



Estrategia operativa para hacer frente al Brexit

PREPARATE PER AL BREXIT

Ignacio Crespo, Director de Strategy&Transformation Consulting en KPMG

4 de noviembre de 2020





Estrategias de negocio para hacer frente al Brexit

En un escenario geopolítico cambiante....

- Escenario **geopolítico actual** con cambios rápidos e intensos, en el que las empresas han de aprender a tomar **decisiones en un entorno de incertidumbre y con información incompleta.**
- ¿Ha identificado los **riesgos y oportunidades directos e indirectos** que el Brexit puede presentar para su empresa? ¿Ha tomado algún tipo de **medida** para **mitigarlos o para aprovecharlos?**



..... conviene tener presentes algunas recomendaciones

1. Adaptación del plan de contingencia

- El plan de contingencia no es un documento estático sino vivo. Debe **revisarse y adaptarse**.
- Tres **escenarios** principales:
 1. Acuerdo amplio (**OPTIMISTA**)
 2. Acuerdo de mínimos (sin aranceles ni cuotas arancelarias)
 3. No acuerdo (**PESIMISTA**)
- Incluso aunque haya acuerdo:
 - Se desconocen los términos del mismo.
 - Habrá cambios relevantes a nivel operativo.
 - El margen de tiempo será muy reducido

.... conviene tener presentes algunas recomendaciones

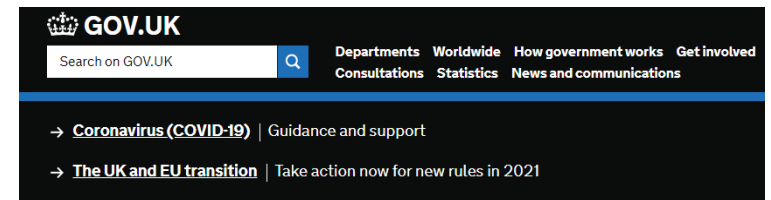
2. Análisis de la cadena de valor

- Desde el punto de vista operativo, conviene analizar la posible vulnerabilidad de la **cadena de valor** (proveedores y clientes, así como sus segundas derivadas).
- Los posibles impactos pueden tener un **origen arancelario, logístico o regulatorio.**
- Dentro de los impactos arancelarios en la cadena de valor, uno relevante es el derivado de una **potencial pérdida de origen UE** de los productos.
 - Incluso si la empresa no exporta de forma directa a UK, posibilidad de que los insumos procedentes de RU e incorporados en sus exportaciones, puedan **perder el “origen UE”** y haga aconsejable la **búsqueda de proveedores alternativos.**

.... conviene tener presentes algunas recomendaciones

3. Planificación de una estrategia a medio plazo

- Diseño de una **estrategia post-Brexit realista**, que contemple a Reino Unido fuera de la UE.
- **REINO UNIDO** tiene ya capacidad para **negociar nuevos acuerdos con terceros mercados**, priorizando **EEUU, Japón, Australia y Nueva Zelanda**.
- Ya ha firmado **22 acuerdos comerciales** (Japón, Marruecos, Corea del Sur, Suiza, Chile,...), que se aplicarán **cuando finalice el período transitorio**.



GOV.UK

Search on GOV.UK

Departments Worldwide How government works Get involved
Consultations Statistics News and communications

→ **Coronavirus (COVID-19)** | Guidance and support

→ **The UK and EU transition** | Take action now for new rules in 2021

Home > Business and industry > Trade and investment > Exporting

Part of
[Transition period](#)

Guidance

UK trade agreements with non-EU countries in a no-deal Brexit

Find out which new trade agreements will be in place if there's a no-deal Brexit.

.... conviene tener presentes algunas recomendaciones

3. Planificación de una estrategia a medio plazo

La firma de **acuerdos preferenciales de RU con terceros países** puede suponer un **aumento de la competencia** en este mercado para las empresas que exportan, que haga aconsejable la **búsqueda de mercados alternativos**.



Sin embargo, pueden representar una **oportunidad para aumentar la presencia en el mercado británico**, al ofrecer **ventajas de acceso** a otros mercados (rebajas arancelarias) o **de abastecimiento** en territorio británico.

..... conviene tener presentes algunas recomendaciones

3. Planificación de una estrategia a medio plazo

- El ALC con Japón es el más importante alcanzado por UK hasta la fecha.
- Paso importante en la estrategia británica hacia su integración en el Acuerdo de Asociación Transpacífico.
- Mejoras para UK respecto al acuerdo UE-Japón:
 - **99% exportaciones UK a Japón exentas** de arancel. Importantes **reducciones en agroalimentario** (vacuno y porcino, algunos lácteos).
 - Reducción arancelaria en **componentes de automoción y ferroviarios** para exportaciones de Japón a UK.
 - **Acumulación de origen UE que contabilizará como UK**, en exportaciones de UK a Japón.
 - Liberaliza los **flujos de datos** entre ambos.
 - Mejora el **acceso al mercado japonés de los servicios financieros de UK** (cooperación entre reguladores y mayor agilidad en trámites).
 - Mejora las condiciones de **movilidad de trabajadores** entre ambos.



.... conviene tener presentes algunas recomendaciones

4. Estrategias de reestructuración



Las empresas que encuentren nuevas oportunidades en el aumento de su presencia en RU podrán optar por diversas alternativas: inversión directa, alianza con socio local, crecimiento inorgánico (M&A),.....



En algunos casos, puede llevar a cambios en **la estructura internacional del grupo a nivel corporativo, operativo y/o fiscal.**



Con independencia de si se opera o no en RU, las empresas deberían tener presente si son ellas mismas los posibles **objetivos de empresas británicas** que quieran implantarse en la UE.



Muchas gracias

Ignacio Crespo

Director de Strategy&Transformation Consulting en KPMG España
icrespo@kpmg.es

Victoria Pascual-Heranz

Manager de Internacionalización en KPMG España
mvpascual@kpmg.es