



# Estrategia operativa para hacer frente al Brexit

PREPARATE PER AL BREXIT

Victoria Pascual-Heranz, Manager de Internacionalización en KPMG

4 de noviembre de 2020





# Antecedentes y estado de las negociaciones. Impacto para la empresa catalana

# Negociaciones sobre la futura relación

- El Acuerdo de Salida establece un período transitorio hasta el **31 de diciembre de 2020** durante el que se negociarán los términos de la futura relación.
- Aunque existía la posibilidad de ampliar el período transitorio hasta 2 años, el pasado **12 de junio Reino Unido comunicó oficialmente su intención de no hacerlo**, por lo que se abre la posibilidad de un nuevo *cliff edge* el 31/12/20 si no se alcanza un acuerdo.
- **Debería ratificarse por los Parlamentos Europeo y Británico antes del 31 de diciembre de 2020** por lo que **apenas queda tiempo para finalizar las negociaciones.**
- Hasta ahora se han mantenido **nueve rondas negociadoras** en las que apenas se han conseguido avances.
- La **Cumbre del Consejo Europeo del 15-16 octubre** era la fecha límite establecida por ambas partes para conseguir un acuerdo. Al no haber sido posible, el Consejo ha instado a la Comisión a continuar las negociaciones, marcando como nuevo límite **principios de noviembre.**
- Tanto la UE como UK aconsejan a prepararse para la posibilidad de una salida sin acuerdo.

# Negociaciones sobre la futura relación

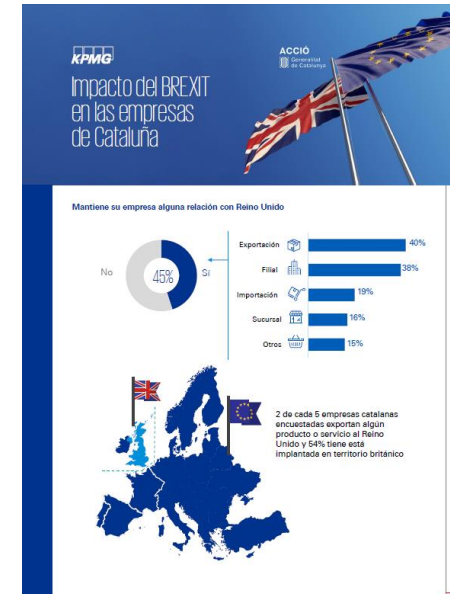
## ■ Principales discrepancias:

- **COMPETENCIA LEAL** (*level playing field*):
  - ✓ Bruselas quiere evitar que UK pueda relajar su normativa en materia **medioambiental, laboral y de ayudas de estado**, por lo que ha vinculado el nivel de acceso al mercado al alineamiento regulatorio.
  - ✓ UK considera **injustificado que Bruselas exija un alineamiento regulatorio** para la firma de un ALC y solicita que **les ofrezca un acuerdo en línea con los ya firmados con Canadá, Japón o Corea del Sur**, donde no se exige ese alineamiento y, además, se separan los sectores.
- **PESCA**: la UE demanda mantener las cuotas de pesca actuales en aguas británicas, mientras UK es partidario de una negociación anual de cuotas.
- **GOBERNANZA**: la UE27 quiere que el TJUE mantenga su jurisdicción sobre cuestiones relativas a la futura relación que surjan de la normativa UE o relativos a la seguridad, algo que rechaza UK por considerarlo una intromisión en cuestiones de soberanía nacional.
- **Ley del Mercado Interno.**



- ❑ Informe “**La empresa española ante el Brexit**” (4ª Edición).
- Encuesta a cerca de **2.000 CEOs y directivos** de empresas españolas.
- Análisis de **13 sectores**.

❑ Encuesta sobre Brexit a empresas catalanas llevada a cabo por **ACCIÓ**.

