

Informe de País Reino Unido 2018



“Una manera de hacer Europa”
Fondo Europeo de Desarrollo Regional



ÍNDICE

■ MAPA DE REINO UNIDO	3
■ ANOTACIONES GENERALES	4
■ RELACIONES COMERCIALES	5
• Relaciones comerciales Reino Unido/R. Murcia	6
• Tablas y gráficos R. Murcia/Reino Unido	7
• Relaciones comerciales Reino Unido/España	14
• Tablas y gráficos España/Reino Unido	15
■ PERFIL SOCIOECONÓMICO Y EMPRESARIAL	21
• Entorno empresarial	22
• Estrategias de negociación	22
• Normas de protocolo	24
• Aspectos económicos	27
• Accesibilidad del mercado	28
• Perfil demográfico	35
• Perfil geográfico	35
• Perfil económico	35
■ INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA Y PRÁCTICA	36
• Información complementaria	37
• Información práctica	38
• Webs de interés	40
• Direcciones de organismos	41
• Fuentes documentales	42

"Este documento y todos sus contenidos son de uso público. Puede usarse parcialmente o en su totalidad. Se agradecerá que se cite el INFO como fuente de la información usada. Modo de citación: FUENTE: Instituto de Fomento de la Región de Murcia (INFO)".

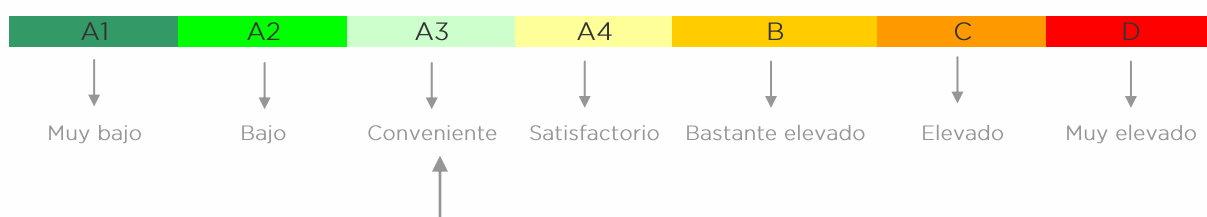
MAPA DE REINO UNIDO



ANOTACIONES GENERALES

- 9ª economía más grande del mundo en términos de PIB (2017 – Cia.gov).
- 5º mayor importador y 10º exportador mundial.
- Crecimiento económico del 1,8% en 2016, 1,7% en 2017 y previsión de crecimiento del 1,2% en 2018.
- Son susceptibles de penetración en el mercado inglés: el sector aeroespacial, biotecnología, sanidad, servicios financieros, educación y comercio electrónico. En los sectores de moda y calzado gozan de posibilidades de desarrollo nichos específicos. En el sector hábitat, el mueble para el uso contract o colectividades ofrece buenas oportunidades en un mercado como el de Reino Unido.
- El análisis de las importaciones de mercancías por países permite destacar como principales proveedores a Alemania, China, EE.UU., y Países Bajos. España ocupa la novena posición.
- Reino Unido es miembro del G8, OCDE, OMC y miembro fundador del FMI, ONU y Banco Mundial. Mantiene relaciones históricas especiales con países de la Commonwealth, Estados Unidos y Canadá. Es miembro de la OMC desde el 1º de enero de 1995 y Estado Miembro de la UE desde 1973, de la OSCE, BERD, miembro fundador del Consejo de Europa, miembro del denominado *The Five Powers Defence Arrangements* y de los Bancos Regionales de Desarrollo en África, Iberoamérica, Asia y el Caribe.
- El Gobierno británico notificó formalmente la salida de la Unión Europea el 29 de marzo. Ese día se activó el Artículo 50 del Tratado Europeo de Lisboa. A partir de esa fecha, se inició de manera oficial el período de negociaciones con Bruselas que debería culminar en un plazo de dos años, de modo que en 2019 el Reino Unido ya no formará parte de la UE.
- En cuanto a la clasificación riesgo país de COFACE, Reino Unido se encuentra en el nivel A3.

EVALUACIÓN RIESGO PAÍS



Relaciones comerciales

RELACIONES COMERCIALES REINO UNIDO/R. DE MURCIA

La cifra de exportaciones de la Región de Murcia a Reino Unido en 2017 fue de 923,66 millones de euros con una tasa de cobertura del 796,69%.

El número de empresas exportadoras de la Región de Murcia a este país fue de 537 en un total 18.605 operaciones comerciales. Reino Unido ocupa la posición 4ª en el ranking de países donde exporta la Región de Murcia. En el ámbito nacional se sitúa en el puesto 5º.

Las principales partidas exportadas desde Murcia hasta este país fueron para estos meses, hortalizas frescas y congeladas (348,37 millones de euros); frutas frescas y congeladas (239,66 millones de euros); conservas hortofrutícolas (39,94 millones de euros) y defensa y seguridad militar (33,04 millones de euros).

La cifra de importaciones recibidas en la Región de Murcia en 2017 fue de 115,94 millones de euros. Los principales productos importados fueron combustibles y lubricantes (31,91 millones de euros); productos químicos (11,22 millones de euros); pescados y marismos (9,83 millones de euros); otros componentes de conjuntos industriales (9,19 millones de euros).

Tabla 1. Evolución exportaciones R. de Murcia-Unión Europea

EVOLUCIÓN EXPORTACIONES REGIÓN DE MURCIA-UNIÓN EUROPEA				
Países	2015	2016	2017	%16/17
46 -- UNIÓN EUROPEA	6.136,06	5.860,89	6.819,27	16,35
IT -- Italia	708,91	692,32	1.144,13	65,26
FR -- Francia	1.442,56	1.033,72	1.045,10	1,10
DE -- Alemania	902,44	951,46	1.039,04	9,20
GB -- Reino Unido	963,33	917,81	923,66	0,64
NL -- Países Bajos	702,44	724,65	923,00	27,37
PT -- Portugal	409,52	339,25	438,46	29,24
BE -- Bélgica	143,29	256,20	287,58	12,25
PL -- Polonia	133,22	156,34	198,41	26,91
SE -- Suecia	130,14	147,19	168,17	14,25
AT -- Austria	86,46	88,67	97,84	10,34
DK -- Dinamarca	76,78	88,52	85,09	-3,87
CZ -- República Checa	55,93	65,79	70,64	7,37
MT -- Malta	25,84	37,88	62,17	64,15
IE -- Irlanda	55,94	64,96	50,32	-22,54
FI -- Finlandia	40,60	49,37	47,57	-3,64
GR -- Grecia	28,15	29,34	35,88	22,31
RO -- Rumanía	26,69	29,37	33,85	15,27
SI -- Eslovenia	53,42	67,60	31,28	-53,73
HU -- Hungría	24,44	21,71	28,24	30,08
EE -- Estonia	6,69	18,80	18,92	0,63
LT -- Lituania	22,31	15,82	16,49	4,24
SK -- Eslovaquia	17,38	13,25	13,36	0,78
HR -- Croacia	29,84	11,84	13,31	12,42
BG -- Bulgaria	11,85	9,91	12,52	26,43
ZQ -- Unión Europea sin Determinar	13,55	11,04	10,91	-1,12
LU -- Luxemburgo	6,10	7,54	8,24	9,28
LV -- Letonia	11,86	5,19	8,13	56,76
CY -- Chipre	6,41	5,37	6,94	29,10

