

## Un Brexit más suave no descarta la desaceleración económica

**VALORACIÓN POR PAÍSES**

**PUNTOS FUERTES Y PUNTOS DÉBILES**

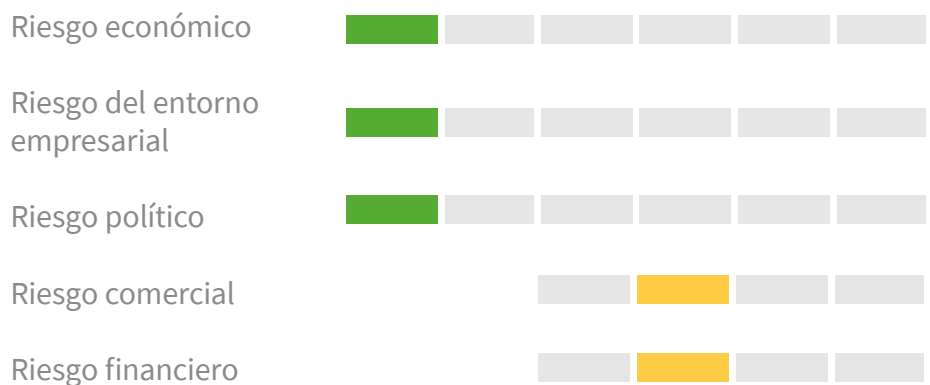
**PANORAMA ECONÓMICO**

**ESTRUCTURA COMERCIAL**

**LA COMPLEJIDAD DE LA COBRANZA**

**AA2**

RIESGO MEDIO  
para las empresas



Las evaluaciones de riesgo país le orientan en la adopción de las mejores decisiones para su negocio y le permiten comprender los riesgos existentes en el comercio internacional. Tenemos siempre la mejor solución para satisfacer sus necesidades.

<b>PIB</b>	2.622.434.000.000 USD (ranking mundial: puesto 5, Banco Mundial 2017)
<b>Población</b>	66,02 millones (ranking mundial: puesto 22, Banco Mundial 2017)
<b>Forma de estado</b>	Monarquía constitucional
<b>Jefe del Gobierno</b>	Boris Johnson (Partido Conservador)
<b>Próximas elecciones</b>	2022, legislativas

## PUNTOS FUERTES

- Políticas económicas y fiscales favorables.
- Elevado superávit de la balanza comercial, en el apartado de servicios.
- Sector bancario saneado.
- Estructura de exportación diversificada.
- Entorno empresarial muy favorable.

## PUNTOS DÉBILES

- Elevado déficit de la balanza comercial, en el apartado de bienes.
- Elevado déficit de la balanza por cuenta corriente.
- Incertidumbres en torno al Brexit.
- Renta per cápita decreciente a largo plazo.
- Bajo crecimiento de la productividad.



- La incertidumbre cuesta al crecimiento del PIB británico alrededor de -0,3 pp cada año.
- Esperamos otros dos años consecutivos de insolvencias empresariales crecientes.

## La incertidumbre cuesta al crecimiento del PIB británico alrededor de -0,3 pp cada año

Inmediatamente después de la votación del referéndum de Brexit en 2016, la economía británica logró mantener su sólido impulso. La incertidumbre política fue contenida: la respuesta de la política monetaria fue proactiva y la política fiscal fue favorable; la confianza de empresas y consumidores se mantuvo resistente; los

mercados de valores se vieron impulsados por una libra más débil y el sector servicios siguió creciendo.

Sin embargo, la prolongada y elevada incertidumbre acerca del Brexit, sobre todo desde julio de 2018, ha reducido significativamente los focos de resistencia de la economía británica. La depreciación de la libra esterlina (más del 12% desde 2016) ha incrementado los costes de las importaciones y ha provocado una caída de los márgenes de las empresas, que han alcanzado su nivel más bajo desde mediados de 2014. La inversión se sitúa casi un 2% por debajo del nivel anterior al refe-

réndum y se contrajo un -0,9% en 2018 por primera vez desde la Gran Recesión.

El crecimiento del gasto del consumidor (+1,7% en 2018) alcanzó su nivel más bajo en cinco años. A finales de 2018, la confianza de los consumidores registró unas cotas bajas similares a las del período posterior al referéndum del Brexit, mientras que la tasa de ahorro se desplomó a un mínimo histórico. La debilidad tanto de la demanda interna como externa ha provocado una fuerte desaceleración del crecimiento de la facturación en el sector manufacturero (por debajo del 2% interanual), mientras que los servicios siguieron mostrando mayor resistencia (alrededor del 8% interanual).

