

¿Cómo son las empresas españolas que se enfrentan al Brexit?

De acuerdo con un estudio de Iberinform, el Brexit impactará en España contra un tejido empresarial maduro, con un alto peso del sector Servicios y bajos niveles de riesgo de impago.

Los inciertos efectos del Brexit son uno de los principales retos que afronta el tejido empresarial en 2019. ¿Qué tipo de empresas mantienen relaciones comerciales con el Reino Unido? Iberinform analiza el perfil de estas empresas en base a las 470.000 entrevistas realizadas entre enero y diciembre de 2018, que incluyen información detallada de los mercados de exportación e importación. De acuerdo con las conclusiones, el Brexit impactará en España contra un tejido empresarial maduro, con un alto peso del sector Servicios y bajos niveles de riesgo de impago. Un 14% espera aumentar la plantilla frente al 1,5% que prevé una reducción. Sólo el 2% espera un crecimiento de sus exportaciones globales frente a un amplio 98% que trabaja para mantener su facturación exterior. El 15% tiene una cartera de clientes demasiado concentrada y un 36% asegura el riesgo de impago de sus operaciones comerciales.

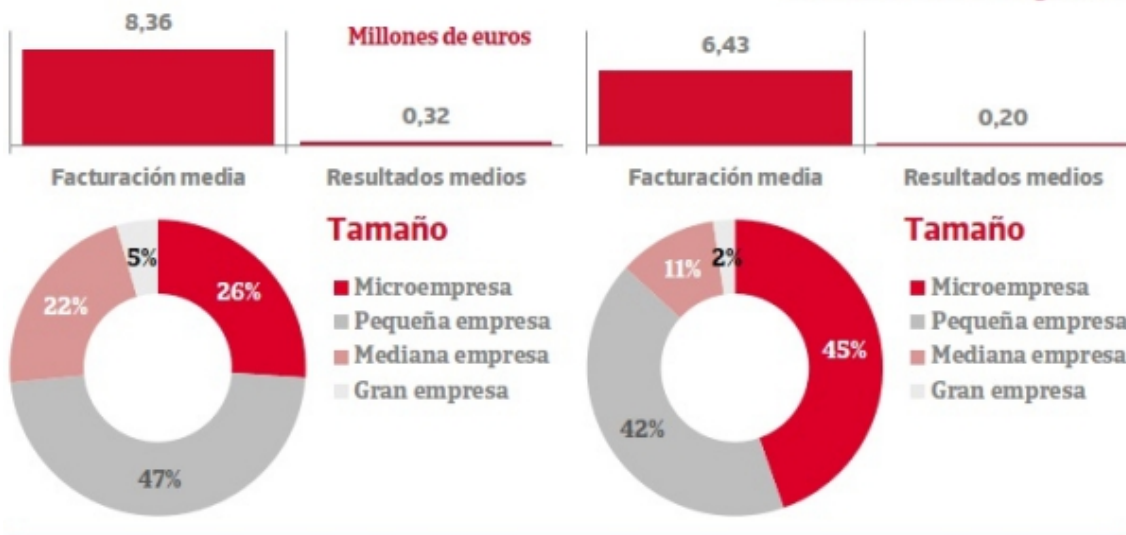
Iberinform
Crédito y Caución

Exportadores al Reino Unido

vs.

Importadores del Reino Unido

Datos extraídos de Insight View



De acuerdo con los datos de Iberinform, el exportador medio a Reino Unido es una empresa que factura cerca de 8,4 millones de euros, con unos resultados de 320.000 euros. Su tamaño es sensiblemente superior al importador medio, que factura cerca de 6,4 millones.

Esta diferencia se percibe de forma sustancial al comparar la distribución por tamaños de empresas. Entre los exportadores hay un 5% de grandes empresas y un 22% adicional de mediana empresa, porcentajes que se reducen a la mitad entre los importadores, donde casi el 45% son microempresas.

