



La empresa española ante el Brexit

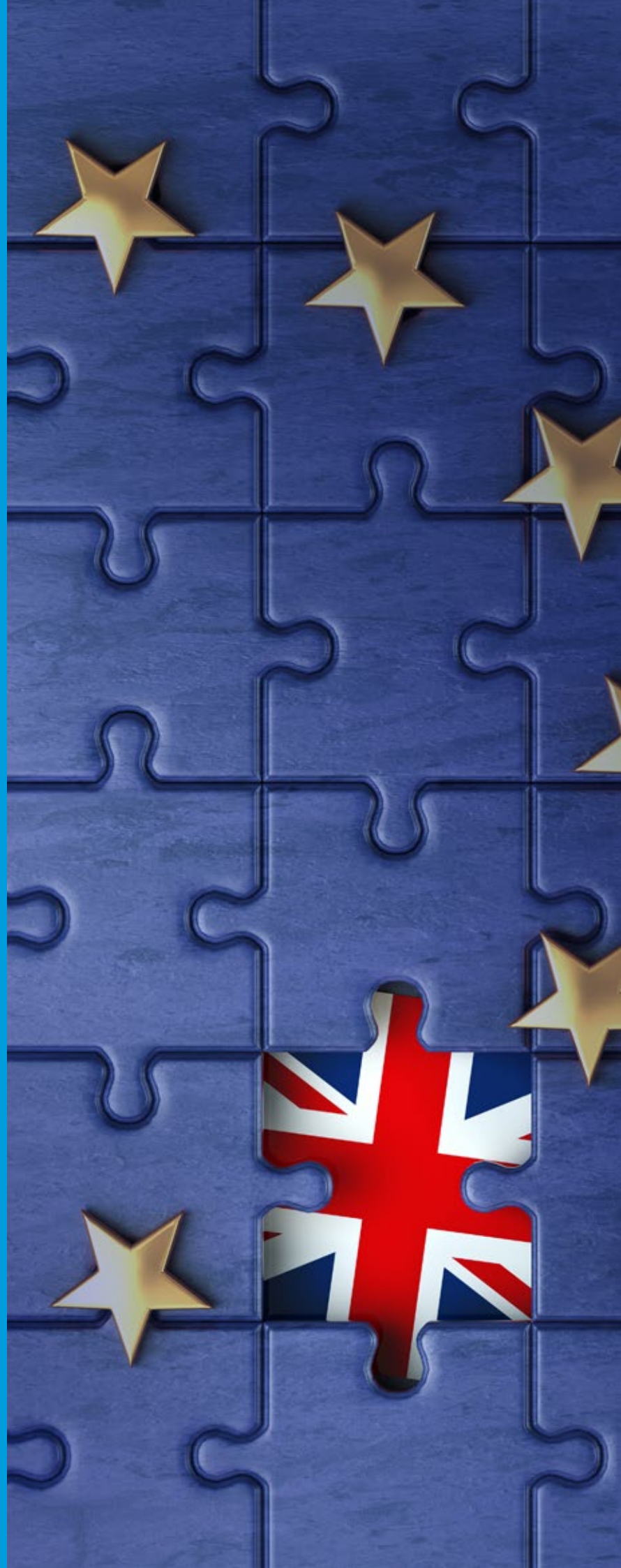
Con la colaboración de:

CEOE

CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE
ORGANIZACIONES EMPRESARIALES

Enero 2020

kpmg.es





Índice

- 2 Prólogo

- 4 Resumen ejecutivo

- 6 Actividad de las empresas españolas en Reino Unido

- 8 Principales retos

- 10 Respuesta ante el Brexit

- 12 Áreas de impacto en las que se centra el plan de contingencia

- 14 Implicaciones sobre la estructura societaria

- 17 Ficha Técnica



Prólogo

Superados ya tres años de negociaciones, Reino Unido y la UE han conseguido finalmente alcanzar un acuerdo sobre las condiciones de salida.

Las discrepancias políticas en Reino Unido sobre los términos del acuerdo negociado por Theresa May, dilató el proceso de aprobación parlamentaria, obligando al país a solicitar dos prórrogas a la UE respecto a la fecha de salida prevista.

La dimisión de May en junio y el nombramiento como sucesor de Boris Johnson, propició la convocatoria de elecciones anticipadas, que se celebraron el pasado 13 de diciembre y otorgaron a Johnson la mayoría que necesitaba para desbloquear la aprobación del acuerdo renegociado por él con la UE ante el Parlamento Británico.

El acuerdo de salida aprobado por Reino Unido y la UE garantiza un período transitorio hasta finales de 2020, en el que habrá de negociarse la futura relación. Durante este tiempo habrán de negociarse no solo los términos de la futura relación comercial, sino también cuestiones relativas a defensa, seguridad, protección de datos, transporte y aviación o pesca, entre otras. Con tan solo once meses para afrontar todas estas cuestiones, se abre un reto con escasos precedentes en la historia de negociaciones de la UE.

A pesar de que Reino Unido tendría la posibilidad de ampliar ese período transitorio hasta en dos años más, el primer ministro británico ya ha señalado su intención de no hacerlo, habiendo contemplado en el texto de la Ley del Acuerdo de Salida de Reino Unido la prohibición de cualquier intento de extensión de dicho período transitorio.

Los negociadores europeos se muestran escépticos sobre la posibilidad de alcanzar un acuerdo amplio y profundo sobre la futura relación en tan corto espacio de tiempo y abogan por la posibilidad de negociar, de manera separada, diversos acuerdos parciales, una posibilidad que no parece descartar Reino Unido.

Por otra parte, Bruselas muestra una posición firme y unánime en su requerimiento a Reino Unido al respeto del principio de competencia leal en materia regulatoria y de ayudas de estado. En este sentido, supedita el alcance del acuerdo sobre la futura relación al compromiso británico en esta cuestión.

En caso de no conseguir alcanzar un acuerdo sobre la futura relación antes del 31 de diciembre de 2020 y si

Reino Unido renuncia efectivamente a la posibilidad de ampliar el período transitorio, se produciría una salida sin acuerdo ("Cliff Edge") el primero de enero de 2021, pasando sus relaciones comerciales a regirse por los términos de la Organización Mundial de Comercio.

Ante esta posibilidad, aún no descartable, parece recomendable que los operadores económicos adapten sus planes de contingencia para esta eventualidad.

Por otra parte, desde KPMG estamos recomendando a nuestros clientes el diseño de una estrategia a medio plazo que ya contemple a Reino Unido fuera de la UE y con acuerdos preferenciales con mercados relevantes, que podría requerir cambios de la estructura internacional de algunos grupos a nivel corporativo, operativo o fiscal.