Por lo tanto, excluyendo las reservas de contingencia, la economía británica entró en recesión técnica en el 3T de 2018 y debería mantenerse así en el 1S de 2019 hasta que el riesgo de un Brexit sin acuerdo quede totalmente descartado. En 2019, seguimos otorgando una probabilidad del 25% a un Brexit sin acuerdo, frente al 25% de principios de este año. Se estima que la incertidumbre costará al Reino Unido un crecimiento del PIB de -0,3 puntos porcentuales cada año y el lastre se arrastrará hasta 2020, dadas las probables dificultades que entrañarán las negociaciones sobre el futuro Tratado de Libre Comercio. Pronosticamos una desaceleración del crecimiento del PIB al +1,0% en 2020 después del exiguo +1,2% de registrado en 2019.

## Esperamos otros dos años consecutivos de insolvencias empresariales crecientes

Las insolvencias empresariales han ido en aumento desde mediados de 2018 y se han incrementado en un +10% durante el ejercicio completo (hasta 21 237 casos). Si bien su ritmo de incremento es rápido, las insolvencias empresariales siguen estando un 40% por debajo de los niveles máximos de 2009. Las principales insolvencias (empresas con un volumen de facturación superior a 50.000.000 EUR) se aceleraron en el 4T de 2018, con cinco casos frente a los dos del trimestre anterior. En total, se registraron 19 casos en 2018 frente a los 15 de 2017. Los sectores más afectados son el comercio minorista, el agroalimentario y la construcción. Esperamos que las insolvencias corporativas aumenten en un +11% adicional en 2019, incluso en el caso de alcanzarse un acuerdo sobre las condiciones de separación y establecer un marco para la futura relación entre Reino Unido y la UE. Este nivel empeoraría hasta el +15% ante el supuesto de un Brexit sin acuerdo, lo que también sumiría la economía británica en una recesión en 2020 (el PIB se reduciría en un -1%).



## ESTRUCTURA COMERCIAL POR DESTINO/ORIGEN

(% DEL TOTAL)

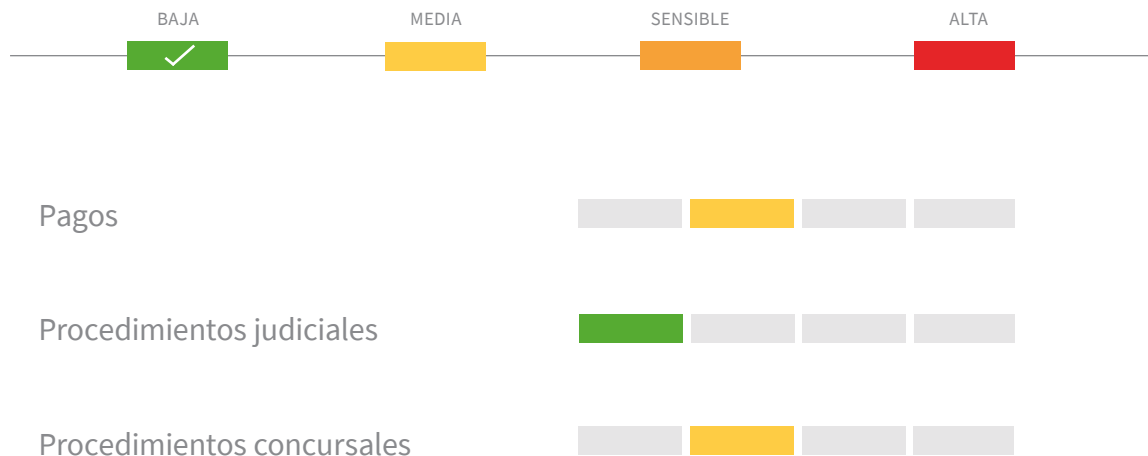
Exportaciones	Rango	Importaciones
Estados Unidos 14% 	1	16% Alemania 
Alemania 10% 	2	8% China 
Francia 6% 	3	8% Estados Unidos 
Países Bajos 6% 	4	8% Países Bajos 
Irlanda 5% 	5	7% Bélgica 

## ESTRUCTURA COMERCIAL POR PRODUCTO

(% DEL TOTAL)

Exportaciones	Rango	Importaciones
Automóviles 12%	1	9% Oro no monetario
Productos farmacéuticos 7%	2	9% Automóviles
Aeronáutica 7%	3	5% Productos farmacéuticos
Motores 4%	4	3% Aeronáutica
Oro no monetario 4%	5	3% Equipos de telecomunicaciones

Se percibe un aumento del período medio de cobro hasta los 53 días como resultado de impagos de facturas por importes elevados.



Los tribunales británicos son eficientes a la hora de fallar, pero los cambios tarifarios recientes pueden comportar unos costes elevados en el caso de deudas de gran valor. La correspondiente cesión del control de crédito a agencias especializadas en cobranza de deudas externas sigue siendo una medida efectiva.

El marco de insolvencia está orientado hacia la protección de los derechos de los acreedores, aunque se ha hecho hincapié en la necesidad de rescatar a las empresas viables. Dichos procedimientos no garantizarían la recuperación de la deuda, ya que en la práctica no existen limitaciones en cuanto a la cantidad de deuda que se puede cancelar durante las renegociaciones. Además, los procedimientos de liquidación rara vez reportarían ganancias a los acreedores no garantizados.