



Escenarios Brexit y cómo prepararse"

Antonio Hernández García

Socio Estrategia Energética e Internacionalización y Brexit KPMG

18 de julio de 2019



Contenido

I

Escenarios

II

Cómo prepararse

Contenido

I	Escenarios
II	Cómo prepararse

Posibles escenarios (corto plazo)

NO ACUERDO

- *Cliff edge* el 31 de octubre.
- Dos alternativas: “gestionado” vs “no gestionado”.

ACUERDO

- Salida con acuerdo antes del 31 de octubre.
- Renegociación de los términos actuales y algún tipo de concesión sobre las líneas rojas establecidas (salvaguarda irlandesa limitada en el tiempo) o en la Declaración Política.

OTRAS OPCIONES

- Nueva prórroga art.50:
 - Continuación de negociaciones.
 - 2º referéndum.
 - Elecciones generales.
- Revocación Art.50

Contenido

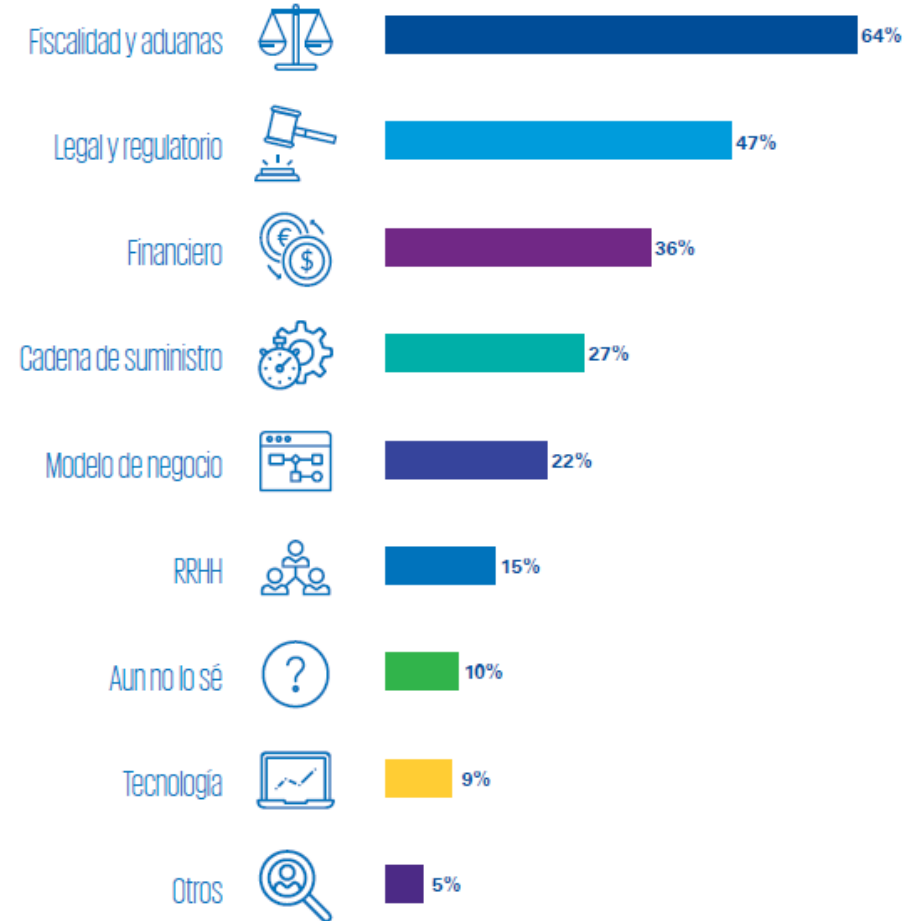
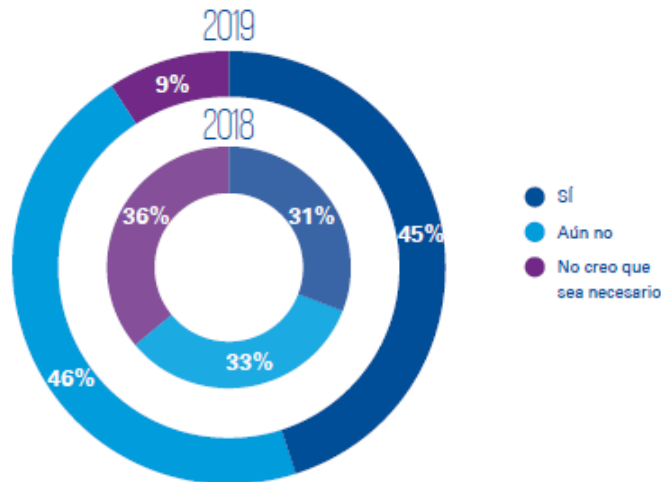
I	Escenarios
II	Cómo prepararse

- ❑ Informe “**La empresa española ante el Brexit**” (3ª Edición).
- ❑ Encuesta a más de **1.000 CEOs** y directivos de empresas españolas.
- ❑ Análisis de **14 sectores**.