Dada la incertidumbre que aún se mantiene sobre cuál será el contenido del acuerdo de la futura relación e, incluso, si será posible negociarlo en el tiempo disponible, desde KPMG hemos consultado por cuarto año consecutivo a más de 2.000 directivos españoles para conocer con más detalle su exposición al mercado británico y en qué ámbitos les afecta, así como su estrategia frente al Brexit.

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 ante los retos y oportunidades derivados 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



Resumen Ejecutivo

Cerca de la mitad de las empresas españolas encuestadas mantiene algún tipo de relación comercial o económica con Reino Unido. La menor incertidumbre explica que en el ámbito de las empresas exportadoras sea inferior el porcentaje de las que consideran necesario contar con un plan de contingencia a corto plazo. Sin embargo, las empresas ya consideran medidas en el ámbito de sus estructuras societarias ante la certeza de que Reino Unido será un país tercero con el que la UE habrá firmado un acuerdo de libre comercio, y que contará con sus propios acuerdos comerciales con mercados relevantes para la empresa española.

Los resultados de la encuesta reflejan la importancia del mercado británico para las empresas españolas: **el 40% de las compañías encuestadas declara tener algún tipo de relación comercial o económica con Reino Unido.** A nivel sectorial, Industria (65%), Turismo y Ocio (62%) y Automoción (58%) son los sectores con mayor exposición agregada, si bien los sectores Banca y Tecnología, Medios de Comunicación y Telecomunicaciones y Energía presentan una elevada exposición inversora (41 %, 28% y 22%, respectivamente).

Las **barreras arancelarias (55%)** y la **contracción de la economía de Reino Unido (51%)** destacan como los **principales retos para las empresas, si bien ambos descienden respecto a la edición anterior** (64% y 69%, respectivamente). Los cambios regulatorios, principal reto señalado en la edición anterior (70%), preocupa este año a un 49% de los encuestados. y se observa también una menor inquietud por la depreciación de la libra en esta edición (37% respecto al 48% de la edición anterior).

La incertidumbre sobre los términos concretos de la futura relación y las consecuencias que puedan tener para las empresas españolas sobre las relaciones económicas y comerciales con Reino Unido, hacen **aconsejable una adecuada planificación estratégica.** Esta es la opinión de cerca de siete de cada diez encuestados: **un 44% ya ha elaborado un plan de contingencia frente al Brexit y un 24% tiene sobre la mesa esta posibilidad. Las empresas implantadas**

en Reino Unido a través de filial o sucursal, son las que muestran una mayor propensión a la preparación de planes de contingencia, con un 62% de las que cuentan con filial y un 65% de las presentes a través de sucursal que ya lo han elaborado. Frente a ellas, las **empresas con una relación meramente comercial con Reino Unido (exportación o importación), se muestran menos inclinadas a la planificación de medidas de contingencia a corto plazo frente al Brexit**, con un 39% de las que exportan y un 27% de las importadoras que no lo consideran necesario.

Estos datos parecen apuntar una **mayor relajación de las empresas con una relación meramente comercial con Reino Unido, tras la rebaja de incertidumbre que ha supuesto el resultado electoral en Reino Unido y el respaldo parlamentario al acuerdo de salida, que contempla un periodo transitorio hasta el 31 de diciembre de 2020**, en el que se mantiene el statu quo, y una relación futura basada en un acuerdo de libre comercio sin aranceles.

A pesar del compromiso manifestado por ambas partes para tratar de alcanzar un acuerdo lo más amplio posible, los negociadores europeos ya han señalado que su alcance estará condicionado por el respeto al compromiso de competencia leal (level playing field) por parte de Reino Unido.

Por otra parte, **aunque el acuerdo de salida contempla la posibilidad de extender el periodo transitorio hasta dos años más, Reino Unido ya ha anunciado que no lo va a solicitar, lo que implica que si en estos 11 meses no se alcanza un acuerdo y se ratifica por los parlamentos de las dos partes, se podría producir una salida sin acuerdo el 1 de enero de 2021**, ante la cual las empresas deben estar preparadas.

Igualmente, conviene tener en cuenta que, **incluso aunque se alcance el acuerdo, se producirán cambios en la operativa con Reino Unido que las empresas deberían anticipar. También se producirán cambios en las relaciones comerciales**

de este país con la UE y con terceros mercados con los que firme nuevos acuerdos, lo que exige la toma de medidas a medio plazo.

Por este motivo, **en esta edición hemos profundizado en los impactos del Brexit sobre las estructuras societarias y estrategias empresariales a medio plazo.**

Se ha consultado a empresarios y directivos si el Brexit podría hacer aconsejable tomar algún tipo de medida relativa a sus estructuras societarias. **Un tercio de las empresas consideran la relocalización desde Reino Unido a la UE (19%) y las alianzas con un socio en Reino Unido (14%), como medidas a llevar a cabo**, seguidas por la reestructuración societaria (9%) y la venta de carteras/activos de la empresa en Reino Unido (4%).

Las **empresas empiezan por tanto a reaccionar ante la nueva situación, con cambios relevantes en sus estructuras societarias a medio plazo.**

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. Les apoyamos **también en el diseño de sus estrategias en el medio plazo (operativas, organizativas y de negocio)**, teniendo en cuenta que Reino Unido ya será un país tercero y habrá firmado acuerdos preferenciales con otros mercados relevantes para la empresa española, como Estados Unidos, Japón o Australia.



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



Actividad de las empresas españolas en Reino Unido

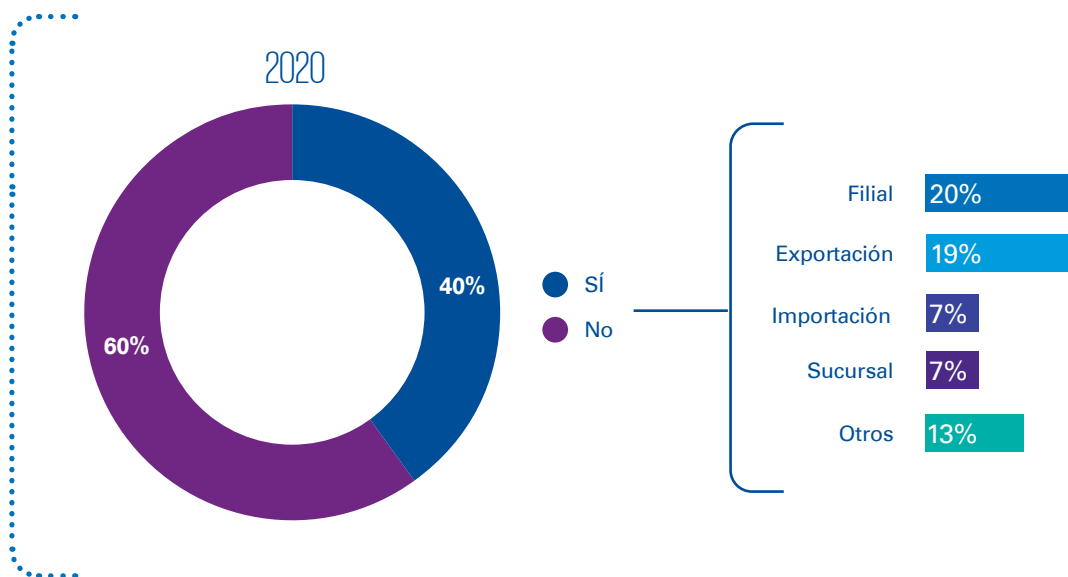
Un **40% de las empresas españolas encuestadas** declara tener algún tipo de **exposición a Reino Unido**, siendo la **implantación vía filial** el vínculo más común (señalado por un **20%**), seguido de **exportación (19%)**.