Millones €. Fuente: ESTACOM

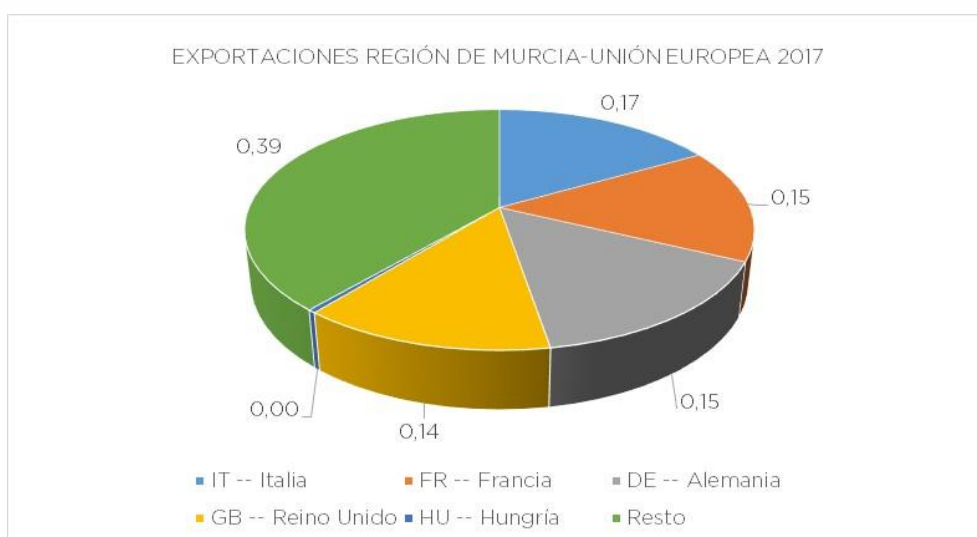
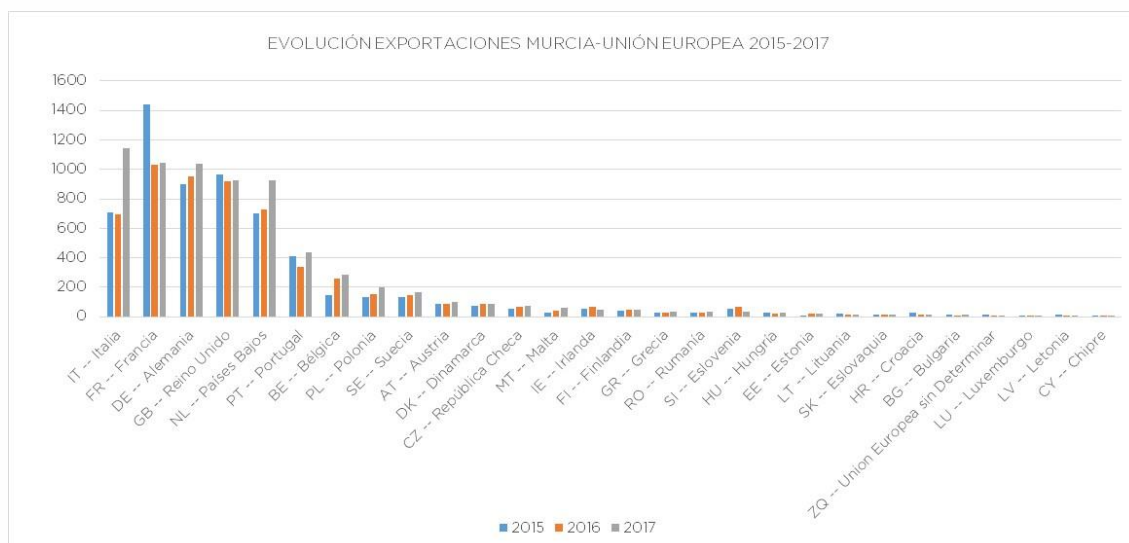


Tabla 2. Evolución nº empresas exportadoras R. de Murcia-Reino Unido

EVOLUCIÓN Nº EMPRESAS EXPORTADORAS REGIÓN DE MURCIA-REINO UNIDO					
	2013	2014	2015	2016	2017
TOTAL	515	519	503	513	537

Nº empresas exportadoras. Fuente: ESTACOM

Tabla 3. Evolución nº operaciones de exportación R. de Murcia-Reino Unido

EVOLUCIÓN Nº OPERACIONES EXPORTADORAS REGIÓN DE MURCIA-REINO UNIDO					
	2013	2014	2015	2016	2017
TOTAL	12.935	14.794	16.092	17.046	18.605

Nº operaciones comerciales. Fuente: ESTACOM

Tabla 4.- Balanza comercial R. de Murcia-Reino Unido

BALANZA COMERCIAL MURCIA-REINO UNIDO 2016-2017								
	2016 Export	2016 Import	2016 Saldo	2016 Cob %	2017 Export	2017 Import	2017 Saldo	2017 - Cob %
Enero	92,49	7,00	85,49	1.320,81	74,45	37,43	37,03	198,93
Febrero	75,77	6,95	68,82	1.089,90	79,33	6,09	73,24	1.301,74
Marzo	87,08	9,74	77,34	894,27	82,30	6,45	75,85	1.276,05
Abril	86,69	11,88	74,81	729,80	73,10	7,11	65,99	1.028,23
Mayo	83,88	8,66	75,23	968,98	80,03	6,09	73,94	1.313,34
Junio	62,70	5,24	57,46	1.196,36	68,98	6,62	62,36	1.041,29
Julio	60,49	4,52	55,97	1.339,72	74,99	5,99	69,00	1.252,22
Agosto	67,45	28,16	39,28	239,47	75,14	5,23	69,91	1.435,93
Septiembre	63,93	6,42	57,51	995,34	74,67	10,97	63,70	680,48
Octubre	64,71	6,10	58,61	1.060,79	55,16	10,89	44,27	506,37
Noviembre	78,91	5,45	73,46	1.448,69	75,28	5,94	69,34	1.267,64
Diciembre	93,72	35,24	58,48	265,98	110,22	7,11	103,10	1.549,60
TOTAL	917,81	135,35	782,45	678,09	923,66	115,94	807,72	796,69

Millones €. Fuente: ESTACOM

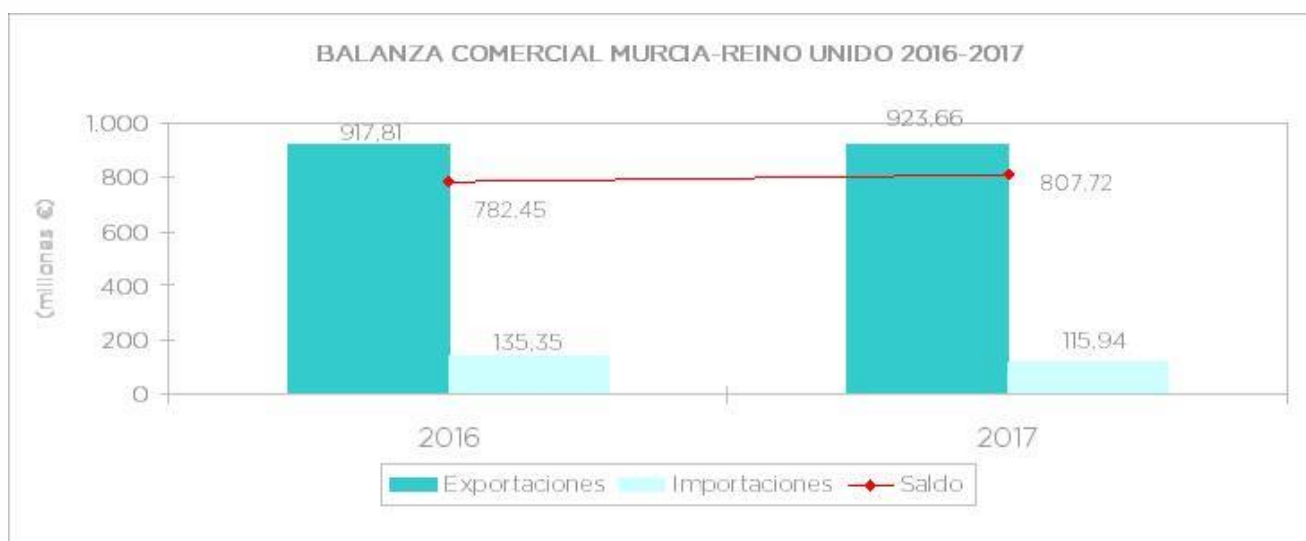


Tabla 5.- Evolución exportaciones R. de Murcia-Reino Unido

EVOLUCIÓN EXPORTACIONES MURCIA-REINO UNIDO 2012-2017						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
TOTAL	817,44	791,82	908,84	963,33	917,81	923,66