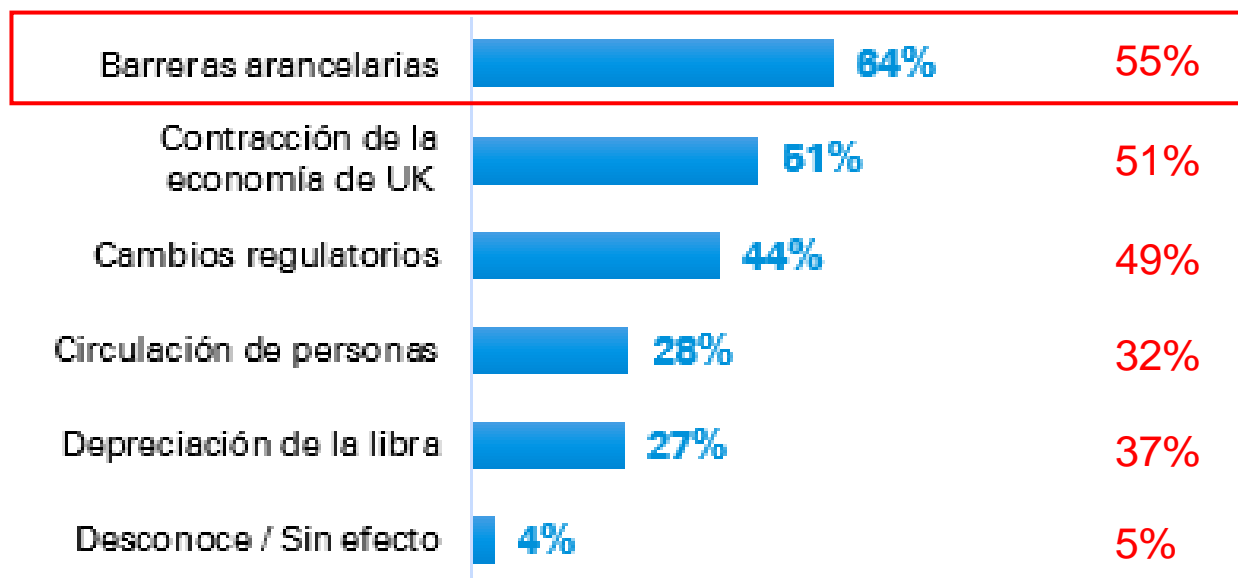


# ¿Qué posibles efectos del Brexit podrían tener mayor impacto?

- ❑ **Barreras arancelarias (64%), Contracción de la economía británica (51%) y Cambios regulatorios (44%)** como principales retos para la empresa catalana.

## Qué posibles efectos tendrían mayor impacto sobre su empresa

### Total empresas españolas



# ¿Qué posibles efectos del Brexit podrían tener mayor impacto?

## ADUANAS Y ARANCELES

- Con el objetivo de **minimizar la disrupción** el gobierno UK anunció en junio, unilateralmente, que la **introducción de controles fronterizos en UK** se producirá **por fases en seis meses**:
- El gobierno británico anunciaba en mayo el **nuevo régimen arancelario** que implementará UK **a partir del 1 de enero de 2021 si no se llega a un acuerdo** (sustituirá al Arancel Exterior Común de la UE).

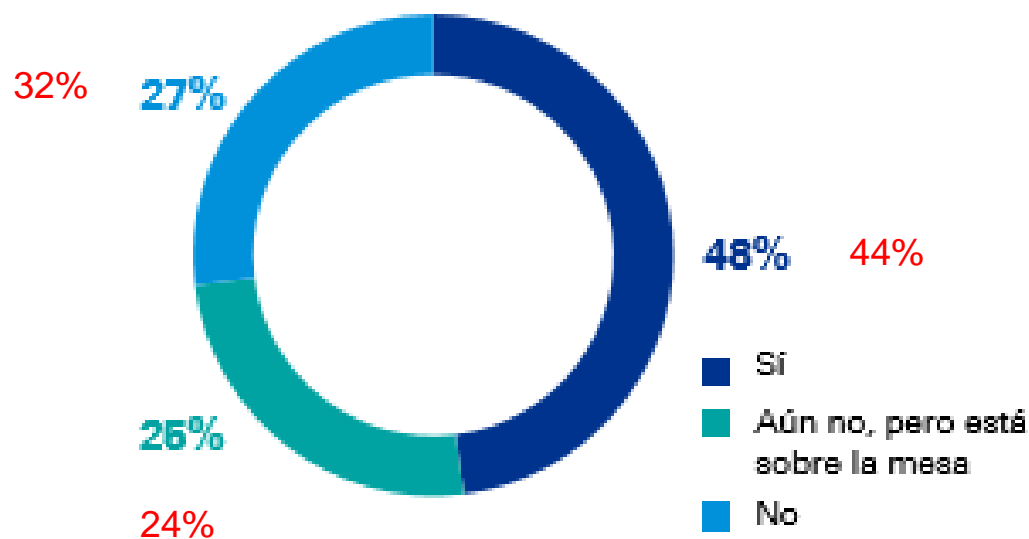
### ARANCELES A LA EXPORTACIÓN A UK EN CASO DE NO ACUERDO