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 Industria (44%), Automoción (40%) y Química y Farmacia (32%). Los sectores con una mayor exposición al mercado británico derivada de su implantación, vía sucursal o filial, serían Banca (41%), Tecnología, Medios de comunicación y Telecomunicaciones (28%), Infraestructuras y Construcción (26%) y Energía (22%).

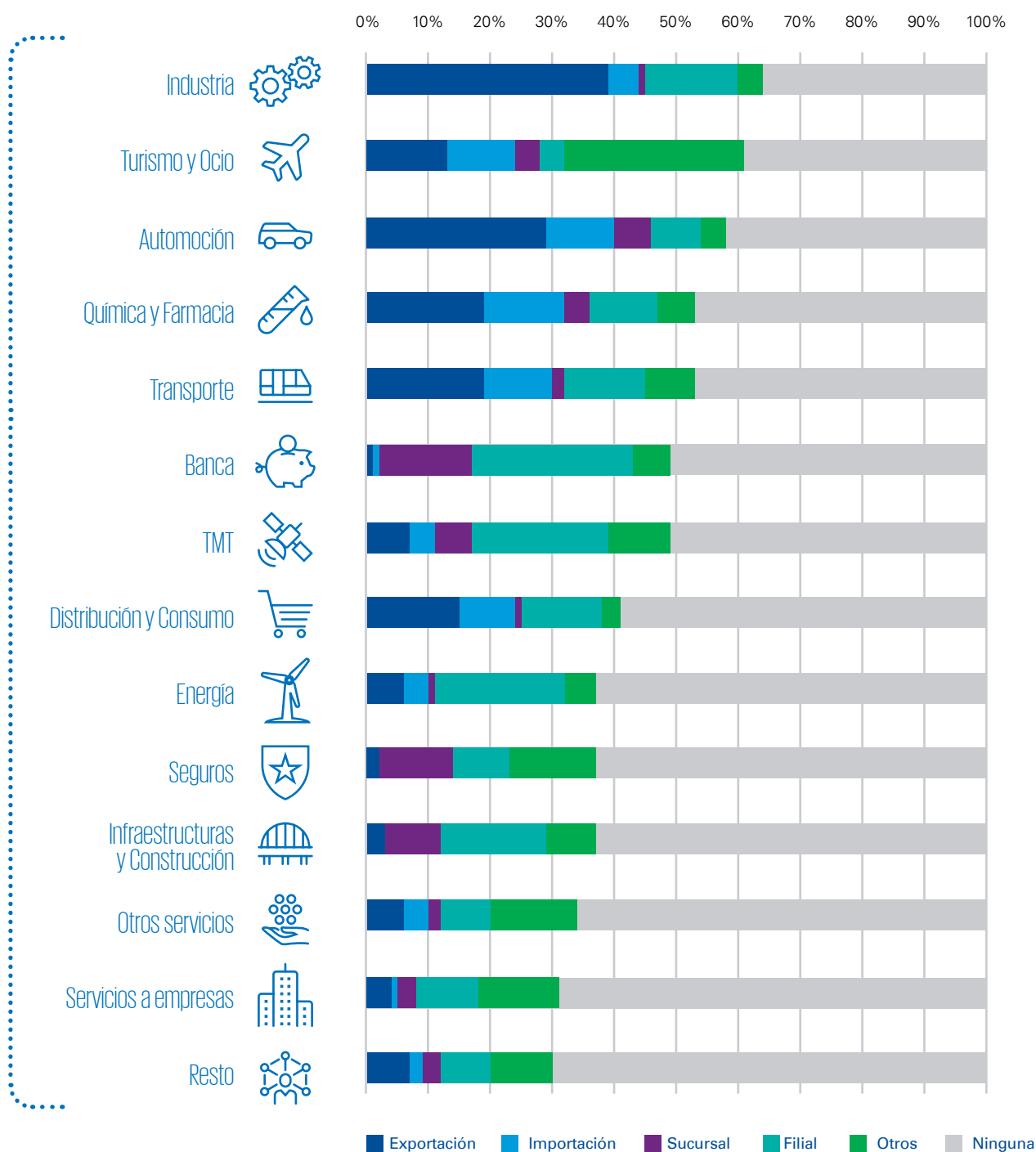
I 1. ¿Mantiene su empresa alguna relación con Reino Unido?

