

Madrid, 12 de abril de 2017

Impacto económico del Brexit en las economías de Reino Unido y Europa

- El periodo de negociación entre la Unión Europea y Reino Unido (2017-2019) podría desencadenar una desaceleración en la economía de Reino Unido de un 1,4% en 2017 y un 1% en 2018.
- Podría darse un “divorcio” entre ambas partes, sin acuerdo para 2019, aunque es improbable (20% de probabilidad).
- Un plazo de dos años es insuficiente para acordar entre ambos la salida de Europa y un acuerdo de libre comercio. Un acuerdo de transición que permitiera limitar los sectores libres de impuestos cerraría la brecha (80% de probabilidad), con un acuerdo final en 2021, después de las elecciones generales de 2020 en el Reino Unido.
- El crecimiento del PIB anual de Reino Unido podría ralentizarse hasta un +0,3% en 2021.
- Los socios comerciales más afectados por el Brexit en el plazo 2017-2021 son, en orden de impacto: Países Bajos, Irlanda, Bélgica, Alemania, Francia y España.

SOLUNION, la compañía experta en seguros de crédito, analiza el último informe sobre el Brexit de su accionista Euler Hermes. A pesar de la incertidumbre existente alrededor de este asunto, la economía de Reino Unido ha mostrado resistencia durante 2016 y ha registrado un crecimiento del 1,8%. (+2,2% en 2015).

La economía de Reino Unido mantiene el equilibrio durante la tormenta (2016)

A pesar de la decisión de la población británica tomada en junio de 2016 para abandonar la Unión Europea, la economía de Reino Unido logró mantener un fuerte impulso, creciendo un 1,8% en 2016, frente al 2,2% en 2015. Esta capacidad de resistencia se debe esencialmente a la contención de la incertidumbre política a través de una serie de medidas proactivas. La rápida creación de un nuevo gobierno, que tranquilizó a los inversores que buscaban una salida pacífica. Se fomentó una política fiscal de apoyo dirigida al gasto en infraestructura y al alivio de los impuestos sobre el consumo y sobre las sociedades: estas medidas deberían apoyar un crecimiento nominal medio del PIB anual de 0,5 puntos porcentuales para los próximos años. La relajación del Banco de Inglaterra respecto a su política monetaria ayudó a evitar condiciones financieras más estrictas.

Los fundamentos económicos también explican la capacidad de resistencia del Reino Unido. La economía del país retornó a los niveles de 2014 previos a la crisis y antes del Brexit, el PIB superaba en un 8% su máximo de 2008. Los consumidores jugaron un papel fundamental –la confianza se mantuvo fuerte y el desempleo disminuyó-. Además, el sector servicios siguió siendo el principal contribuidor al crecimiento del PIB (+2,3 puntos porcentuales en 2016). Los inversores extranjeros continuaron viendo el atractivo de Reino Unido a la hora de invertir y, al igual que las empresas nacionales, entendieron que los grandes cambios podrían requerir un proceso más amplio para llevarse a cabo.

Las negociaciones entre Unión Europea y Reino Unido podrían causar revuelo, pero a pesar de todo, la resiliencia continuará (2017 – mediados 2019).

Desde 2017 hasta 2019, el Reino Unido y la Unión Europea tendrán que negociar no solo por la salida, sino también por un acuerdo bilateral de comercio. Esta doble negociación sugiere una continuidad en la desaceleración del crecimiento que empezó en 2016.

En la segunda mitad de 2017, el crecimiento de Reino Unido podría experimentar una marcada desaceleración. El próximo año, el gasto del consumidor crecerá solo un 1,9% (+3% en 2016) debido al impacto del aumento de la inflación (+2,5% vs +0,7% en 2016), vinculado a la depreciación de la libra esterlina y a la moderada subida salarial (+1,6% vs +2,4% en 2016). En términos de inversión, la situación se mantendrá expectante: las compañías no tomarán decisiones significativas antes de tener más detalles sobre el acuerdo de salida de Reino Unido. El crecimiento del PIB podría ralentizarse también, hasta el 1,4% en 2017 (2016: +1,8%).

