en Reino Unido Comparativa de previsiones	Últimas	2018	2019	Anteriores	2018	2019	pre Brexit	2016	2017	2018
Banco de Inglaterra	Nov.18	1,4	1,8	Ago. 18	1,4	1,8	Mayo.16	2.0	2,3	2,3
Tesoro Británico (recopilación oficial de pronósticos independientes)	Oct.18	1,3↓	1,5	June.18	1,4	1,5	Junio.16	1.8	2,1	-
FMI*	Ene.19	1,4	1,5	Oct. 18	1,4	1,5	Abril.16	1.9	2,2	2,2
Comisión Europea	Nov. 18	1,3	1,2	May. 18	1,5	1,2	Mayo. 16	1,8	1,9	-
KPMG **	Oct.18	1,2↓	1,4	June.17	1,3	1,5	-	-	-	-
OCDE	Nov.18	1,3↓	1,4↑	Sep. 18	1,3	1,2	Jun.16	1,7	2,0	-

* Ha señalado que hay gran incertidumbre sobre esta predicción en caso de no acuerdo.

** Escenario con acuerdo que permita un Brexit suave y período transitorio. Si no hubiera acuerdo expectativa en 2019 sería un +0,6%.

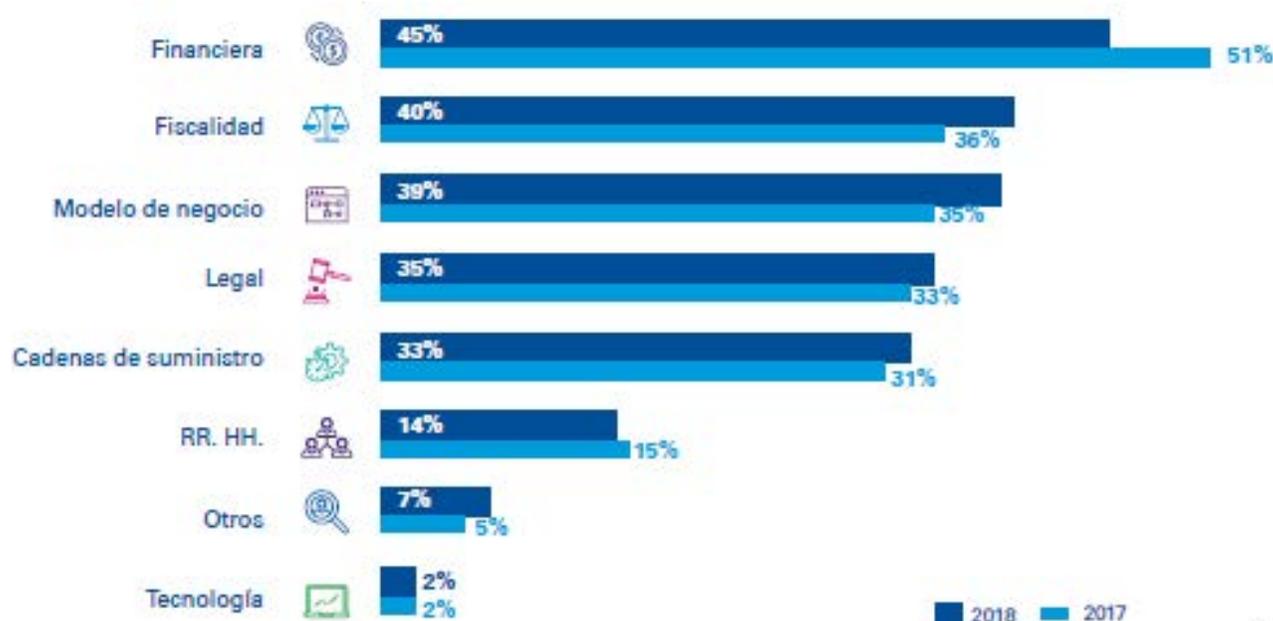
3. ¿Piensa que el Brexit podría generarle alguna oportunidad?