Pregunta multirespuesta



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

2. Exposición al Brexit por sectores (2020)



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

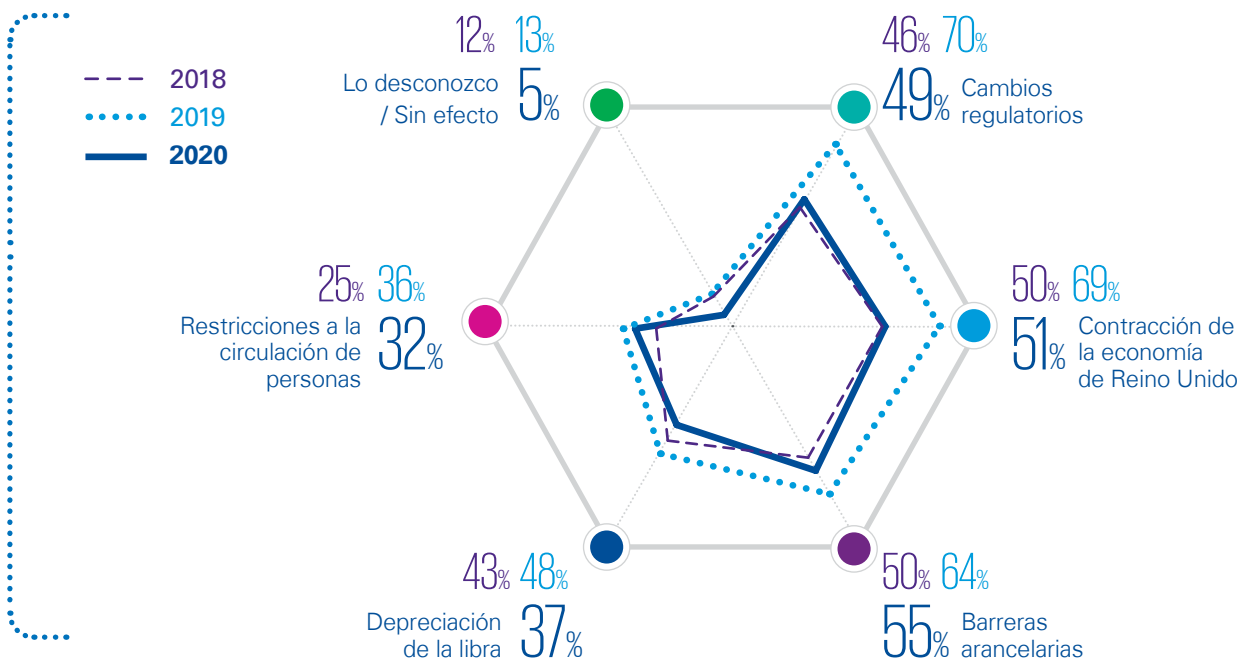


Principales retos

Los empresarios y directivos señalan las **barreras arancelarias (55%)** y la **contracción de la economía de Reino Unido (51%)** como los principales retos para su empresa, si bien **ambos descienden respecto a la edición anterior** (64% y 69%, respectivamente). Los **cambios regulatorios**,

principal reto señalado en la edición anterior (70%), preocupa este año a un **49%** de los encuestados. Igualmente se observa una menor inquietud por la **depreciación de la libra** en esta edición (**37%** respecto al 48% de la edición anterior).

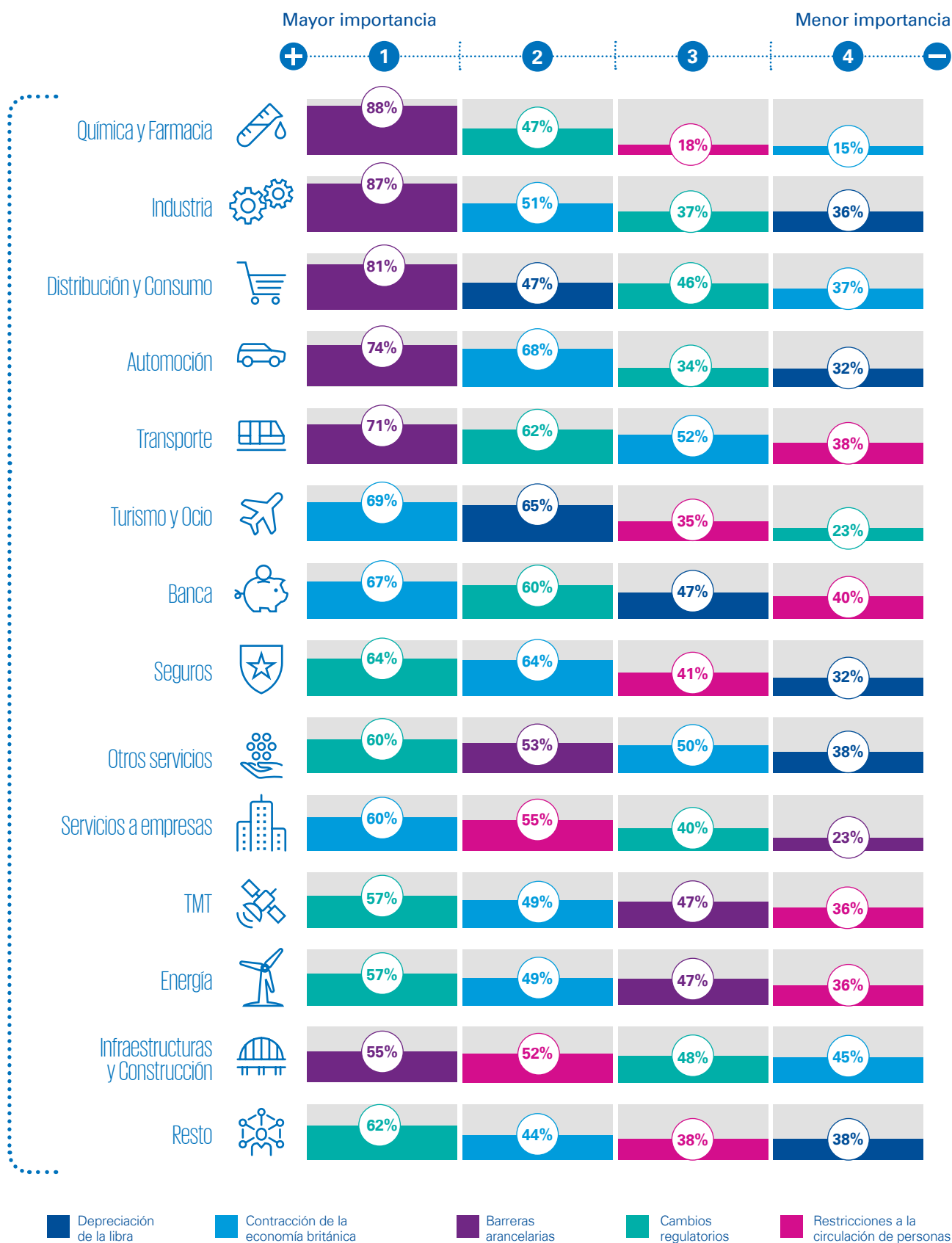
3. ¿Qué posibles efectos del Brexit podrían tener mayor impacto en su empresa?



A nivel sectorial, cabe destacar que las posibles barreras arancelarias son la principal preocupación para sectores como Química y Farmacia (88%), Industria (87%), Distribución y Consumo (81%) y Automoción (74%). Por su parte, los sectores de Seguros (64%), Otros servicios (60%), Tecnología, Medios de comunicación y Telecomunicaciones (57%) y Energía (57%) se muestran fundamentalmente preocupados por los posibles cambios regulatorios. La contracción de

la economía británica es el principal reto destacado por los sectores Turismo y Ocio (69%), Banca (67%) o Servicios a empresas (60%). Hay varios sectores donde destacan igualmente otros retos: cambios regulatorios en Banca (60%), depreciación de la libra en Turismo y Ocio (65%), contracción de la economía británica en Automoción (68%) o restricciones a la movilidad de personas en Servicios a empresas (55%) e Infraestructuras y Construcción (52%).