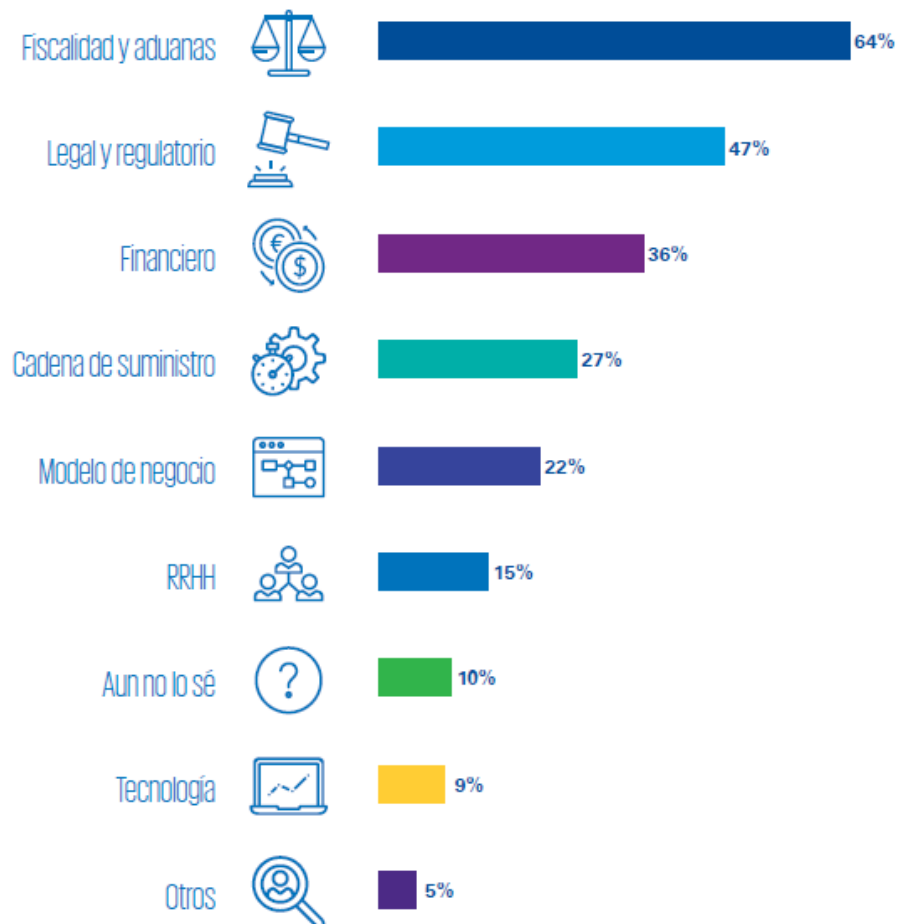
¿Ha elaborado ya algún plan de contingencia frente al Brexit? (1)

- ❑ El **91%** de las empresas afectadas considera **necesario elaborar un plan de contingencia** frente al Brexit.
- ❑ Un **45%** ya lo ha elaborado y un **46%** piensa elaborarlo próximamente.