En 2018, la inflación se acercará al 3%, provocando una desaceleración en el gasto de los consumidores (+1,4%). La inversión podría contraerse más a medida que se acerca el plazo límite de 2019 (-2,3%). Dada la elevada proporción de bienes importados, los exportadores de Reino Unido ya no se beneficiarán de la depreciación de la libra esterlina y el crecimiento de la exportación disminuirá hasta el 1,7% en 2018 (+2,4% en 2017).

Con o sin acuerdo: ¿qué tipo de salida necesita Reino Unido? (2019-2021).

El periodo de 2017-2019 debería ser suficiente para negociar la salida de Reino Unido. En cualquier caso, será necesario más tiempo para consensuar un acuerdo de libre comercio, lo que podría implicar un periodo de transición de 2019 a 2021 para nuevas negociaciones. Durante este tiempo, el Reino Unido seguiría estando sujeto a las normas de la Unión Europea y conservaría el acceso al mercado común.

Existen tres posibles escenarios:

1. TLC limitado (55% de probabilidad)

Un acuerdo comercial limitado firmado en 2021 es el escenario con más posibilidades, según apunta el informe. Las mercancías comerciales podrían estar sujetas a aranceles de entre un 2% y un 3%. Se prevén costes adicionales de un 10% en los servicios. La libra esterlina podría depreciarse entre el 5% y el 7%, encareciendo los costes de importación y reduciendo la rentabilidad para las empresas británicas. Esta fragilidad podría incrementar las insolvencias empresariales hasta el 5% en 2017, 6% en 2018 y 9% en 2019. A pesar de estos factores, la economía del Reino Unido debería mostrar resistencia y no caer en recesión.

2. TLC amplio (25% de probabilidad)

En este escenario, la mayoría de los principales sectores de producción estarían exentos de impuestos (menos del 1% en bienes), particularmente los sectores estratégicos de la economía británica: agroalimentario, automovilístico, químico y farmacéutico. Las pérdidas totales de las exportaciones serían más suaves: 5.000 millones de libras para bienes y 4.000 millones de libras para servicios. La libra esterlina se revalorizaría entre un 5% y un 7% respecto al euro, desencadenando una moderación de la inflación (+2,3%). Por lo tanto, el crecimiento del gasto del consumidor se estabilizaría (+1,0%), mientras que el crecimiento del PIB se desaceleraría solo ligeramente (hasta el 0,7%) en 2021.

3. No hay acuerdo, no TLC (20% de probabilidad)

Aunque este escenario no es el preferido para ninguna de las partes, el Reino Unido y la Unión Europea podrían decidir seguir sus caminos de forma separada a partir de 2019. Las relaciones comerciales entre las dos partes se complicarían, con graves consecuencias económicas para el Reino Unido debido a la interrupción de los flujos comerciales.

Sin un acuerdo bilateral de libre comercio, el Reino Unido tendría que negociar con la UE amparada por la Organización Mundial del Comercio (OMC) bajo el estatus de “nación más favorecida”. Los bienes y productos británicos estarían sujetos a tarifas exteriores comunes europeas, a controles aduaneros y a barreras no-arancelarias muy restrictivas, creando así un caos en la cadena de suministro. Las pérdidas económicas de las exportaciones de Reino Unido llegarían a 30.000 millones de libras. Los servicios no tendrían acceso especial al mercado de la UE, los servicios financieros perderían los derechos de pasaporte – equivalente al 20-30% en coste adicional, o a una pérdida de 36.000 millones de libras en la exportación de servicios del Reino Unido. En este contexto tan tenso, la libra esterlina se depreciaría un 20% frente al euro en 2019. La inversión extranjera directa podría caer y, dado el panorama económico, la inversión podría disminuir un 8%. La inversión se aceleraría significativamente (+3,5% en 2019), impactando directa y negativamente en el gasto de los consumidores (-1%). Desde 2019, el Reino Unido entraría en una fuerte recesión, con un descenso del PIB del 1,2%.

Impacto de los principales aliados comerciales: Países Bajos, Irlanda y Bélgica en primera línea

En el mejor de los escenarios de un tratado de libre comercio limitado, tres países serían los más afectados por las pérdidas de exportación al Reino Unido, la reducción de la inversión, el PIB global y las insolvencias de negocios: Países Bajos, Irlanda y Bélgica. Alemania, Francia y España sufrirían el impacto aunque de manera más moderada. En general, entre 2017 y 2021 la eurozona podría perder 24.600 millones de euros en exportaciones de bienes y 5.500 millones en exportaciones de servicios.