4. Posibles efectos del Brexit: Desglose sectorial (2020)



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

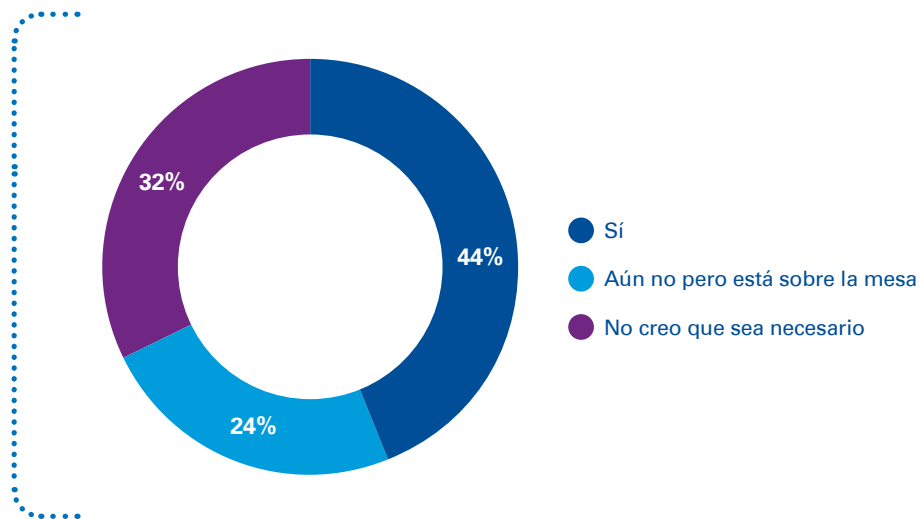


Respuesta ante el Brexit

Un **44% de las empresas afectadas han elaborado ya un plan de contingencia** y un **24% adicional** responde que, si bien aún no lo tienen, **es una cuestión que**

está sobre la mesa. Casi un tercio de las empresas afectadas (**32%**) **no lo creen necesario**.

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



Dos factores podrían explicar este porcentaje de empresas que no consideran necesario de momento contar con un plan de contingencia.

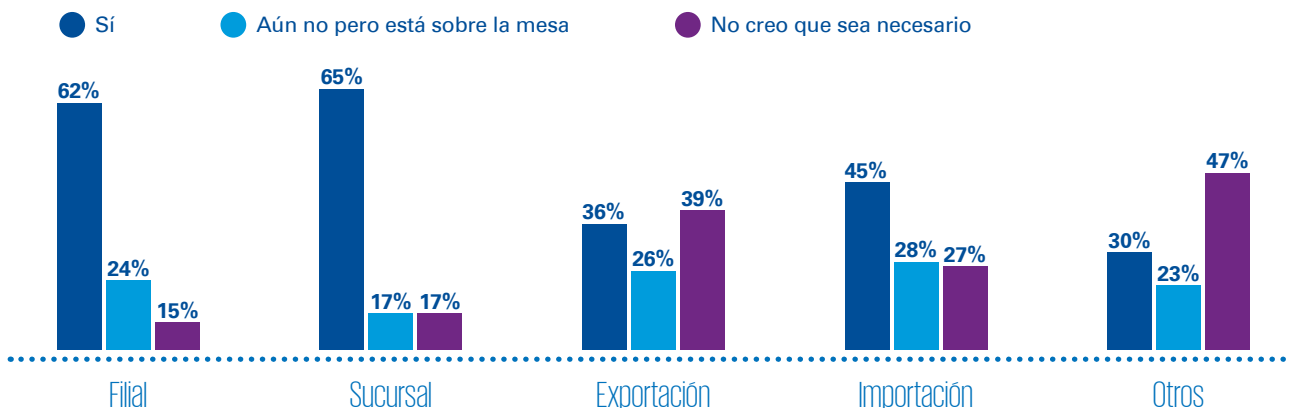
Por un lado, **los resultados obtenidos en esta edición, parecen reflejar un panorama inmediato de menor incertidumbre**, ya que se conoce en qué va a consistir la relación futura (en principio, un acuerdo de libre comercio) y se ha aprobado un periodo transitorio hasta el 31 de diciembre de 2020, en el que se mantiene el statu quo.

Por otra parte, analizando los resultados por el tipo de relación que las empresas mantienen con

Reino Unido, se observa que **son las empresas implantadas en Reino Unido las que en mayor medida han elaborado un plan de contingencia (62% las que cuentan filial y 65% las presentes a través de sucursal)**. Sin embargo, **son las empresas con una relación comercial con Reino Unido (de exportación o importación), las que parecen descartar en mayor medida la necesidad de un plan de contingencia a corto plazo (39% y 27%, respectivamente), por entender que un acuerdo de libre comercio evitaría los aranceles entre las dos partes y su operativa con el mercado británico no se vería alterada tras el período transitorio.**

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

Desglose según tipo de relación con Reino Unido



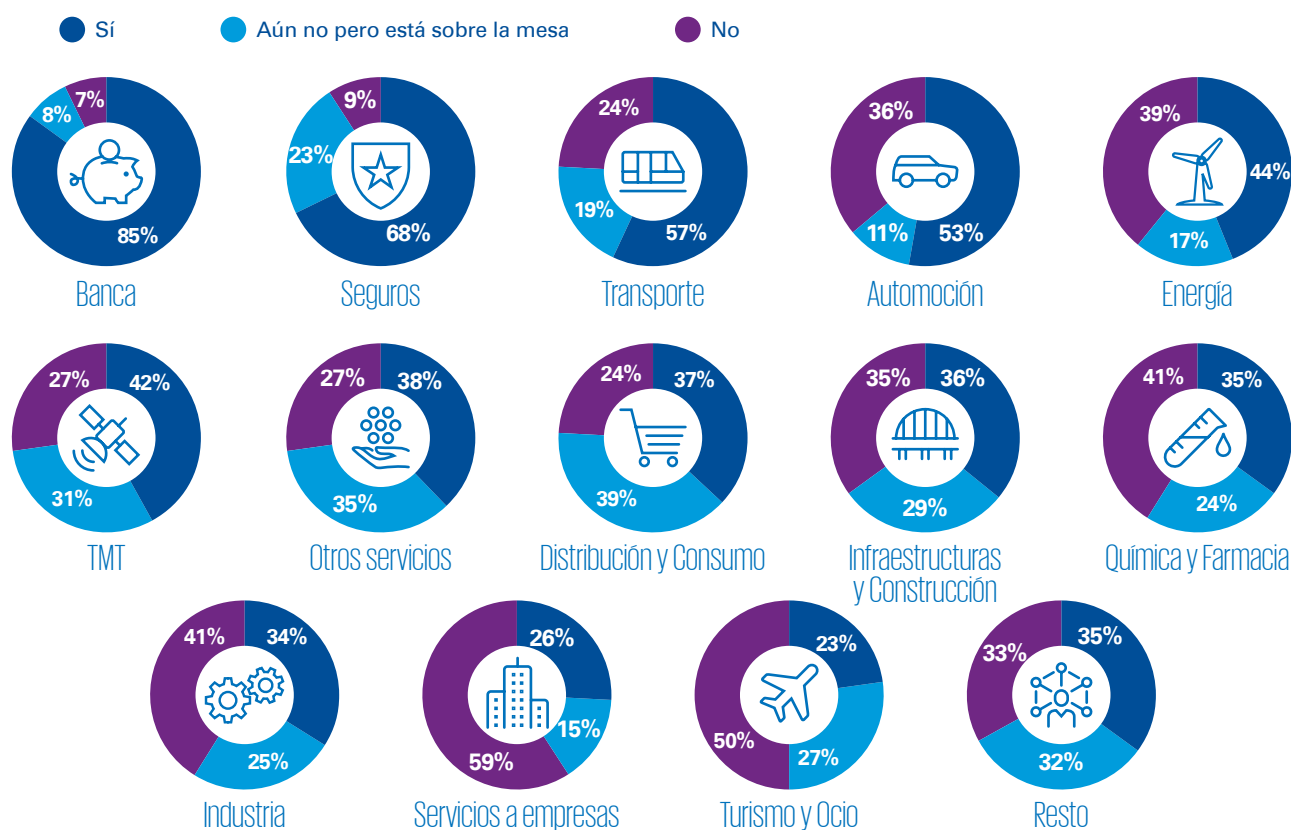
Por sectores, se observa una mayor preparación frente al Brexit en aquéllos sectores en los que los reguladores han instado la elaboración de planes de contingencia, como Banca (85%) y Seguros (68%), así como en aquéllos con una mayor presencia inversora en Reino Unido, como Automoción (53%), Energía (44%) o Tecnología, Medios de comunicación y Telecomunicaciones (42%). Adicionalmente, el sector Transporte figura entre los más preparados (57%), ante el impacto potencial que el Brexit puede tener sobre su actividad y la de sus clientes.