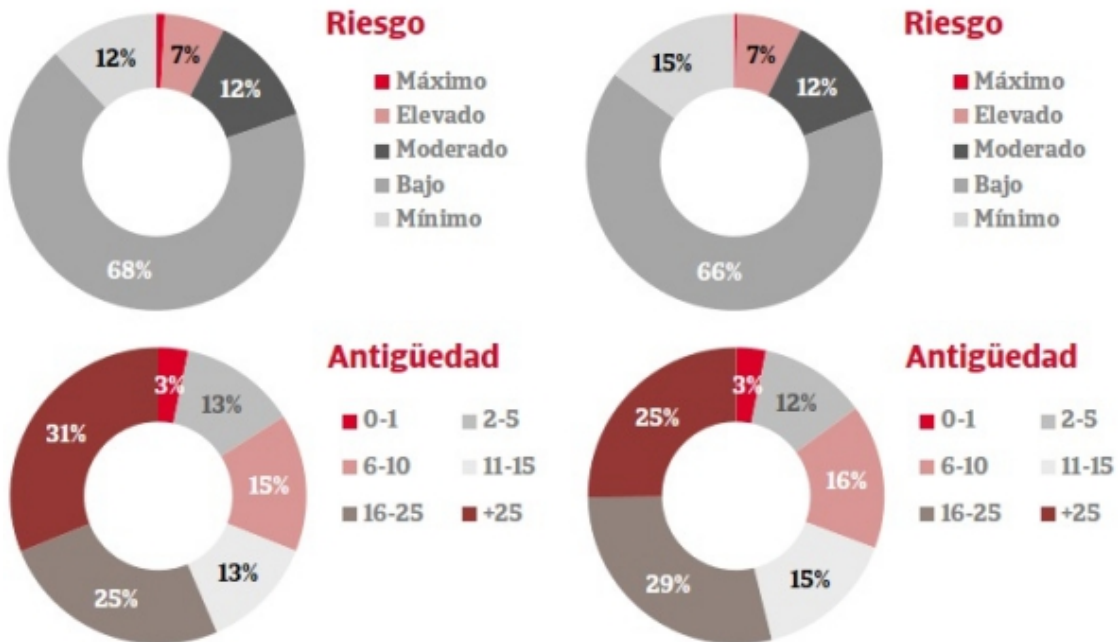


Exportadores al Reino Unido

vs.

Importadores del Reino Unido

Datos extraídos de Insight View



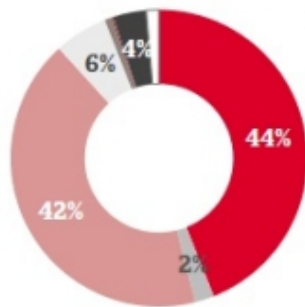
El tejido que opera con Reino Unido presenta una elevada madurez y mantiene niveles adecuados de liquidez y solvencia. La longevidad empresarial de las empresas que trabajan con Reino Unido es muy alta. Un porcentaje significativo de los exportadores (56%) e importadores (54%) tiene más de 15 años. En estos momentos, solo el 8% de los exportadores y el 7% de los importadores están en riesgo elevado de incumplir sus pagos. El riesgo es máximo entre el 1% de los exportadores y el porcentaje es residual entre los importadores. Estos porcentajes son importantes para afrontar con más garantías un entorno adverso, pero se verán previsiblemente deteriorados en el nuevo contexto comercial que supondrá el Brexit.

Exportadores al Reino Unido

vs.

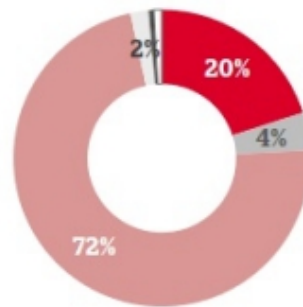
Importadores del Reino Unido

Datos extraídos de Insight View



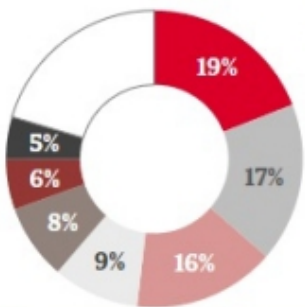
Sectores

- Industria
- Construcción
- Servicios
- Transportes
- Energía
- Finanzas
- Agricultura
- Otros



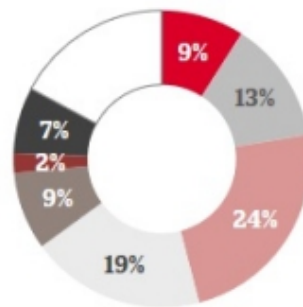
Sectores

- Industria
- Construcción
- Servicios
- Transportes
- Energía
- Finanzas
- Agricultura
- Otros



CC AA

- C. Valenciana
- Andalucía
- Cataluña
- Madrid
- País Vasco
- Murcia
- Galicia
- Resto



CC AA

- C. Valenciana
- Andalucía
- Cataluña
- Madrid
- País Vasco
- Murcia
- Galicia
- Resto

La posibilidad de un Brexit sin acuerdo supondría importantes impactos económicos para estas empresas. En el caso de las empresas de bienes, que suponen el 52% de los exportadores y el 26% de las importadoras, el principal provendría de la aplicación de aranceles de la Organización Mundial del Comercio, que repercutirían en los márgenes comerciales y pesarían sobre los beneficios de las empresas. La amenaza para el intercambio de servicios, que afecta al 48% de las que exportan y al 74% de las que importan, es aún mayor. Sin la armonización reglamentaria, las normas de la Organización Mundial del Comercio no evitarían que la Unión Europea bloquee la oferta de servicios de las empresas británicas y viceversa.