En el escenario de la OMC, la libra esterlina se vería reducida en un -20% y el Reino Unido podría implementar aranceles en sus importaciones de la Unión Europea (de media un 3% si Reino Unido adopta los estándares existentes de la Unión Europea vigentes en la OMC). En Alemania (cerca de 8.000 millones de euros), en los Países Bajos (en torno a 4.000 millones de euros) y en Francia (sobre 3.000 millones de euros) se registrarían importantes efectos negativos sobre las exportaciones totales. Las mayores pérdidas de inversión se harán sentir en Estados Unidos (25.000 millones de euros), en los Países Bajos (15.000 millones de euros) y en Francia (6.000 millones de euros).

Sobre SOLUNION

SOLUNION Seguros de Crédito ofrece soluciones y servicios de seguro de crédito para compañías de España y Latinoamérica. Constituida en 2013 y presente en España, Argentina, Chile, Colombia, México, Ecuador, Panamá, Perú y Uruguay, es una *joint venture* participada al 50 por ciento por **MAPFRE**, aseguradora global con presencia en los cinco continentes y primer grupo asegurador multinacional en América Latina; y **Euler Hermes**, número uno mundial en seguro de crédito y uno de los líderes en caución y en recobro. Solunion pone al servicio de sus clientes una red internacional de vigilancia de riesgos desde la que analiza la estabilidad financiera de más de 40 millones de empresas. Una extensa red de distribución responde a las necesidades de compañías de todos los tamaños en un amplio rango de sectores industriales.

www.solunionseguros.com

Contacto de prensa:**Solunion – Departamento de Comunicación Corporativa**

Eva Muñoz

Tlf. +34 91 417 80 11

eva.munoz@solunionseguros.com

Avda. General Perón, 40 – 3ª planta

28020 Madrid

España

Advertencia:

Algunas de las afirmaciones contenidas en el presente documento pueden tener la naturaleza de meras expectativas o previsiones basadas en opiniones o puntos de vista actuales de la Dirección de la Compañía. Estas afirmaciones implican una serie de riesgos e incertidumbres, tanto conocidos como desconocidos, que podrían provocar diferencias importantes entre los resultados, actuaciones o acontecimientos reales y aquellos a los que explícita o implícitamente este documento se refiere. El carácter meramente provisional de las afirmaciones que aquí se contienen puede derivarse tanto de la propia naturaleza de la información como del contexto en el que se realizan. En este sentido, las construcciones del tipo "puede", "podrá", "debería", "se espera", "pretende", "anticipa", "se cree", "se estima", "se prevé", "potencial" o "continúa" y otras similares, constituyen la expresión de expectativas futuras o de meras previsiones.

Los resultados, actuaciones o acontecimientos reales pueden diferir materialmente de aquellos reflejados en este documento, debido, entre otras causas a (i) la coyuntura económica general; (ii) el desarrollo de los mercados financieros y, en especial, de los mercados emergentes, de su volatilidad, de su liquidez y de crisis de crédito; (iii) la frecuencia e intensidad de los siniestros asegurados; (iv) la tasa de conservación de negocio; (v) niveles de morosidad; (vi) la evolución de los tipos de interés; (vii) los tipos de cambio, en especial el tipo de cambio Euro-Dólar; (viii) la competencia; (ix) los cambios legislativos y regulatorios, incluyendo los referentes a la convergencia monetaria y la Unión Monetaria Europea; (x) los cambios en la política de los bancos centrales y/o de los gobiernos extranjeros; (xi) el impacto de adquisiciones, incluyendo las integraciones; (xii) las operaciones de reorganización y (xiii) los factores generales que incidan sobre la competencia, ya sean a nivel local, regional, nacional y/o global. Muchos de estos factores tienen mayor probabilidad de ocurrir o pueden ser de carácter más pronunciado, en caso de actos terroristas. La compañía no está obligada a actualizar las previsiones contenidas en el presente documento.