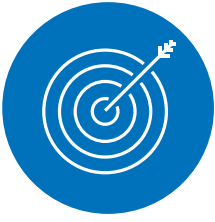
Entre los sectores que aún no tienen un plan elaborado pero lo tienen en mente destacan Distribución y Consumo (39%), Otros servicios (35%), Tecnología, Medios de comunicación y Telecomunicaciones (31%) o Infraestructuras y Construcción (29%).

Finalmente, entre los sectores de menor preparación destacarían los de Servicios a empresas (59%), Turismo y Ocio (50%), Industria (41%) o Química y Farmacia (41%).

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

Desglose por sector





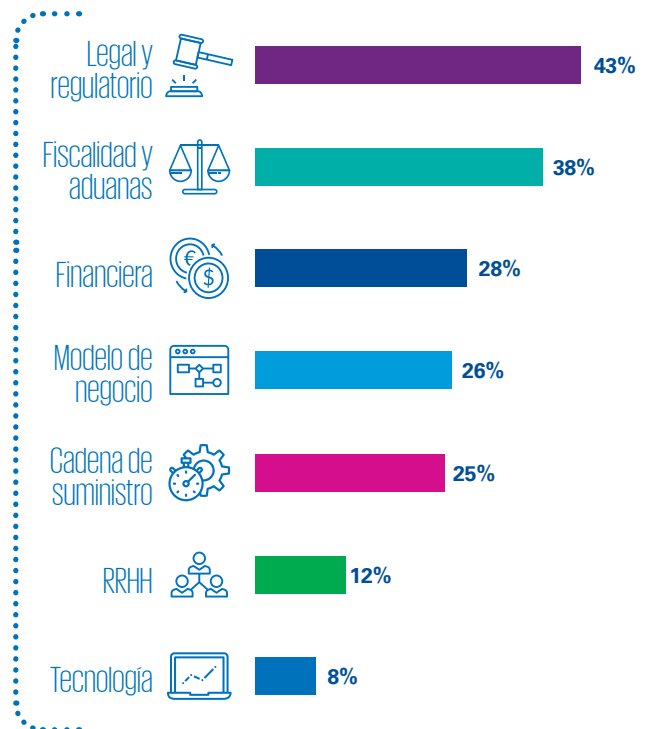
Áreas de impacto en las que se centra el plan de contingencia

Las empresas encuestadas señalan que las áreas en las que están centrando sus planes de contingencia, o tienen previsto hacerlo, serían: el área de **Legal y Regulatorio (43%)**, **Fiscalidad y Aduanas (38%)** y **Financiera (28%)**, principalmente.

A nivel sectorial, las áreas de Fiscalidad y Aduanas centran fundamentalmente los planes de los sectores Transporte (71%), Distribución y Consumo (59%), Infraestructuras y Construcción (42%) e Industria (42%). En el área de Legal y Regulatorio se centran los planes de los sectores Seguros (68%), Banca (67%), Tecnología, Medios de comunicación y Telecomunicaciones (53%) o Energía (51%). En la Cadena de suministro se han enfocado especialmente los planes de Automoción (50%) y Química y Farmacia (47%). Finalmente, el ámbito Financiero destaca en los planes de contingencia del sector Turismo y Ocio (31%).

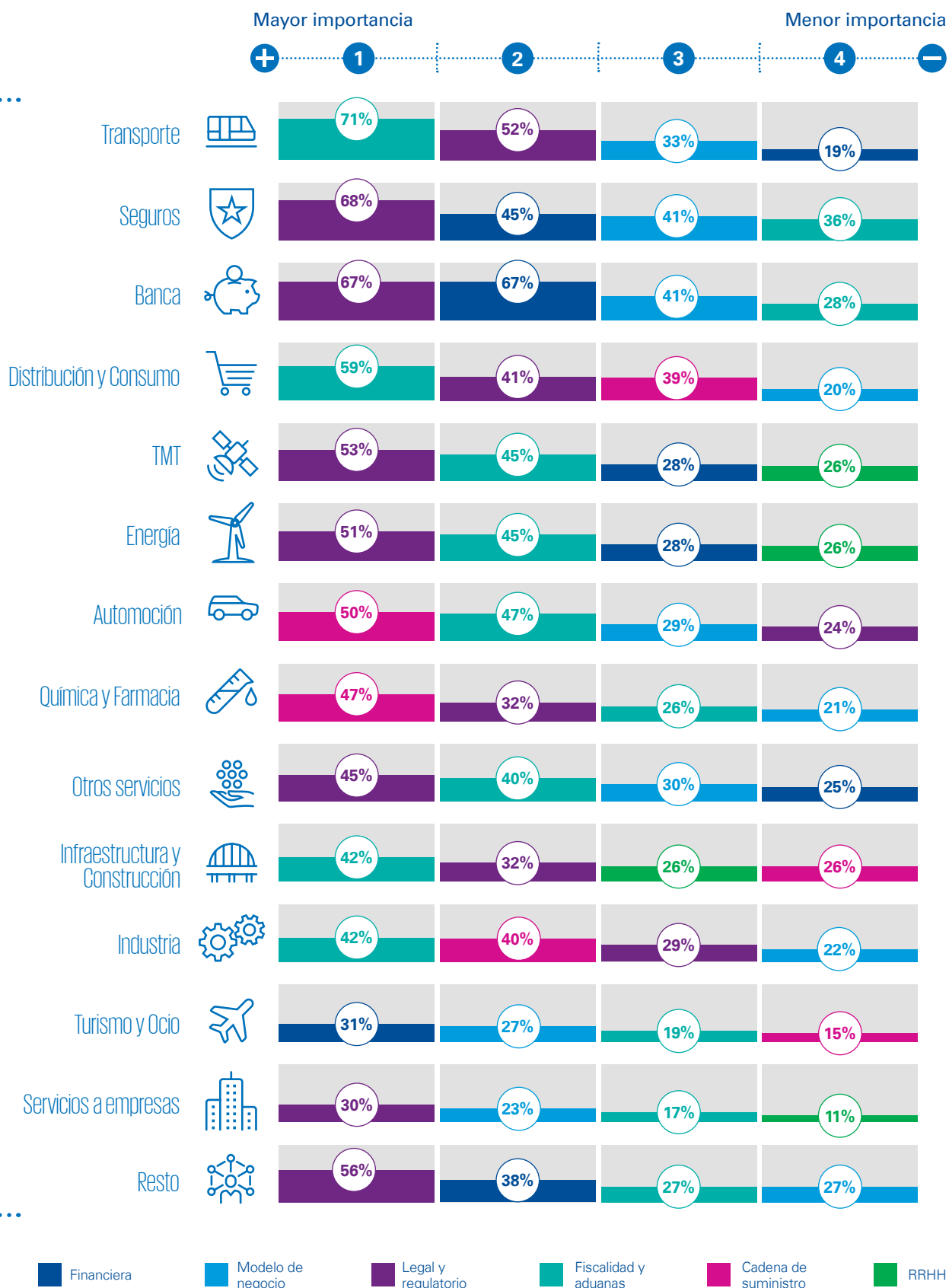
8. ¿En qué áreas del plan de contingencia está trabajando o cree necesario trabajar?