Millones €. Fuente: ESTACOM

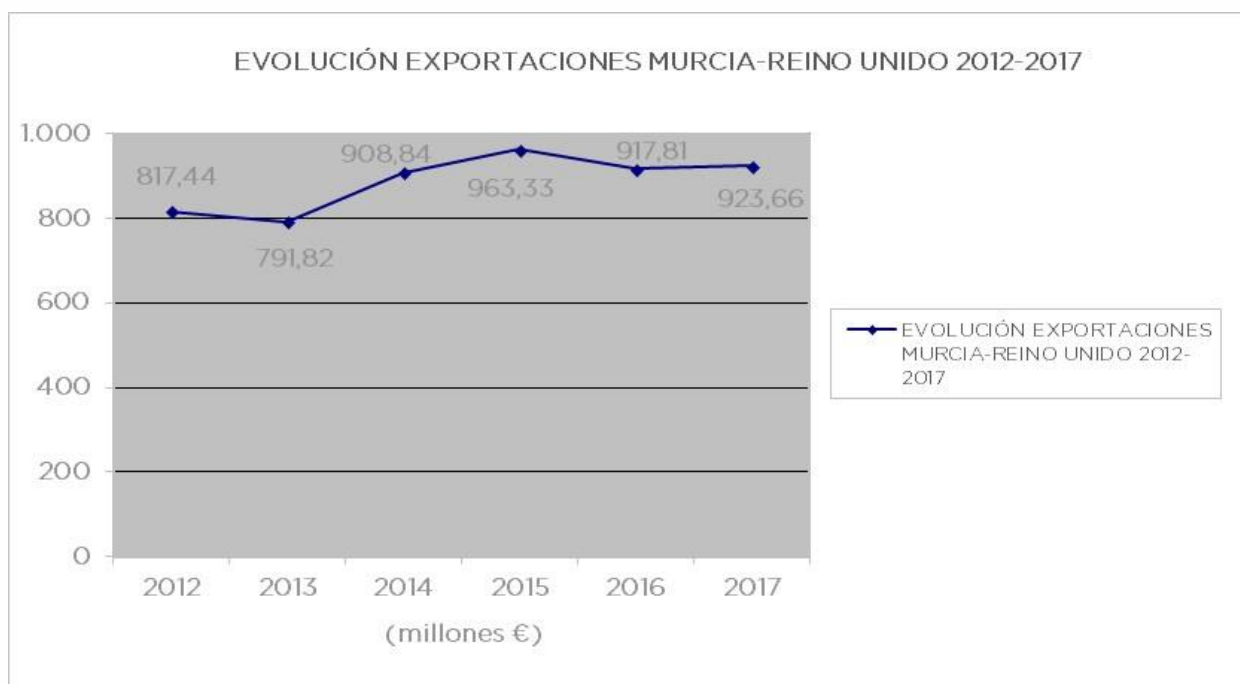


Tabla 6.- Ranking productos exportados R. de Murcia-Reino Unido

RANKING PRODUCTOS EXPORTADOS MURCIA-REINO UNIDO 2017	
Sectores ICEX	Millones - €
10101 -- Hortalizas frescas y congeladas	348,37
10102 -- Frutas frescas y congeladas	239,66
10103 -- Conservas hortofrutícolas	39,94
41801 -- Defensa y seguridad militar	33,04
43301 -- Productos químicos	31,02
10509 -- Ingredientes y aditivos para la alimentación	28,45
20302 -- ZUMOS	27,91
43201 -- Combustibles y lubricantes	27,17
40302 -- Envases y embalajes	11,07
20104 -- RESTO DE VINOS	10,89
10501 -- Azúcar y productos de confitería	10,45
42201 -- Equipos para manipulación de fluidos	10,30
30204 -- CALZADO	10,08
30103 -- MUEBLE	9,63
40502 -- Maquinaria de construcción y obras públicas	9,46
40902 -- Maquinaria eléctrica	8,36
43203 -- Instalaciones completas, maquinaria y equipos para generar energía	7,59
20101 -- Vinos D.O.	7,39
10304 -- Transformados cárnicos	5,06
43302 -- Maquinaria para la industria química y farmacéutica	4,54
SubTotal	880,38
Total	923,66

Millones €. Fuente: ESTACOM

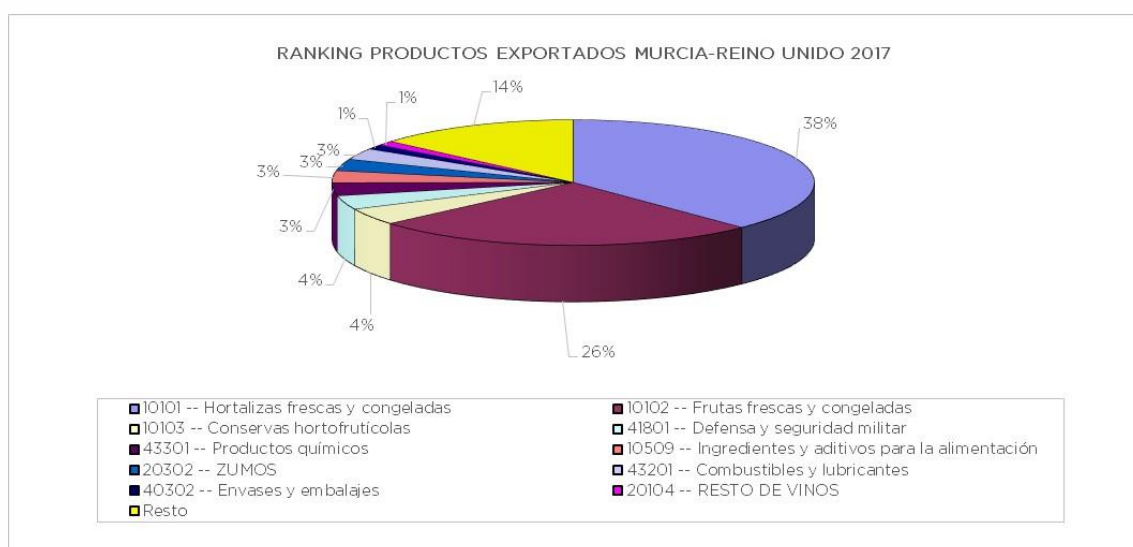


Tabla 7.- Evolución importaciones R. de Murcia-Reino Unido

EVOLUCIÓN IMPORTACIONES MURCIA-REINO UNIDO 2012-2017						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
TOTAL	84,12	66,10	88,74	99,22	135,35	115,94

Millones €. Fuente: ESTACOM

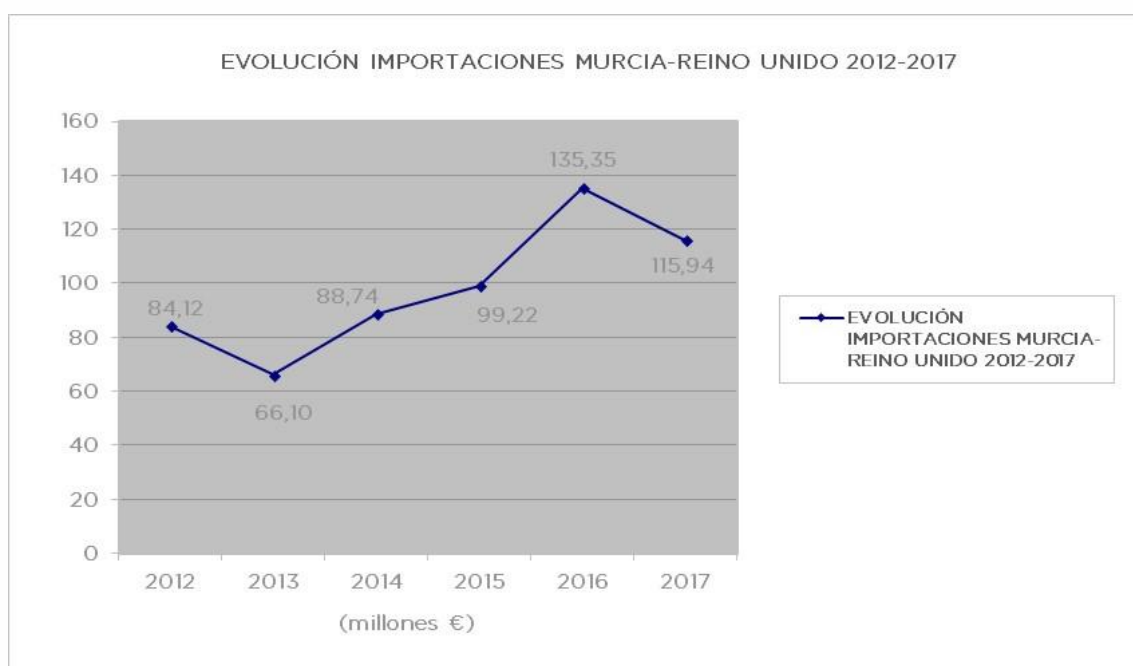
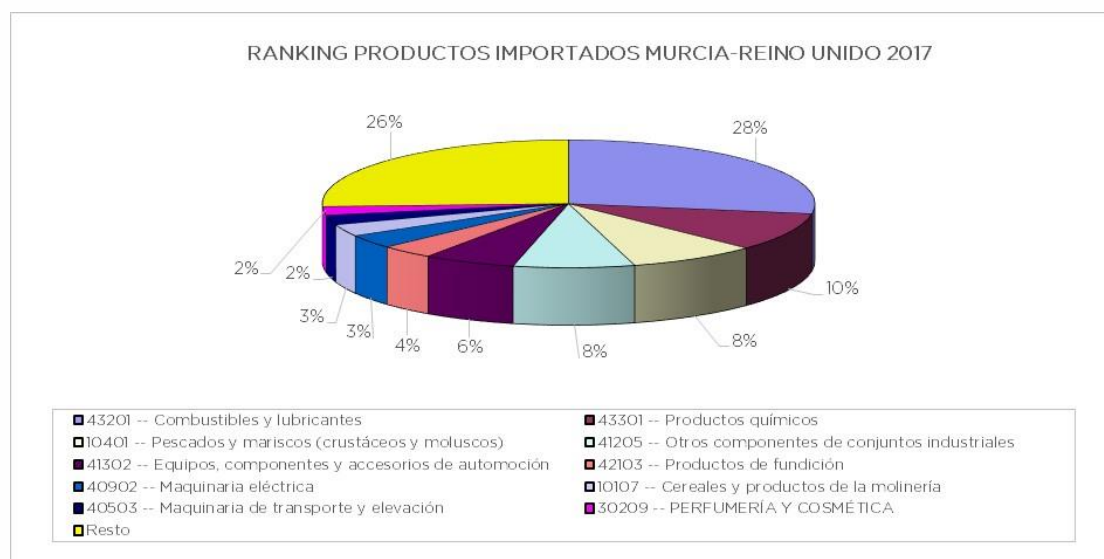


Tabla 8.- Ranking productos importados R. de Murcia-Reino Unido

RANKING PRODUCTOS IMPORTADOS MURCIA-REINO UNIDO 2017	
Sectores ICEX	Millones - €
43201 -- Combustibles y lubricantes	31,91
43301 -- Productos químicos	11,22
10401 -- Pescados y mariscos (crustáceos y moluscos)	9,83
41205 -- Otros componentes de conjuntos industriales	9,19
41302 -- Equipos, componentes y accesorios de automoción	7,00
42103 -- Productos de fundición	4,06
40902 -- Maquinaria eléctrica	4,03
10107 -- Cereales y productos de la molinería	3,48
40503 -- Maquinaria de transporte y elevación	2,86
30209 -- PERFUMERÍA Y COSMÉTICA	2,53
10104 -- Semillas, frutos oleaginosos y cultivos industriales	2,48
43203 -- Instalaciones completas, maquinaria y equipos para generar energía	2,46
41203 -- Maquinaria para imprenta y artes gráficas	1,68
40101 -- Equipos y componentes electrónicos e informáticos	1,65
30103 -- MUEBLE	1,42
43407 -- Equipamiento para baño y cocina	1,31
30101 -- Textil	1,03
10101 -- Hortalizas frescas y congeladas	0,95
10102 -- Frutas frescas y congeladas	0,93
40302 -- Envases y embalajes	0,92
SubTotal	100,95
Total	115,94

Millones €. Fuente: ESTACOM



RELACIONES COMERCIALES REINO UNIDO/ESPAÑA

La cifra de exportaciones españolas a Reino Unido en el año 2017 fue de 18.950,32 millones de euros. La tasa de cobertura para este periodo fue del 165,59%.