Producto	Gravamen arancelario
Productos cárnicos	hasta el 14%
Pescados y moluscos	12% - 25%
Dulces, chocolates y golosinas	8%
Frutas y verduras frescas	hasta el 20%
Conservas de frutas	hasta el 25%
Zumos de frutas	hasta el 30%
Yogur y mantequilla	> 8%
Vinos embotellados con DO	10-12 GBP /hl
Tabaco	50% - 70%
Confección	hasta el 12%
Calzado	4% - 16%
Automóviles	hasta el 16%

# ¿Ha elaborado ya algún plan de contingencia frente al Brexit? (1)

- ❑ Un **48%** de las empresas catalanas afectadas **ha elaborado ya un plan de contingencia** y un **25%** tiene esta **cuestión sobre la mesa**.
- ❑ Se muestran **relativamente más preparadas que la media nacional** (44% y 25%, respectivamente).

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

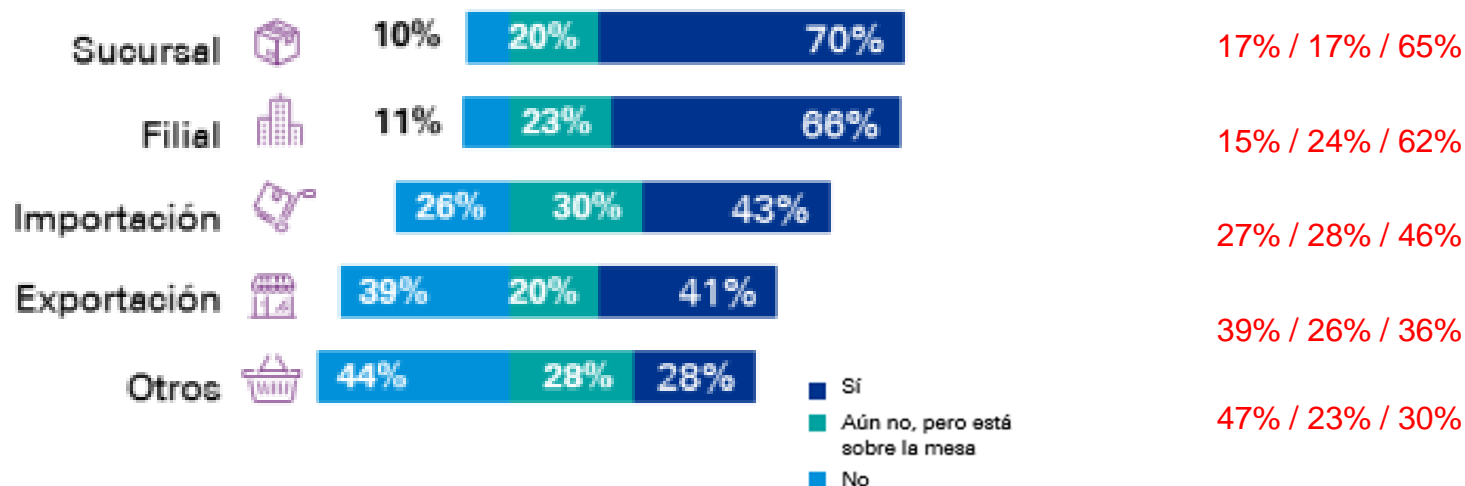




# ¿Ha elaborado ya algún plan de contingencia frente al Brexit? (2)

- ❑ Las **empresas implantadas** vía filial (66%) o sucursal (70%) son las que en mayor medida han elaborado planes de contingencia, frente a las que mantienen una relación comercial con RU.