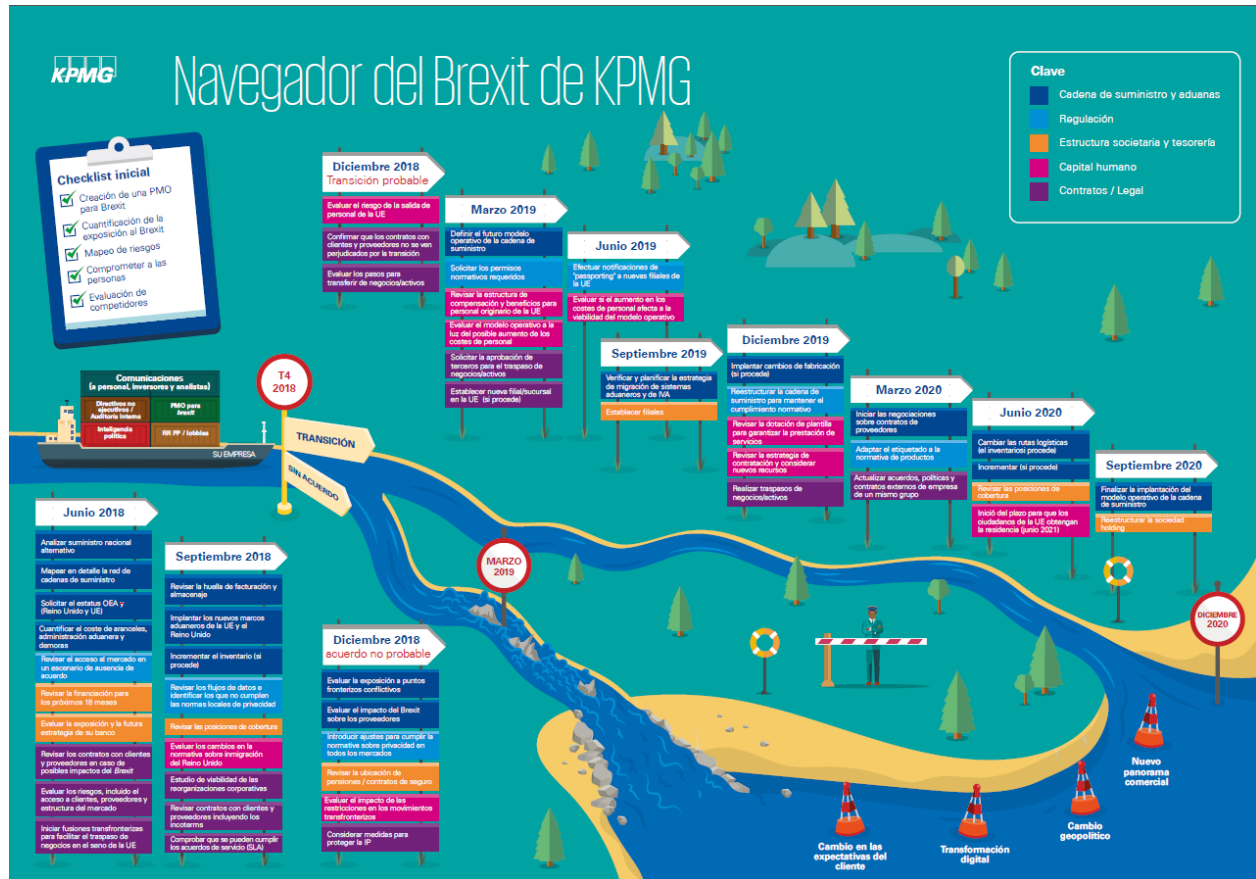
¿Ha elaborado ya algún plan de contingencia frente al Brexit? (2)

- ❑ **Fiscalidad y aduanas (64%)** y **Legal y regulatorio (47%)** son las áreas en las que se centran estos planes.



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

1. ADUANAS



Riesgos potenciales

1. **Incremento de costes aduaneros** (costes arancelarios, adelanto del IVA, costes logísticos, costes administrativos).
2. Aumento de costes **paraduaneros** (inspecciones, registros y autorizaciones).
3. **Pérdida de beneficios aduaneros por origen preferencial UE.**
4. Falta de número **EORI válido** por todos componentes de la cadena de suministro.

Respuestas:

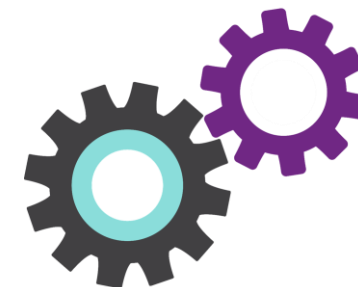
- **Cuantificación del impacto aduanero.**
- Diseño de **estrategia aduanera adecuada**, valorando acogimiento a **regímenes suspensivos de IVA y arancel** o la obtención de **estatuto OEA.**
- Análisis de **formalidades aduaneras** asociadas a import/export: origen preferencial, registros aduaneros y de IVA, garantías de deuda de importación, representantes aduaneros, incoterms, etc.
- Adaptación a los cambios requeridos en los **sistemas informáticos ERP.**
- Comprobación de **EORI válidos** disponibles.