En el ranking de productos exportados para 2017 por España destacan automóviles (4.478,87 millones de euros); equipos, componentes y accesorios de automoción (1.310,59 millones de euros), productos químicos (con más de 1.249 millones de euros); y frutas frescas y congeladas (931,37 millones de euros).

España importó productos ingleses en 2017 por valor de 11.443,92 millones de euros. Entre las principales partidas importadas destacan productos químicos (1.890,12 millones de euros); automóviles (1.566,05 millones de euros); combustibles y lubricantes (1.124,34 millones de euros) y equipos, componentes y accesorios de automoción (844,1 millones de euros).

Tabla 9.- Balanza comercial España-Reino Unido

BALANZA COMERCIAL ESPAÑA-REINO UNIDO 2016-2017								
	2016 Export	2016 Import	2016 Saldo	2016 Cob %	2017 Export	2017 Import	2017 Saldo	2017 Cob %
Enero	1.546,98	831,56	715,41	186,03	1.557,25	1.049,46	507,79	148,39
Febrero	1.927,01	943,19	983,82	204,31	1.704,29	1.070,05	634,25	159,27
Marzo	1.780,91	986,90	794,02	180,46	1.944,76	1.082,94	861,82	179,58
Abril	1.665,86	967,68	698,17	172,15	1.349,17	807,53	541,64	167,07
Mayo	1.807,00	982,62	824,38	183,90	1.986,91	973,19	1.013,71	204,16
Junio	1.731,39	989,01	742,38	175,06	1.661,52	1.034,43	627,09	160,62
Julio	2.166,73	875,89	1.290,84	247,38	1.490,47	910,87	579,60	163,63
Agosto	1.155,18	747,91	407,27	154,45	1.145,33	759,40	385,93	150,82
Septiembre	1.703,11	964,42	738,69	176,59	1.593,03	880,28	712,74	180,97
Octubre	1.571,57	896,47	675,10	175,31	1.443,80	1.008,79	435,00	143,12
Noviembre	1.675,56	917,34	758,22	182,65	1.748,65	945,87	802,78	184,87
Diciembre	1.345,44	1.089,66	255,78	123,47	1.325,15	921,12	404,03	143,86
TOTAL	20.076,73	11.192,64	8.884,08	179,37	18.950,32	11.443,92	7.506,39	165,59

Millones €. Fuente: ESTACOM



Tabla 10.- Evolución exportaciones España-Reino Unido

EVOLUCIÓN EXPORTACIONES ESPAÑA-REINO UNIDO 2012-2017						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
TOTAL	14.242,91	16.103,85	16.630,19	18.219,53	20.076,73	18.950,32

Millones €. Fuente: ESTACOM

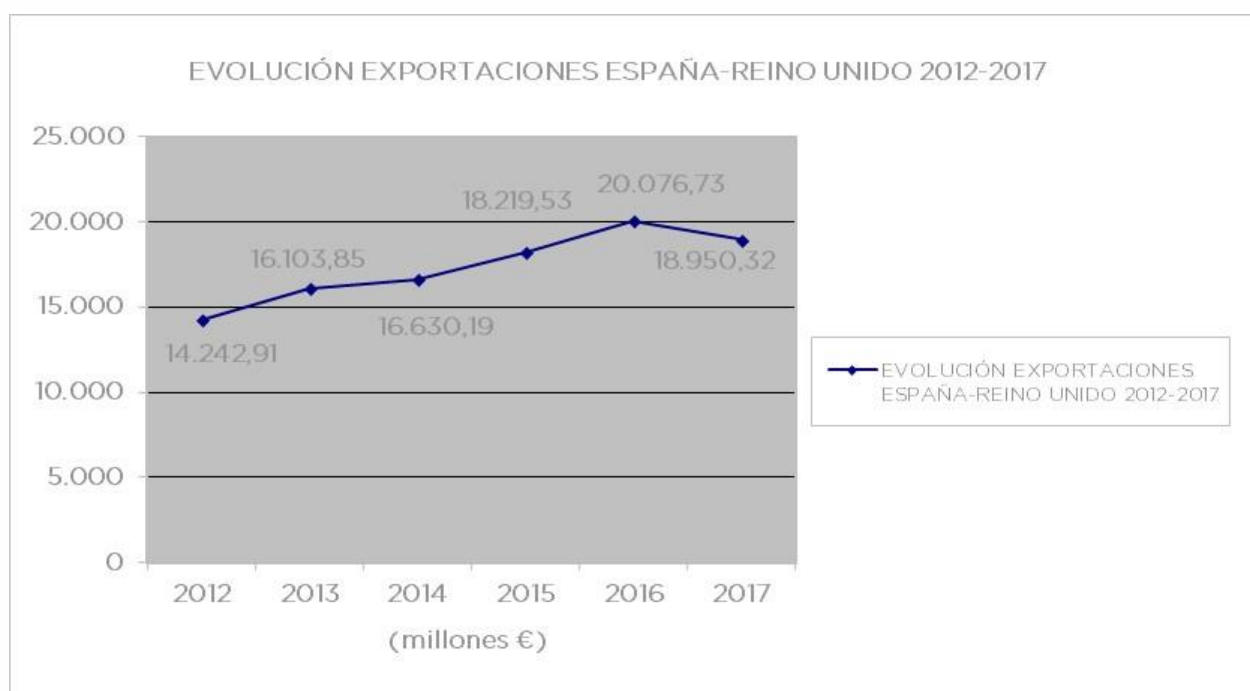


Tabla 11.- Ranking productos exportados España-Reino Unido

RANKING PRODUCTOS EXPORTADOS ESPAÑA-REINO UNIDO 2017	
Sectores ICEX	Millones - €
41301 -- Automóviles	4.478,87
41302 -- Equipos, componentes y accesorios de automoción	1.310,59
43301 -- Productos químicos	1.249,33
10102 -- Frutas frescas y congeladas	931,37
10101 -- Hortalizas frescas y congeladas	856,19
41501 -- Aeronaves	805,08
41502 -- Equipamiento navegación aérea	755,00
30207 -- PRENDAS TEXTILES DE VESTIR	671,01
42103 -- Productos de fundición	584,73
43501 -- Minerales metálicos y no metálicos	448,08
40901 -- Maquinaria y material eléctrico	430,62
43201 -- Combustibles y lubricantes	284,98
20101 -- Vinos D.O.	249,46
10103 -- Conservas hortofrutícolas	249,36
30209 -- PERFUMERÍA Y COSMÉTICA	241,52
40302 -- Envases y embalajes	191,56
40101 -- Equipos y componentes electrónicos e informáticos	189,23
10505 -- Aceite de oliva	180,79
30204 -- CALZADO	176,74
43504 -- Productos semielaborados metálicos	171,48
SubTotal	14.455,98
Total	18.950,32

Millones €. Fuente: ESTACOM

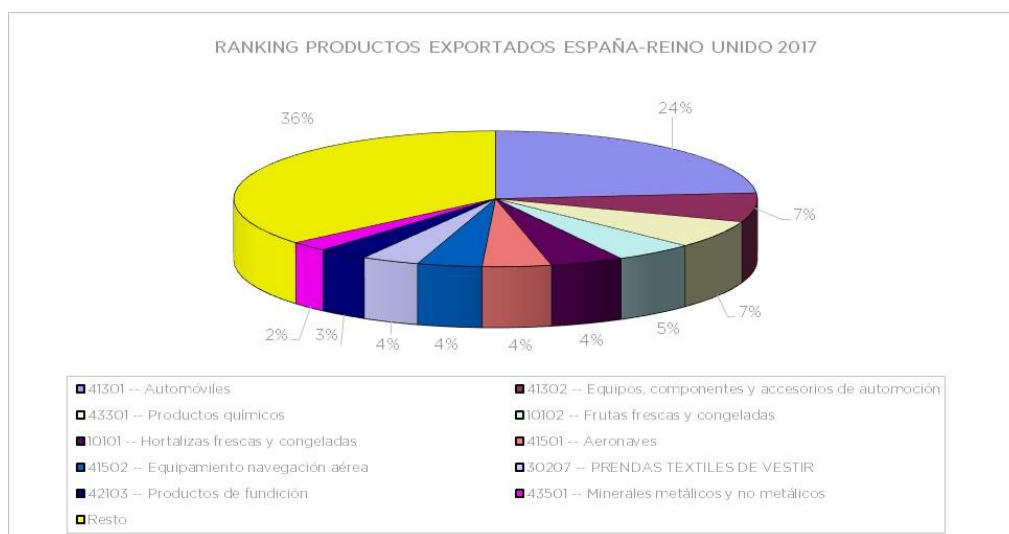


Tabla 12.- Evolución importaciones España-Reino Unido

EVOLUCIÓN IMPORTACIONES ESPAÑA-REINO UNIDO 2012-2017						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
TOTAL	10.465,07	9.969,89	11.223,24	12.691,14	11.192,64	11.443,92