16% afirma que el **Brexit podría generarle alguna oportunidad de negocio.**



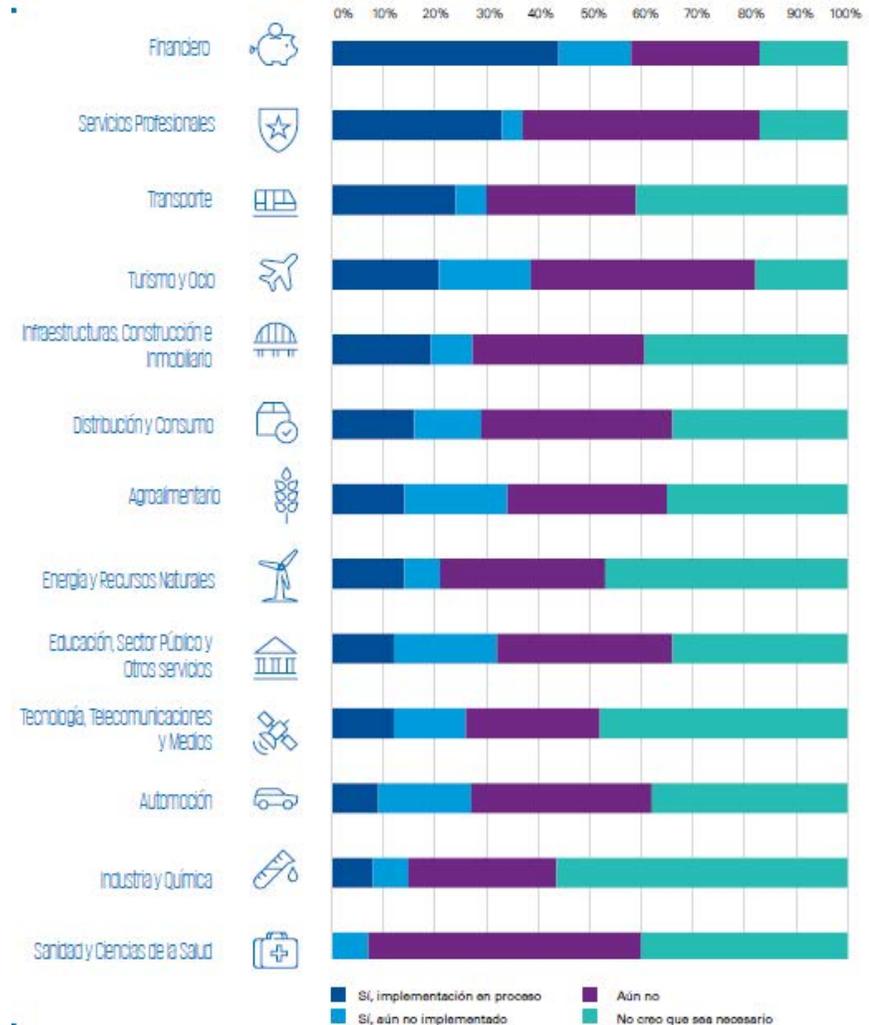
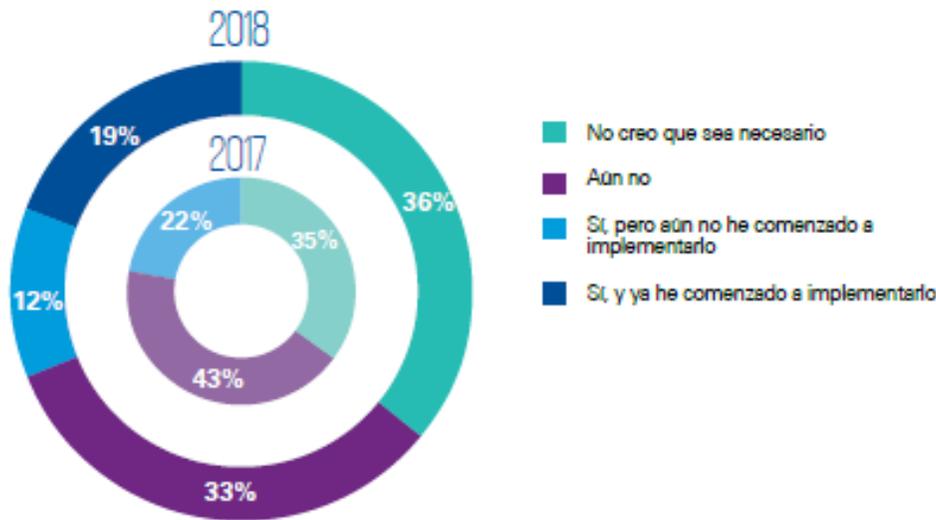
4. ¿Qué áreas podrían verse más afectadas?

- ❑ En general, las **empresas españolas** consideran que las **áreas financiera, fiscal y los modelos de negocio** son los ámbitos que más se verán afectados por el Brexit.
- ❑ Respecto al año pasado se observa un **aumento** en la percepción de impacto sobre **fiscalidad (+4%)** y **modelo de negocio (+4%)**, frente a un **descenso** del impacto en el área **financiera (-6%)**.