Cómo prepararse

2. CADENA DE SUMINISTRO

Riesgos potenciales

1. Efectos del Brexit sobre **proveedores críticos** y sobre **operadores logísticos**.
2. **Retrasos** de suministros y de **entregas**.
3. Necesidad de **almacenamiento** mayor.
4. Aumento de **costes** (logísticos, etc).



Principales respuestas

- Análisis de **proveedores críticos** y de sus **planes de contingencia**. Valoración de **proveedores alternativos**.
- Análisis de **operadores de logística** y sus planes de contingencia. Valoración de alternativas.
- Análisis de **niveles de inventario y prevision necesidades**.
- Valoración de **capacidad actual de almacenamiento** y alternativas.
- Nivel de impacto en **costes y tiempos de entrega**.

Cómo prepararse

3. LEGAL Y REGULATORIO

Riesgos potenciales

1. **Inadecuada adaptación de los contratos con clients o proveedores** frente a posibles riesgos (arancelarios, tipo de cambio, logísticos, incoterms, etc) o **cambios de jurisdicción o de organismos reguladores.**
2. Falta de adecuación de contratos que incluyan **derechos de propiedad intelectual**
3. Posibles incumplimientos de **LGPD.**
4. **Cambios regulatorios sectoriales** que requieran de actuaciones específicas (registros, licencias, etc)



Respuestas:

- Revisión / segmentación / renegociación de los **contratos con clientes y proveedores.**
- Gestión de **disputas y rescisiones de contratos.**
- **Clausulados** específicos Brexit.
- Tramitación de **registros o licencias** ante la posibilidad de no reconocimiento.
- Nombramiento de **representantes** en UE y UK.
- Protección de **propiedad intelectual** y “Decisiones de Adecuación” a la **transferencia de datos personales.**
- **Análisis de impactos sobre cuestiones normativas** (emisiones, estándares, etc.)

Cómo prepararse



4. RECURSOS HUMANOS

Riesgos potenciales

1. **Restricciones a la libertad de circulación** de empleados.
2. **Cambios en las condiciones laborales** de empleados, con impacto directo en los **costes de asignación (fiscales, Seguridad Social, etc)**.
3. Impacto sobre **posiciones clave** en la empresa.
4. Riesgos de **escasez de talento**.

Respuestas:

- **Identificación y cuantificación** de trabajadores afectados.
- Análisis de **impactos sobre condiciones laborales** y costes asociados.
- Planes de **comunicación, asesoramiento y apoyo** para empleados.
- **Renegociación** de contratos.
- Rediseño de **estrategias de selección, contratación y retención** de personal.

Cómo prepararse



5. FINANCIERO

Riesgos potenciales

1. **Aumentos de inversión en inventario** por mayores necesidades de aprovisionamiento.
2. **Caídas de ventas/ingresos** por ralentización económica, con impacto sobre el flujo de caja.
3. **Retrasos en los pagos** por tensiones de liquidez en los clientes.
4. Volatilidad del **tipo de cambio**.
5. Impactos del Brexit sobre las **entidades financieras británicas**.
6. Pérdidas de **financiación comunitaria** (EIB,.....).
7. Posibles impactos sobre el **rating**.

Respuestas:

- Análisis de impactos relacionados con **mayores tensiones de tesorería** (retrasos en pagos, caídas de ingresos, etc).
- **Coberturas cambiarias adecuadas** frente a volatilidad de la libra.
- Revisión exhaustiva de los potenciales impactos sobre el coste y la **estructura de financiación**.
- Análisis de impacto en los contratos financieros y adaptación requerida.
- Mitigación de riesgo de interrupción sobre **servicios financieros contratados**.

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 supone un periodo de incertidumbre en procedimientos y tempi 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 abordar a este nuevo escenario.

Social media
Network Error (dist_unresolved_host)
Your requested post 'Kpmgocast_ahora_uno' could not be retrieved by DNS.
For assistance, contact your user support team.

Claves del Brexit
Cómo evaluar y gestionar los impactos de Brexit en su organización. Nuestros expertos ofrecen 10 claves para gestionar los efectos del Brexit de la mejor manera.

Biblioteca Brexit
KPMG ha desarrollado una serie de documentos para ayudar a las compañías a identificar los desafíos del Brexit y convertirlos en oportunidades.

Contacta
Oficinas
E-mail
Social media @KPMG



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.