Millones €. Fuente: ESTACOM

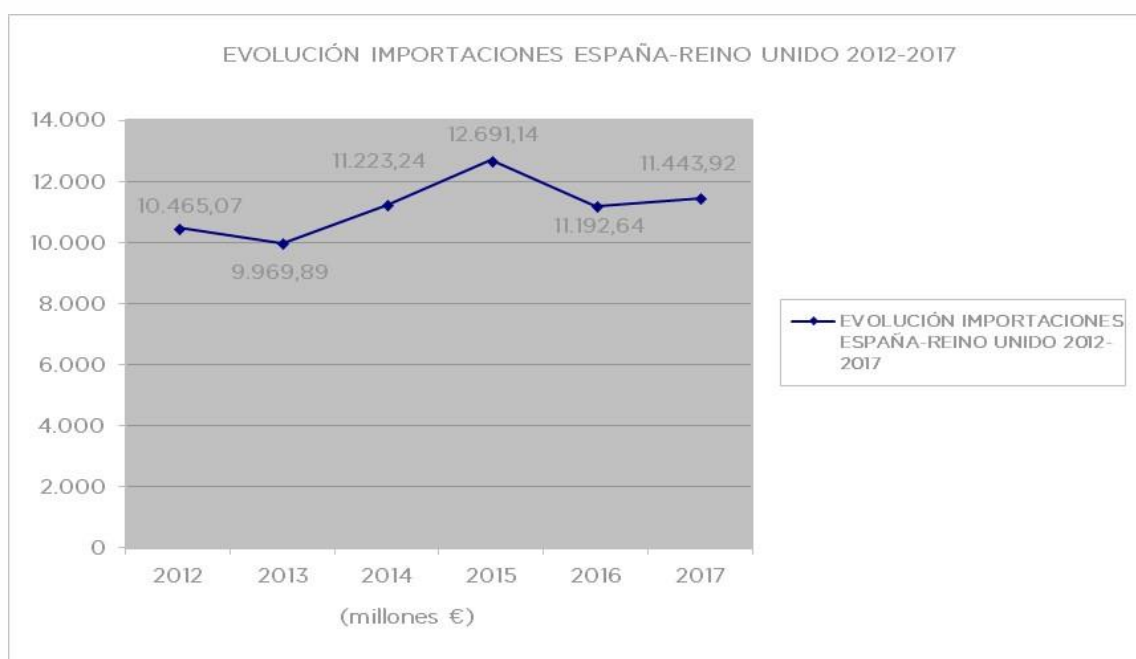
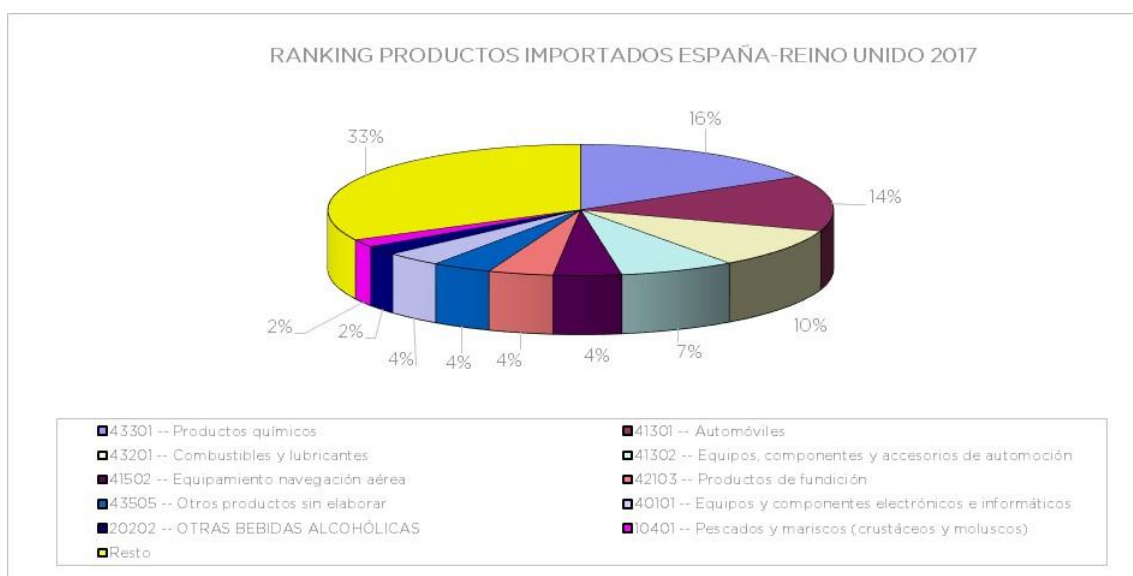


Tabla 13.- Ranking productos importados España-Reino Unido

RANKING PRODUCTOS IMPORTADOS ESPAÑA-REINO UNIDO 2017	
Sectores ICEX	Millones - €
43301 -- Productos químicos	1.890,12
41301 -- Automóviles	1.566,05
43201 -- Combustibles y lubricantes	1.124,34
41302 -- Equipos, componentes y accesorios de automoción	844,10
41502 -- Equipamiento navegación aérea	496,99
42103 -- Productos de fundición	474,58
43505 -- Otros productos sin elaborar	434,71
40101 -- Equipos y componentes electrónicos e informáticos	412,13
20202 -- OTRAS BEBIDAS ALCOHÓLICAS	256,42
10401 -- Pescados y mariscos (crustáceos y moluscos)	216,47
42406 -- Instrumentación científica y técnica	207,62
40901 -- Maquinaria y material eléctrico	202,04
43504 -- Productos semielaborados metálicos	153,31
30207 -- PRENDAS TEXTILES DE VESTIR	152,28
30209 -- PERFUMERÍA Y COSMÉTICA	149,05
40902 -- Maquinaria eléctrica	140,56
10508 -- Preparaciones alimenticias diversas	124,27
40302 -- Envases y embalajes	109,24
40503 -- Maquinaria de transporte y elevación	94,09
42102 -- Productos siderúrgicos	89,84
SubTotal	9.138,23
Total	11.443,92

Millones €. Fuente: ESTACOM



COMERCIO EXTERIOR INGLÉS POR PRODUCTOS

Exportaciones: Máquinas, vehículos, combustibles y productos farmacéuticos. **Principales clientes:** EE.UU., Alemania, Francia y Países Bajos.

Importaciones: Máquinas, vehículos, material eléctrico y combustibles. **Principales proveedores:** Alemania, China, EE.UU. y Países Bajos.

	VALOR 2016	VALOR 2017	% VAR. 16/17
IMPORTACIONES	636.367.936	641.332.436	0,78
Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas	76.132.847	79.975.723	5,05
Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	74.176.909	73.223.554	-1,29
Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción	57.569.288	59.804.858	3,88
Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas	39.729.084	51.655.419	30,02
Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos,	70.819.612	49.017.330	-30,79
Productos farmacéuticos	32.754.073	33.095.753	1,04
Plástico y sus manufacturas	17.122.099	18.383.271	7,37
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión	17.459.962	17.731.487	1,56
Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes	18.709.063	14.591.459	-22,01
Materias no especificadas en otra parte	10.741.761	13.496.585	25,65
EXPORTACIONES	411.463.356	442.065.707	7,44
Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas	60.334.401	65.417.834	8,43
Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	51.311.032	53.428.435	4,13
Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas	25.744.099	35.028.040	36,06
Productos farmacéuticos	32.579.905	32.716.007	0,42
Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos	28.516.697	32.086.039	12,52
Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción	26.836.762	28.153.417	4,91
Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes	20.532.348	20.536.970	0,02
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión	17.122.246	17.946.339	4,81
Materias no especificadas en otra parte	12.054.914	15.708.572	30,31
Plástico y sus manufacturas	10.947.608	11.553.086	5,53

Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE (miles \$)

Perfil socioeconómico y empresarial

ENTORNO EMPRESARIAL

- o El Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte (nombre oficial del país) se compone de cuatro partes constituyentes: Inglaterra, Gales, Escocia e Irlanda del Norte (Ulster). Las tres primeras forman parte de la isla de Gran Bretaña; Irlanda del Norte, comparte la isla de Eire con la República de Irlanda.
- o El término Brits (británicos) se refiere a los habitantes de Gran Bretaña, si bien no es apreciado por la mayoría de los galeses y escoceses que prefieren ser llamados por sus respectivos patronímicos (Welsh para los galeses y Scots, para los escoceses -no confundir con la bebida (Scotch)-. A los habitantes de Irlanda del Norte se les llama Irish. El término English (ingleses) sólo debe utilizarse en Inglaterra. Aunque la mayoría de los negocios internacionales se realiza con Inglaterra, conviene tener clara esta terminología cuando se negocia en Gales, Escocia o Irlanda del Norte.
- o El Reino Unido no se ha integrado en la eurozona. Les cuesta mucho que una moneda con tanta historia como la libra desaparezca. La elevada cotización que ha mantenido con el euro tampoco ayuda.
- o El sector exterior británico está muy desequilibrado. En el país de la UE que tradicionalmente tiene un mayor déficit comercial, aunque también el que mayor inversión extranjera recibe y el que tiene más presencia de multinacionales.
- o Londres (la City) comparte con Nueva York el título de capital financiera mundial. Es también la sede de muchas compañías de seguros (Lloyd's), agencias de publicidad y de periódicos de gran influencia (The Times, Financial Times o The Guardian).

ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN

- o La mejor forma para contactar con una empresa inglesa es a través de una tercera parte, que luego no participará en las negociaciones. Si no se tiene ningún contacto, es mejor dirigirse a la empresa, en general, más que a una persona o departamento en concreto.
- o Las empresas británicas sólo conceden entrevistas a empresas con las que realmente están interesadas en realizar negocios ya que el tiempo se valora mucho. Las citas deben establecerse con dos semanas de antelación.
- o En el Reino Unido se prefiere tratar con ejecutivos senior; se asume que la edad significa autoridad y un comportamiento más formal y reservado en las relaciones.
- o El trato es bastante frío (cool), distante y muy profesional. No está bien visto utilizar argumentos emocionales ni gesticular en exceso.

- o Los ejecutivos ingleses no se caracterizan por preparar las reuniones con mucho detalle. No es necesario establecer una agenda de temas a tratar.
- o Las reuniones de negocios comienzan y terminan con una breve charla informal (small talk). Hay que hablar de temas banales: el viaje, el tiempo, el tráfico, etc. No se deben hacer preguntas personales, ni siquiera del tipo de: “¿de dónde es Usted?”.
- o En los primeros contactos los ingleses permanecen impasibles. Hacen pocos gestos y no dan su opinión sobre las ofertas que se les presentan. Todo lo más, realizan algunas insinuaciones o comentarios indirectos. No hay que olvidar que son los maestros del understatement (“explicaciones incompletas”). Las tácticas agresivas, tales como presionar para la toma de decisiones o criticar a una empresa competidora no son bien recibidas.
- o Debido a su suavidad en las formas, expresiones que en otros idiomas tendrían un significado claro y definitivo, para los ingleses no pasan de sugerencias. Así, por ejemplo, la expresión this bloody clause (“esta maldita cláusula”) en la negociación de un contrato, no significa realmente que no se vaya a firmar si no se cambia o elimina.
- o El humor está muy presente en las discusiones de negocios. Consiste sobre todo en implicar lo opuesto de lo que se está diciendo, o bien, en no explicar lo obvio. Lo utilizan como un arma para mostrar desacuerdo, para debilitar los argumentos de la otra parte y, también, para disimular una contrariedad.
- o Las propuestas iniciales no deben inflarse ya que los ingleses no son partidarios del regateo, ni de pedir mejoras sustanciales sobre lo que se ofrece.
- o Los ingleses se sienten más cómodos con propuestas que significan continuidad y estabilidad, que con aquellas que inciden en el cambio o la innovación.
- o Normalmente están más interesados en los resultados a corto plazo que en las relaciones a largo plazo.
- o En las decisiones, suelen guiarse por normas establecidas o por precedentes similares, más que por sentimientos o ideas personales. Por ello, las propuestas tienen más posibilidades de éxito si se ajustan a la forma habitual en que se hacen las cosas en su empresa. Pretender cambiar su forma de trabajo no suele dar resultados.
- o Aunque la cultura británica es jerárquica, el trabajo en equipo es importante y antes de presentar una propuesta al directivo que tiene las atribuciones de decidir, se alcanza un consenso entre las personas implicadas en el nuevo negocio.

- o El proceso de decisión tiende a retrasarse, incluso, deliberadamente. Si se toma una decisión negativa no tienen dificultades para comunicarlo claramente.
- o Una vez que han tomado la decisión de hacer el negocio, el trato pasa a ser muy directo y franco. No tienen problemas en decir claramente lo que piensan.
- o Cuando el negocio se formaliza en un contrato insistirán en someterlo a la legislación británica. Lo mejor es mantener una reunión previa (preliminary discussions) de las dos partes con sus abogados respectivos. En todo caso, hay que tomar precauciones ya que los contratos en el Reino Unido están sujetos a fuertes indemnizaciones por incumplimiento.

NORMAS DE PROTOCOLO

- o Un apretón de manos ligero y breve es la forma de saludo más usual. Las mujeres no siempre estrechan la mano. Es mejor esperar a que sean ellas las que la extiendan.
- o En el Reino Unido prácticamente no existe ningún tipo de contacto físico en público (besos, palmadas, abrazos). Además, se mantiene una amplia distancia física con la persona con la que se habla.
- o Generalmente, los británicos no miran directamente a la persona a la que se dirigen y hacen muy pocos gestos cuando hablan.
- o En la primera presentación se utiliza la frase How do you do?, en respuesta a su saludo que será también How do you do?. Es un mero formulismo y, por tanto, no debe interpretarse como una pregunta sobre el estado de salud, y responder Very well, thank you. En los siguientes encuentros se pasa al más informal How are you? En un entorno de negocios no se debe emplear la expresión Nice to meet you -la más usada en reuniones sociales- ya que se consideraría demasiado coloquial.
- o Los títulos profesionales y académicos rara vez se usan en las presentaciones. Se llama a la gente por el apellido precedido por los títulos de Mr. o Ms. (pronunciado Mes). El título de Mrs. (pronunciado Missis) sólo se utiliza para presentar a mujeres casadas.
- o Los títulos de Sir y Madam sólo se usan con personas acreditadas a ellos (estamentos militares, nobleza, etc.).
- o No se deben utilizar los nombres propios hasta que la otra persona lo haga. Cuando se utilizan, hay que hacer un esfuerzo para no repetir varias veces el nombre del interlocutor durante la conversación. Les parecería demasiado coloquial.
- o Es necesario recordar que en el inglés que se habla en el Reino Unido hay palabras que tienen un significado diferente al inglés de

Estados Unidos. En un entorno de negocios la expresión to table (“poner algo encima de la mesa”) significa “tratar un tema de forma inmediata” mientras que en Estados Unidos es lo contrario: “aplazarlo”. En Estados Unidos, la palabra intercourse, se refiere siempre a “mantener relaciones sexuales”, mientras que en Inglaterra puede significar también una “conversación amistosa”. Otras veces la palabra es distinta: para ascensor los ingleses dicen lift y los norteamericanos elevator.

- o También hay que tener en cuenta que la forma de escribir algunas palabras es distinta. Las palabras que terminan en our en el Reino Unido -colour, favour- terminan en or en Estados Unidos. O centre en inglés británico frente a center en inglés norteamericano.

- o El intercambio de tarjetas no es estrictamente necesario, pero si el nombre del visitante extranjero es inusual o de difícil pronunciación es mejor facilitarla y explicar cómo se pronuncia.

- o Los ingleses están continuamente pidiendo disculpas (sorry), incluso por pequeñas inconveniencias. Es aconsejable hacer lo mismo.

- o En el trato son muy formales y educados (british manners), especialmente con las mujeres: les abren las puertas para que pasen, se levantan cuando entran en una habitación y les acercan la silla en los restaurantes.

- o En la conversación no es adecuado hablar de la familia real (nunca se debe criticar su estatus, riqueza o papel en la sociedad) ni del problema de Irlanda del Norte. Tampoco es bueno establecer comparaciones con Estados Unidos. Les gusta hablar de su historia (están muy orgullosos del Imperio Británico), de animales (sobre todo de perros) y de deportes (fútbol, rugby y atletismo). El tiempo climatológico es una conversación obligada.

- o En las reuniones se suele ofrecer café o té. No es necesario aceptarlo: el Reino Unido es uno de los pocos países en el mundo en el que declinar una invitación a tomar algo no está mal visto.

- o Muchas de los almuerzos de negocios tienen lugar en pubs, en los que se sirve comida típicamente inglesa, bastante más ligera que la de la Europa continental. Es habitual discutir de negocios durante las comidas. No se acostumbra a dejar propina.

- o En la mesa, los objetos tienen que pasarse siempre hacia la izquierda. No se considera correcto probar comida del plato de otra persona.

- o No es habitual ser invitado a casas particulares ya que los ingleses valoran mucho la intimidad familiar. Si llega el caso, lo mejor es llevar bombones (son muy golosos) o alguna bebida alcohólica (vino de calidad).

- o Los regalos no forman parte de las relaciones entre empresas. En su lugar es mejor invitar a cenar o a un espectáculo (teatro, ópera, musical).
- o En el Reino Unido es importante vestir bien, sobre todo en Londres. Los ingleses aprecian la ropa de buena calidad, aunque no necesariamente nueva. Llevan zapatos de cordones y camisas sin bolsillos –si los tienen, los dejan vacíos-. Hay que evitar las corbatas de rayas y de escudos ya que podrían parecer una imitación de sus corbatas regimentales o universitarias.