Pregunta multirespuesta



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

Pregunta multirespuesta





Implicaciones sobre la estructura societaria

En esta edición **hemos profundizado en los impactos del Brexit sobre las estructuras societarias** y estrategias empresariales a **medio plazo**, teniendo en cuenta que Reino Unido será un país tercero con el que previsiblemente se habrá firmado un acuerdo de libre comercio, y que contará con sus propios acuerdos comerciales con mercados relevantes para la empresa española, como Estados Unidos, Japón o Australia.

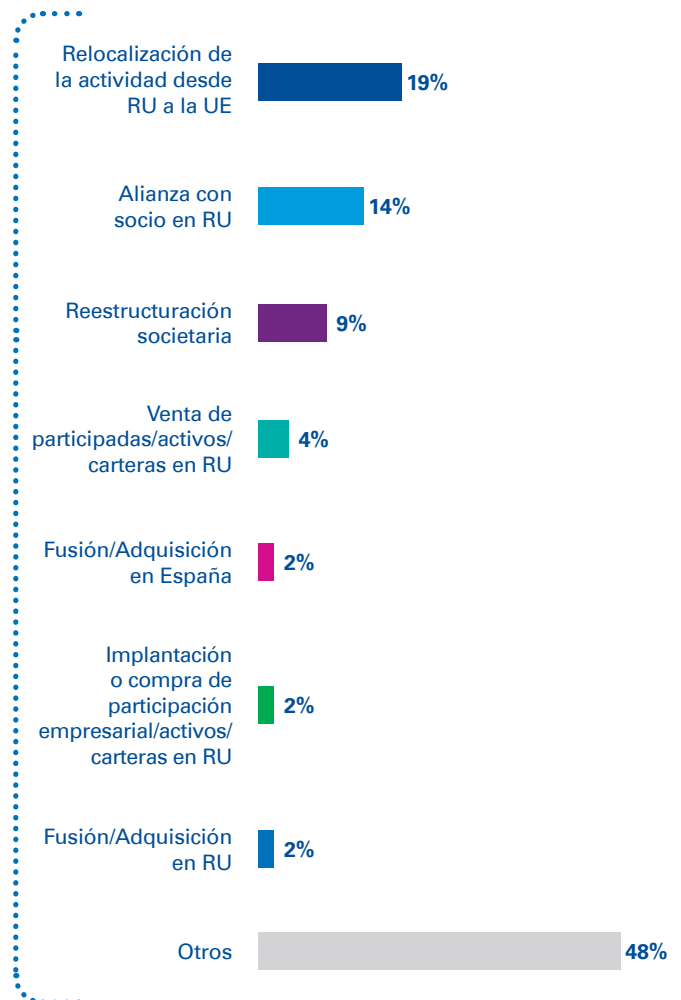
Por ello, se ha consultado a empresarios y directivos si el Brexit podría hacer aconsejable tomar algún tipo de medida relativa a la estructura societaria. Entre éstas, destacan la **relocalización desde Reino Unido a la UE (19%)** y **las alianzas con un socio en Reino Unido (14%)**, que concentran un tercio de las respuestas. La **reestructuración empresarial** es considerada por un **9%** de las empresas, seguido por **venta de carteras/activos de la empresa en Reino Unido (4%)**.

Las empresas empiezan por tanto a reaccionar ante la nueva situación, con cambios relevantes en su estructura societaria, ante la menor incertidumbre del entorno a medio plazo.

Desde el punto de vista sectorial, la relocalización de la actividad desde Reino Unido a la UE es la principal medida apuntada por sectores como Automoción (37%), Tecnología, Medios de comunicación y Telecomunicaciones (25%), Banca (25%) o Energía (25%). Para los sectores Seguros (23%), Servicios a empresas (21%) o Industria (20%) la alianza con un socio en Reino Unido sería la medida más señalada. La reestructuración societaria encabeza la respuesta de los sectores Infraestructuras y Construcción (19%) o Transporte (19%).