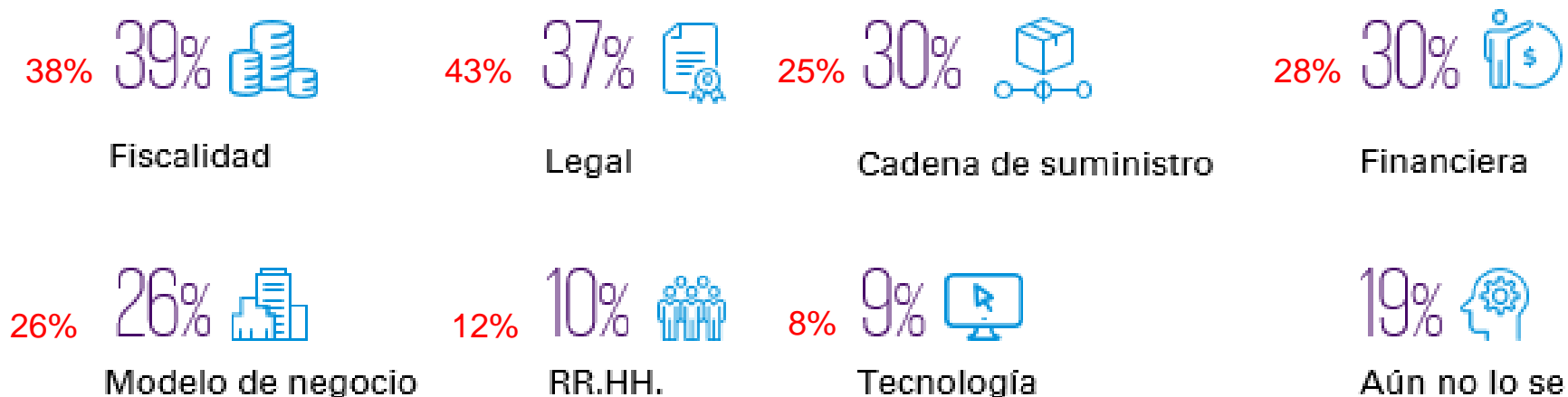
## Planes de contingencia elaborados en función de la relación con UK



# ¿En qué áreas de impacto se centra el plan de contingencia?

- Las áreas **Fiscalidad y Aduanas (39%)**, **Legal y Regulatorio (37%)**, **Cadena de suministro (30%)** y **Financiera (30%)** son en las que las empresas catalanas se están centrando los planes de contingencia.

## En que áreas del plan de contingencia está trabajando



# Encuesta ACCIÒ: ¿Cuáles son las principales acciones realizadas por su empresa ante el Brexit?

- ❑ La **obtención del número EORI (16%)**, la **confirmación de que los operadores logísticos seguirán operando con UK (14%)** el **asesoramiento fiscal en IVA (13%)** y la **identificación de aranceles (12%)** son las principales medidas que las empresas catalanas han acometido en sus preparativos frente al Brexit.