ASPECTOS ECONÓMICOS

CARACTERÍSTICAS DE LOS PRINCIPALES SECTORES PRODUCTIVOS

El sector primario representa únicamente el 0,7% del PIB británico (últimos datos 2017). Altamente mecanizada, los principales productos de la agricultura británica son las patatas, la remolacha, el trigo y la cebada. La ganadería es también significativa, sobre todo la ovina y la bovina, siendo uno de los grandes productores europeos de leche y sus derivados lácteos. Pese a contribuir con sólo un 0,7% al PIB, el sector agrícola es todavía considerado como una actividad de gran importancia para la economía y la sociedad ya que produce el 60% de las necesidades nutricionales de la población británica. El sector agrícola británico es eficiente y está altamente mecanizado, combinando tecnología avanzada con técnicas agrícolas modernas. La flota pesquera británica es la sexta por tamaño en la Unión Europea, y abastece cerca del 66% de las necesidades del mercado doméstico.

El sector secundario, que incluye las manufacturas, extracción de gas y petróleo y energía y servicios de agua supone, según datos de 2015, el 20,2% del PIB. La estructura de la producción británica ha cambiado notablemente en los últimos 65 años, debido fundamentalmente a un cambio de orientación de las manufacturas a los servicios. De forma que el porcentaje del PIB atribuible a las industrias productivas, incluyendo las manufacturas, extracción de gas y petróleo y energía y servicios de agua ha bajado desde el 41% que tenía a mediados del siglo XX al 20,2% del PIB actual.

En la industria, las principales actividades son la maquinaria, el material de transporte (vehículos, ferrocarriles y aeronáutica) y los productos químicos.

Reino Unido es el undécimo país en producción manufacturera del mundo. Algunos sectores de manufactura avanzada en los que el Reino Unido se encuentra a la vanguardia son: nanotecnología, cerámica, plásticos, instrumentos y sistemas de tecnología avanzada, manipulación de materiales sólidos, software para la industria manufacturera, etc. Además del sector farmacéutico, en el que sus multinacionales junto con las de EEUU dominan la producción.

El sector de la construcción constituye un elemento significativo de la economía. En esta actividad económica, el sector público es un cliente importante, y la contratación pública representa más de una tercera parte del total de los proyectos de construcción.

El sector servicios es el que más aporta el PIB del país – un 78,8% del total (últimos datos disponibles), destacando entre ellos los servicios financieros al por mayor, la banca, gestores de patrimonios y las empresas de seguros que aportan el 28% de la generación de valor del país, una cifra que casi duplica la media europea. En el Reino Unido la importancia de las exportaciones de servicios es cada vez mayor con una ratio del 13%, superior al resto de países del G7.

ACCESIBILIDAD DEL MERCADO

SERVICIOS COMERCIALES Y BANCARIOS

COMERCIALIZACIÓN

La distribución de los productos agroalimentarios en el Reino Unido sigue dos vías principales:

- o comercialización directa minorista de productos a través de las grandes cadenas de supermercados. Con una cuota de mercado de venta "al detalle" de alrededor del 70%, son el principal canal de distribución del país. En los últimos años se ha producido una expansión comercial de las grandes cadenas con la apertura o adquisición de cadenas de tiendas de formato reducido sitas en las áreas urbanas más pobladas, desplazando a los operadores más modestos del mercado y acrecentando la hegemonía en el mismo.
- o comercialización a través de mayoristas de productos alimentarios, incluidos mayoristas del sector del "catering". Abastecen al sector minorista autónomo (pequeñas cadenas, tiendas independientes, mercadillos y puestos ambulantes), servicios de restauración (hoteles, restaurantes y pubs) y entidades e instituciones colectivas (escuelas, hospitales, residencias,...).

Pero una tercera vía que cobra cada vez más importancia es la venta por Internet, un canal alternativo que gana terreno a gran velocidad. En esta vía se encuentran sobre todo productos de calidad y artesanales cuya clientela es un público de poder adquisitivo medio/alto, no sensible al precio.

Las características principales de la distribución de los productos agroalimentarios son:

- o Gran concentración del poder de compra en grandes cadenas de supermercados. La implantación, en general, por parte de la mayoría de las grandes cadenas detallistas de nuevos sistemas de gestión ("Category Management") ha dado como resultado una reducción significativa del número de proveedores con contacto directo con los responsables de compra de las cadenas.
- o Gran crecimiento del sector de alimentos preparados. Las nuevas circunstancias sociales (aumento de familias monoparentales, menos tiempo familiar disponible para tareas domésticas, etc.) han estimulado la demanda de nuevos productos más elaborados o precocinados. La industria alimentaria ha respondido a la nueva demanda con un desarrollo significativo de la oferta de productos preparados de mayor valor añadido.
- o Incremento de los requerimientos sobre seguridad y garantía de los productos alimentarios. Los requisitos exigidos a los proveedores del sector alimentación por parte de las grandes cadenas detallistas son cada vez más rigurosos. Existe además una creciente preocupación por los temas del comercio justo/ético y el medioambiente.

En cuanto a bienes de consumo, en el segmento medio/alto, la distribución se realiza a través de agentes comisionistas o por contacto directo del fabricante, mientras que en el segmento medio/bajo y bajo puede realizarse por medio de importadores/distribuidores. En el segmento medio/alto, el escaso número de agentes comerciales supone un obstáculo para el acceso al mercado y está dando lugar a que cada vez más empresas se planteen el dirigirse directamente al cliente. En el segmento medio/bajo el principal obstáculo es la falta de competitividad en precio de los productos españoles dado que los importadores que operan en este segmento suelen abastecerse en países de bajos costes.

Respecto a la distribución minorista, los sectores de bienes de consumo participan de la tendencia general a la concentración comercial que se observa en el mercado del Reino Unido. Aunque las tiendas independientes están perdiendo cuota de mercado global, siguen dominando la distribución de artículos del segmento alto, mientras las grandes cadenas operan con preferencia en el segmento

medio y bajo del mercado. En el sector de moda, unas pocas grandes cadenas en la high street, muy fuertes, dominan el mercado a costa de las tiendas independientes que ven mermada su participación. Además, existe una tendencia al alza de las ventas a través de las tiendas de descuento. En los sectores de hábitat, la situación es menos homogénea. Así, el sector del mueble presenta dos rasgos distintivos: La popularidad de los "retail parks" (concentración de grandes superficies en el extrarradio de las ciudades) y el gran peso de la distribución "contract" o de muebles para proyectos comerciales.

La venta por Internet está claramente al alza en todos los sectores. A modo de ejemplo, en el sector moda en 2014 las ventas online aumentaron un 14,2% hasta alcanzar los 10.700 millones de libras.

Los productos industriales en el Reino Unido se distribuyen por diferentes canales, dependiendo del producto y sector del que se trate, y en algunos casos, de la elección del exportador.

La figura del importador-distribuidor es de especial importancia en el caso de productos que requieren un servicio post-venta o de mantenimiento, como suele ser el caso de la maquinaria y equipos. No obstante, el exportador puede vender directamente al cliente cuando las ventas se producen en grandes volúmenes, se repiten con regularidad, o no requieren un servicio de postventa; suele ser el caso de componentes de automoción y materias primas que se utilizan en los procesos de fabricación.

Materiales de construcción, accesorios de automoción o medicinas, se distribuyen cada vez más a través de grandes cadenas que tienden a la concentración en detrimento de las tiendas independientes. En el caso de los materiales de construcción, las grandes cadenas de bricolaje ("Do it yourself" o "DIY") se orientan a la venta al particular, mientras que los profesionales siguen recurriendo a los almacenes de materiales, al requerir servicios de transporte y financiación que las grandes cadenas de bricolaje no suelen ofrecer a los clientes.

Los agentes comerciales siguen siendo el canal preferido de intermediación para muchas empresas por los menores costes que suponen comparados con otros canales. Las comisiones de los agentes comerciales varían mucho en función del sector y tipo de producto, pueden tener exclusividad por zonas o cubrir el país con varios sub-agentes.

BANCOS

Hasta el comienzo de la crisis financiera, el Reino Unido era el centro financiero líder en el mundo. El peso del sector servicios sobre el PIB es de alrededor del 75%, destacando el sector bancario. La bolsa de Londres es la segunda más importante y esta ciudad es la que más volumen de capitales mueve. El 70% del comercio de bonos y más de la mitad del comercio de capitales es llevado a cabo en Reino Unido.

Gracias a la posición geográfica del país y una regulación legislativa que proporciona estabilidad y seguridad, con un régimen fiscal relativamente bajo y una fuerza laboral, en términos generales, muy preparada, Reino Unido ha podido afianzarse en su posición de liderazgo. La Autoridad de Servicios Financieros (FSA), que regula las instituciones financieras, trata de dejar mano libre a las empresas, dentro de un marco legal que proporciona la seguridad adecuada. Más información en: www.fsa.gov.uk.

La Bolsa de Londres es uno de los mayores centros mundiales en intercambio de valores y la primera Bolsa Europea por volumen de transacciones y capitalización bursátil. El Mercado de Inversiones Alternativas (AIM, en inglés), es la bolsa más importante para las empresas en fase de crecimiento y que ha recaudado más de 34.000 millones de libras (37.000 millones de euros) desde 1995. Además, Reino Unido es líder en el mercado de seguros internacional y sede de otros mercados como futuros (LIFFE), petróleo (IPE), oro (London Bullion Market) y fletes (Baltic Exchange).