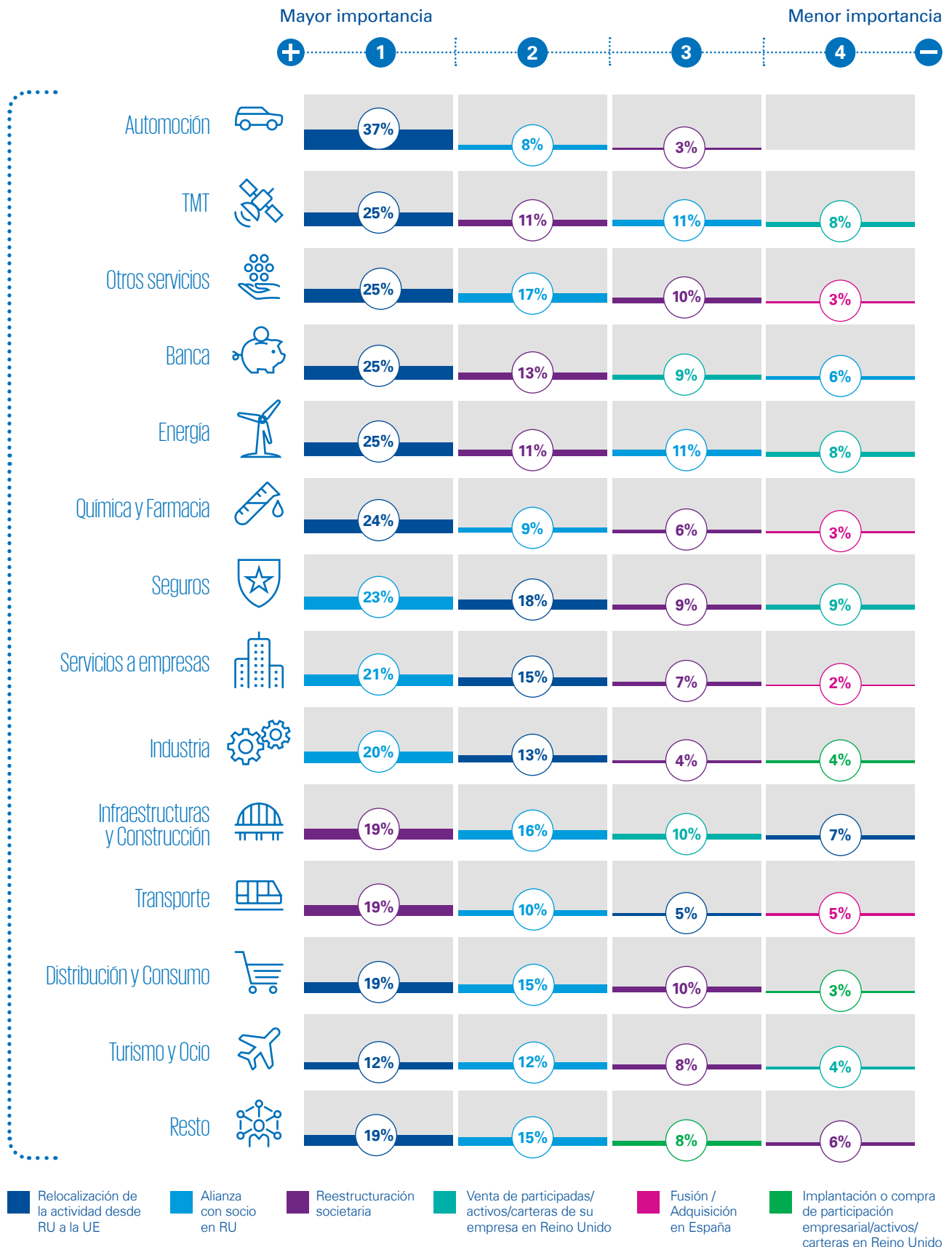
10. ¿Considera que el Brexit haría aconsejable algún tipo de medida relativa a la estructura de su empresa?

Pregunta con respuesta única



11. ¿Considera que el Brexit haría aconsejable algún tipo de medida relativa a la estructura de su empresa?

Pregunta con respuesta única





Desde KPMG venimos apoyando a las empresas en la identificación de los posibles impactos derivados del Brexit. Tras el acuerdo de salida alcanzado en noviembre de 2019 y ratificado por los parlamentos de la UE y Reino Unido en enero de 2020, se abre un período transitorio hasta el 31 de diciembre de 2020 en el que Reino Unido mantiene todo el acervo comunitario y durante el que se deberá negociar la futura relación.

A pesar del compromiso manifestado por ambas partes para tratar de alcanzar un acuerdo lo más amplio posible, los negociadores europeos ya han señalado que su alcance estará condicionado por el respeto al compromiso de competencia leal (*level playing field*) por parte de Reino Unido.

Por otra parte, **aunque el acuerdo de salida contempla la posibilidad de extender el período transitorio hasta dos años más, Reino Unido ya ha anunciado que no lo va a solicitar lo que implica que si en estos 11 meses no se alcanza un acuerdo y se ratifica por los parlamentos de las dos partes, se podría producir una salida sin acuerdo el 1 de enero de 2021, ante la cual las empresas deben estar preparadas.**

Igualmente, conviene tener en cuenta que, **incluso aunque se alcance el acuerdo, se producirán cambios en la operativa con Reino Unido que las empresas deberían anticipar.**

Desde el **punto de vista aduanero**, incluso aunque no existiesen barreras arancelarias, habrá que hacer frente a otras trabas 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 las mercancías. Existen estrategias aduaneras y regímenes suspensivos de IVA que pueden ayudar a minimizar este tipo de impactos 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 interrupción 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 todos lo relativo a autorizaciones, licencias de actividad o certificaciones de estándares, la posible introducción de controles sanitarios y fitosanitarios, 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 a medio plazo en las estructuras fiscales societarias y en los pagos transfronterizos.

En lo relativo a **empleados y movilidad**, los posibles impactos podrían estar vinculados a las formalidades requeridas para la nueva condición de residencia o para eventuales desplazamientos, así como al reconocimiento de cualificaciones profesionales o repercusiones sobre condiciones laborales, sanitarias y de seguridad social.

Finalmente, 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.



Ficha Técnica

Este informe sobre el impacto del Brexit en la empresa española forma parte de Perspectivas España, un estudio realizado por KPMG con la colaboración de CEOE, que recoge la opinión de directivos y empresarios españoles sobre la situación económica actual y sus expectativas a medio plazo.

El contenido de este estudio se basa en una **encuesta llevada a cabo durante los meses de noviembre de 2019 a enero de 2020** que incluye algunas cuestiones recurrentes de carácter general sobre expectativas económicas y de gestión empresarial y otras específicas en función de la coyuntura. De manera específica, en estas páginas se recogen las cuestiones abordadas respecto al Brexit y su potencial impacto en las compañías españolas.

En esta edición se añade una pregunta relativa a las medidas sobre la estructura de la empresa derivadas del Brexit.

Este informe refleja las **respuestas de más de 2.000 presidentes, directores generales, propietarios y consejeros (39%); directivos (46%); y mandos intermedios (13%) de empresas radicadas en España agrupadas en 13 sectores de actividad económica:** Banca; Seguros; Industria; Infraestructuras y Construcción; Automoción; Tecnología, Medios de comunicación y Telecomunicaciones (que incluye Fintech); Transporte; Química y Farmacia; Turismo y Ocio; Distribución y Consumo; Energía (electricidad, gas y petróleo); Servicios a empresas (agrupa: Facility Services, Empleo, BPO y Servicios Profesionales); Otros servicios; y Resto (agrupa: Real Estate, Sector Público, Gestión de Activos, Private Equity, Sanidad y Educación).





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](https://www.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.

© 2020 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.