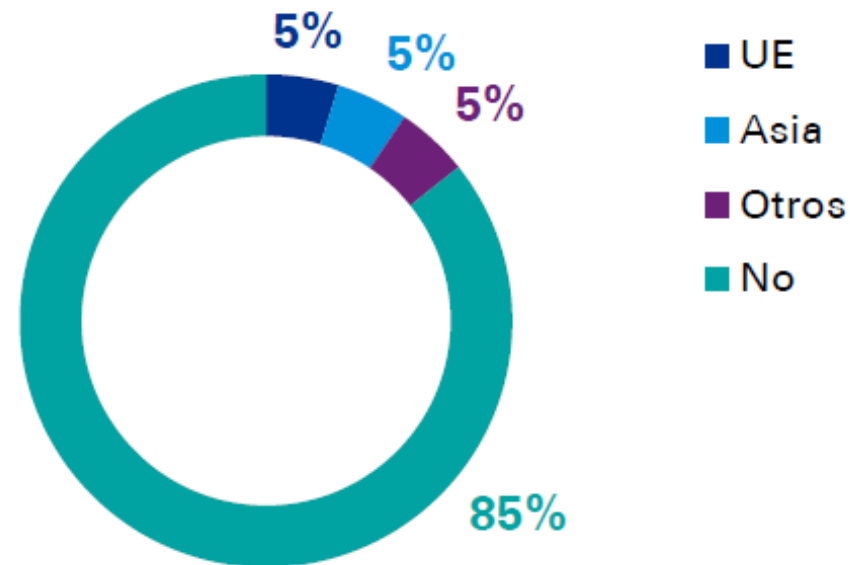
## Cuáles son las principales acciones realizada por su empresa ante el BREXIT



# Encuesta ACCIÒ: ¿Se plantea diversificar sus mercados? ¿a cuáles acudiría?

- ❑ Solo un **15%** de las empresas catalanas **se plantea la diversificación de mercados** como respuesta al Brexit: por igual entre la **UE (5%)**, **Asia (5%)** y **otros (5%)**.

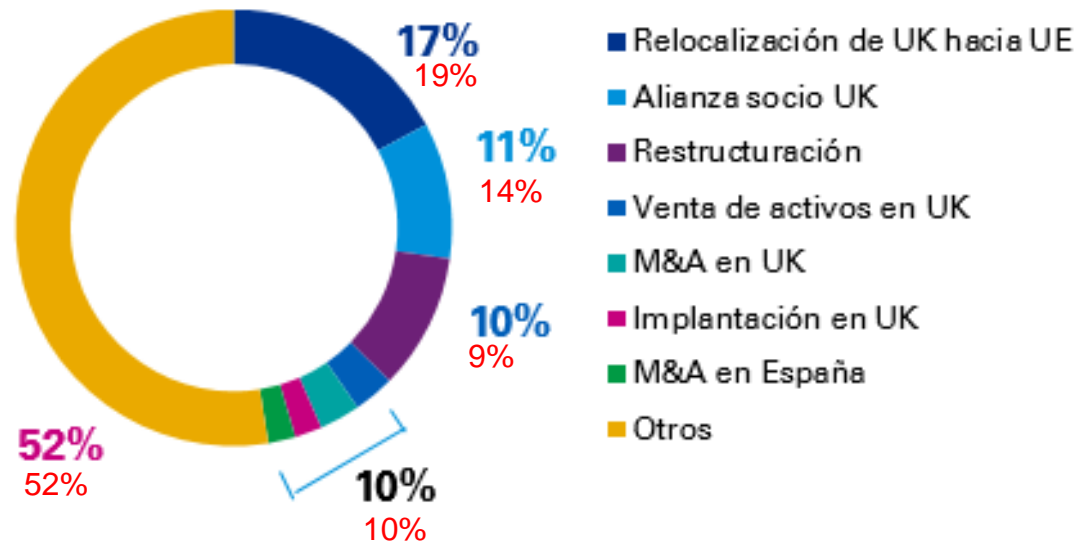
## Se plantea diversificar sus mercados, ¿a cuáles acudiría?



# ¿Considera que el Brexit haría aconsejable algún tipo de medida sobre la estructura de su empresa?

- La **relocalización desde RU a la UE (17%)**, las **alianzas con un socio de RU (11%)** y la **reestructuración societaria (10%)** son las principales medidas apuntadas por las empresas catalanas.

## Se plantea modificar la estructura de su empresa como consecuencia del BREXIT





# Muchas gracias

**Victoria Pascual-Heranz**

Manager de Internacionalización en KPMG España

[mvpascual@kpmg.es](mailto:mvpascual@kpmg.es)