5. ¿Ha elaborado ya algún plan de contingencia frente al Brexit?

□ **2 de cada 3 empresas consideran necesario tener un plan de contingencia frente al Brexit: el 31% ya lo han elaborado (un 19% ya lo está implementando) y el 33% planean elaborarlo próximamente.**

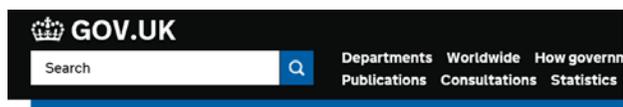


Contenido

I	Contexto actual
II	Impacto para la empresa
III	Necesidad de prepararse

Necesidad de prepararse

- ❑ Teniendo en cuenta la incertidumbre, las instituciones comunitarias y británicas aconsejan a las empresas **prepararse para la posibilidad de un no acuerdo**, habiendo publicado diversos documentos donde analizan las consecuencias del mismo.
- ❑ El **gobierno español se ha sumado a este mensaje**, lanzando una campaña de informativa para empresas.



Home > Government > Brexit

Collection

How to prepare if the UK leaves the EU with no deal

Guidance on how to prepare for Brexit if there's no deal.



[Read more on Brexit preparedness notices](#)

PAGE CONTENTS

CNECT

EMPL

ENER

ENV

CNECT

Communications Networks, Content and Technol



Necesidad de prepararse

- ❑ El **gobierno de Murcia, pionero** en el seguimiento del impacto del Brexit sobre sus empresas, se suma igualmente, a través del **Plan CARM Brexit**, con iniciativas específicas como:
 - ❑ **Herramienta de Autodiagnóstico Brexit,**
 - ❑ **Cheques Brexit,**
 - ❑ **Ventanilla Brexit**
 - ❑ **Observatorio Brexit.**



Necesidad de prepararse

- ❑ Las dudas sobre la posibilidad de una salida con acuerdo, han llevado a muchas empresas a abordar con urgencia un **plan de contingencia** frente al Brexit, que incluye los escenarios de un **“Brexit duro”** y de un **“no acuerdo”**.
- ❑ Se observa aun una **fuerte heterogeneidad** en el grado de preparación y un **cierto desconocimiento** de algunas de las implicaciones que el Brexit puede conllevar desde un punto de vista legal y regulatorio o financiero, por ejemplo.
- ❑ El Brexit afecta a la mayor parte de la operativa empresarial, por lo que conviene realizar un **autodiagnóstico** sobre el **nivel de impacto y de preparación**.
- ❑ Las que aún no hayan comenzado a prepararse, deberían hacerlo teniendo en cuenta los **plazos** que conllevan muchas de las medidas a implementar y el **aumento de precios / escasez** que se está produciendo en Reino Unido en términos de espacio de almacenaje.

Cómo prepararse

- Navegador del Brexit de KPMG** es una herramienta diseñada para ayudar a las empresas a identificar los elementos críticos y los puntos de no retorno en las decisiones críticas, a lo largo del proceso negociador.
- Las empresas deberán decidir el **grado de disrupción** que pueden asumir y **cuánto invertir** para cubrir los riesgos identificados.



Cómo prepararse

- CADENA DE SUMINISTRO:** necesidad de realizar un **mapeado de proveedores**, identificando a los **proveedores críticos** y analizando su **nivel de impacto** (en costes y tiempos de entrega). Plan de mitigación frente a los riesgos identificados.
- ADUANAS:** **cuantificación del impacto aduanero** (costes arancelarios, adelanto del IVA, costes logísticos); **diseño de estrategia aduanera adecuada** que tenga en cuenta las formalidades aduaneras (origen preferencial, registros aduaneros y de IVA, garantías de deuda de importación, representantes aduaneros, exportaciones indirectas, etc).



Cómo prepararse

3. LEGAL: revisión de los **contratos con clientes y proveedores**, que permitan mantener posición competitiva y cumplir compromisos; tramitación de **registros o licencias** en Reino Unido, ante la posibilidad de no reconocimiento; protección de **propiedad intelectual** o a la **transferencia de datos personales**; posible introducción de **medidas sanitarias y fitosanitarias** al comercio.

4. RECURSOS HUMANOS: posible necesidad de visados; reconocimiento de cualificaciones profesionales; repercusiones sobre condiciones laborales y costs asociados.



Cómo prepararse

- 5. FINANCIERO:** análisis de posibles impactos relacionados con **mayores tensiones de liquidez** (retrasos en pagos, caídas de ingresos, volatilidad cambiaria); impacto en el **capital circulante** por un aumento de inventario; previsibles **cautelos adicionales de entidades financieras.**



Conclusiones

- **El Brexit ha añadido una importante complejidad al panorama político, económico y comercial internacional**, que se añade a otros retos como el cambio de gobierno en **EE.UU.**, “nueva normalidad” de **China**, cambios estructurales en el **mercado del petróleo**, etc.
- Aunque todavía quedan muchas incertidumbres, **los efectos sobre la economía británica ya se han puesto de manifiesto** (depreciación de la libra y menor crecimiento económico).
- Dada la **importancia de Reino Unido para España**, el **Brexit podría afectar significativamente a las empresas** en diferentes ámbitos.

Ante este reto, **la anticipación y la preparación son esenciales.**



Muchas gracias

Antonio Hernández García

Socio responsable de Estrategia Energética e Internacional y Brexit en KPMG

ahernandezg@kpmg.es

CV Antonio Hernández García



Nombre	Antonio Hernández García
Cargo	Socio, Estrategia Energética e Internacional y Brexit, KPMG España
Formación	<ul style="list-style-type: none">▪ Técnico Comercial y Economista del Estado desde 1991.▪ Doctor en Economía aplicada por la Universidad de Alcalá de Henares de Madrid.▪ Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid▪ Máster en Liderazgo en la Gestión Pública por la escuela de negocios IESE.
Experiencia	<p>Antonio se incorporó a KPMG Madrid en noviembre de 2011.</p> <p>Desde 2009 hasta noviembre de 2011 ocupó el cargo de Director General de Política Energética y Minas en el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, fue miembro del Consejo de Gobierno de la Agencia Internacional de la Energía y representante de la Administración Española en diversos Consejos Informales de Energía de la Unión Europea.</p> <p>Su experiencia profesional (23 años al servicio de la Administración) incluye además los cargos de :</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Director Ejecutivo de Información y Estrategia de la sociedad estatal Invest in Spain.▪ Director para la UE de la Asociación Mundial de Agencias de Promoción de Inversiones (WAIPA).▪ Subdirector General de Estudios del Sector Exterior y la Competitividad en el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.▪ Consejero Económico y Comercial jefe de la Oficina Comercial de la Embajada de España en Teherán , Irán.▪ Consejero Económico y Comercial jefe de la Oficina Comercial de la Embajada de España en Sofía Bulgaria.▪ Subdirector General Adjunto de Deuda Pública en la Dirección General del Tesoro y Política Financiera.▪ Subdirector General Adjunto de Legislación y Política Financiera en la Dirección General del Tesoro y Política Financiera.
Publicaciones	<ul style="list-style-type: none">▪ Internacionalización y competitividad de la economía española-Factores relevantes para la empresa. Editorial Pirámide, 2010.



Site de KPMG en España sobre Brexit

La empresa española ante el Brexit
Más de la mitad de las empresas españolas no descarta oportunidades ante el Brexit

La salida de Reino Unido de la Unión Europea abre un periodo de incertidumbre en presencias y tendrá importantes efectos en las empresas. En KPMG ponemos a disposición de nuestros clientes un amplio equipo de expertos y la fortaleza de nuestra red global para ayudarles a analizar y abordar a este nuevo escenario.

Brexit: KPMG crea un grupo de trabajo para ayudar a sus clientes
Como asesores y planificadores los impactos del Brexit en su organización. Nuestros expertos ofrecen las claves para gestionar los efectos del Brexit de la salida de Reino Unido de la Unión Europea.

Claves del Brexit
KPMG te ayuda a descubrir una serie de documentos para ayudarte a comprender y definir los efectos del Brexit y convertirlos en oportunidades.

Biblioteca Brexit
KPMG te ayuda a descubrir una serie de documentos para ayudarte a comprender y definir los efectos del Brexit y convertirlos en oportunidades.

Implicaciones económicas
La economía, pre de KPMG en Reino Unido. Tras Brexit, analizamos los efectos macroeconómicos pensados del resultado de referéndum.

La reacción de nuestros expertos
Los expertos de KPMG ofrecen sus reacciones ante este acontecimiento.

¿Qué pueden esperar las multinacionales tras el Brexit?
Las multinacionales con marcas en el Reino Unido tendrán que valorar si su actual estrategia de gestión de flujos en Europa necesita revisión.

Contacta
Ofonas
E-mail
Social media @ KPMG

Solicitud de propuesta
Enviar RFP



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 future 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.