Londres cuenta con 255 bancos extranjeros (más que el doble que Nueva York). Además, en los últimos años se han producido importantes crecimientos del sector financiero en Escocia (Edimburgo y Glasgow), Belfast, Birmingham, Bristol, Cardiff, Leeds, Manchester y Norwich. Estos centros ofrecen tanto servicios internacionales como domésticos, incluyendo servicios informáticos y profesionales.

Sin embargo, la salida del Reino Unido de la UE amenaza seriamente la continuidad del liderazgo de la City londinense como centro financiero mundial. Si el Reino Unido deja de ser parte del Mercado Único, las entidades radicadas en este país perderán los pasaportes bancarios (passporting rights), es decir, los derechos que permiten a entidades financieras de cualquier país comunitario operar en toda la UE sin necesidad de autorizaciones individuales de cada estado miembro.

Aunque existen alternativas que permitirían solucionar este problema (p.ej., regímenes exhaustivos de equivalencia o acuerdos de reconocimiento mutuo), por el momento no se vislumbra una voluntad de acuerdo por parte de la UE que permita a las entidades financieras radicadas en Reino Unido conservar su capacidad de operar en territorio comunitario.

SISTEMA FISCAL

Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas:

Tasa de impuesto sobre rentas	Tipo progresivo hasta 45%
0- 11.000 GBP (con acceso a subsidio personal estándar)	0%
11.001 - 43.000 GBP (tipo básico)	20%
43.001 - 150.000 GBP (tipo alto)	40%
Más de 150.000 GBP (tipo adicional)	45%
Contribuyentes escoceses	Los contribuyentes escoceses pagan 10% del ingreso al gobierno de Escocia.

Impuesto sobre Sociedades:

El ejercicio fiscal en Reino Unido comienza el 1º de abril de cada año. El tipo impositivo general británico está actualmente descendiendo: para el ejercicio fiscal actual se sitúa en el 19%.

Impuesto sobre el Valor Añadido:

Es un tributo que se carga al consumo de la mayoría de bienes y servicios que se venden en Reino Unido. El sujeto pasivo del VAT no es la empresa sino el consumidor final. Sin embargo, las empresas tienen determinadas obligaciones en relación a este impuesto entre las que se encuentra la función de recaudarlo. En Reino Unido el tipo general es del 20%. Reino Unido aplica un tipo reducido de IVA del 5% para determinadas categorías de bienes y servicios, incluidos los asientos de seguridad para niños o la vivienda social, combustibles y fuentes de alimentación entregados a usuarios particulares y organizaciones caritativas, la instalación de materiales para economizar energía, ayuda a la movilidad de personas mayores, etc. Algunos bienes y servicios tienen una tasa de 0% del IVA, entre los cuales libros, periódicos, ropa y calzado para niños pequeños, cascos para motocicletas y ciertos tipos de comida, que sin embargo, deben ser registrados en la contabilidad del IVA.

PROTECCIÓN DE PATENTES Y MARCAS

La propiedad intelectual está protegida en el Reino Unido por medio de la legislación sobre marcas, patentes, Copyright, diseño industrial e información confidencial.

El Reino Unido forma parte del Convenio de París para la Protección del a Propiedad Industrial y del Convenio que establece la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI).

En materia específica de patentes, es país signatario del Tratado de Cooperación en materia de Patentes (PCT) y del Convenio de Munich sobre Patentes Europeas (Oficina Europea de Patentes), además del Acuerdo de Estrasburgo sobre Clasificación Internacional de Patentes (IPC). En relación a marcas comerciales, el Reino Unido forma parte del Acuerdo de Niza sobre Clasificación Internacional de Bienes y Servicios para el Registro de Marcas.

NORMALIZACIÓN Y CERTIFICACIÓN DE PRODUCTOS

El Reino Unido forma parte de la Unión Europea, por lo tanto se aplica la legislación comunitaria y sus normas son de cumplimiento obligatorio para todo exportador que desee comercializar sus productos en este mercado.

En el Reino Unido, además de la normativa de la UE existen una serie de normas internas, algunas de ellas con rango de ley y de cumplimiento obligado, que afectan a un gran número de productos exigiéndole una certificación al fabricante así como que los productos lleven etiquetas acreditativas. También existen otras normas denominadas “códigos de conducta”, y muy extendidas en determinados sectores, que si bien no son obligatorios es preciso tener en cuenta a la hora de introducirse en este mercado.

UKAS (United Kingdom Accreditation Service) es el organismo nacional reconocido por el Gobierno para acreditar organismos de certificación. Es una organización de carácter privado, pero es la homologada internacionalmente para el Reino Unido (<http://www.ukas.com/>). El British Standards Institution (BSI) es el organismo de normalización y certificación con más proyección del Reino Unido, abarcando el mercado internacional. Elabora y publica normas, además de prestar todo tipo de servicios sobre aseguramiento de la calidad de productos y servicios, entre los que pueden ser citados los de certificación

inspección, ensayos técnicos, acreditación, registro, etc. Las normas pueden ser consultadas y adquiridas en <http://www.bsigroup.com/>.

Trading Standards Departments, basados en las autoridades locales, son los responsables del aseguramiento de la seguridad de los productos de consumo, comprobando el cumplimiento de las normas como garantía para el usuario o consumidor.

Food Standards Agency tiene la responsabilidad de la seguridad alimentaria, por lo que se hace responsable del cumplimiento de las normas que afectan a los productos agroalimentarios.

RÉGIMEN DE COMERCIO

El régimen comercial de importación y exportación de aplicación en el territorio británico que forma parte del territorio aduanero comunitario, viene determinado por la política comercial común, estando recogido en numerosos reglamentos comunitarios.

Con carácter general puede definirse como un régimen libre, tanto en su vertiente importadora como exportadora. Como excepción a este principio básico, la normativa comunitaria contempla tres situaciones: Régimen de autorización, Régimen de vigilancia y Régimen de certificación, que se aplican en función de los productos y/o del país de origen/destino de los mismos. Las principales limitaciones afectan a los productos agrícolas, textiles y siderúrgicos, así como a las armas y material de defensa.

ARANCELES

Es aplicable la normativa comunitaria.

El HMRC (Revenues and Customs- Impuestos y Aduanas) es el departamento competente para la tramitación de todos los regímenes aduaneros económicos: el depósito aduanero, el perfeccionamiento activo, la transformación bajo control aduanero, la importación temporal y el perfeccionamiento pasivo. Para cada caso en concreto hay que dirigirse al teléfono de atención del HMRC (0300 200 3700), donde indican la subdirección competente para tramitar las solicitudes.

PERFIL DEMOGRÁFICO

Población (2018)	65.105.246 habitantes
Capital	Londres
Otras ciudades	Manchester, Birmingham, Bristol
Crecimiento población (2018)	0,51%
Densidad demográfica (2018)	267,25 hab/km ²
Pirámide de edad (2018)	0-14: 17,59% 15-64: 64,22% >65: 18,19%
Distribución por sexos (2018)	Hombres: 49,8% Mujeres: 50,2%
Grupos étnicos	Blancos, negros, asiáticos, otros
Religión	Cristianos, musulmanes, hindúes
Idioma	Inglés
Moneda	Libra

PERFIL GEOGRÁFICO

Superficie	Total: 243.610 km ² Tierra: 241.930 km ² Agua: 1.680 km ²
Fronteras	360 km
Costas	12.429 km
Elevaciones	Punto más bajo: The Fens -4 m Punto más alto: Ben Nevis 1.343 m
Uso de la tierra (2011)	Agricultura: 71% Bosques: 11,9% Otros: 17,1%

PERFIL ECONÓMICO

Datos generales (2018)	PIB: 2,925 trillones \$ Crecimiento real del PIB: 1,8% PIB per cápita: 42.500\$
PIB por sectores (2017)	Agricultura: 0,7% Industria: 20,2% Servicios: 79,1%
Población ocupada por sectores (2014)	Agricultura: 1,3% Industria: 15,2% Servicios: 83,5%
Tasa de paro (2017)	4,4%
Tasa de inflación (2017)	2,7%

Información complementaria y práctica

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

BREVE REFERENCIA HISTÓRICA

Se calcula que fue en torno al año 4000 a.C. cuando los celtas llegaron a Gran Bretaña procedentes de Europa, introduciendo en el país la lengua celta y algunas de sus variaciones como el gaélico.

Durante el siglo V los anglos y los sajones, tribus originarias del norte del Rin, avanzaron rápidamente por Inglaterra. La siguiente oleada de invasores son los vikingos noruegos y daneses. Tras un breve período de dominio danés, Eduardo el Confesor se convierte en rey. A la muerte de Eduardo, su primo William vence a los sajones en la guerra de 1066.

El siglo XVI fue la edad de oro para Gran Bretaña. Tras el reinado de Isabel I, la relación entre el Parlamento y los reyes se deteriora. Comienza un período de intolerancia religiosa y en 1642 el conflicto se convierte en guerra civil. Es entonces cuando los protestantes puritanos dominan el Parlamento, encontrando en Oliver Cromwell a su líder. Muy pronto los partidarios de la monarquía son derrotados. En 1649 Carlos I es ejecutado y Cromwell asume el poder absoluto. Dos años después de la muerte de Cromwell, en 1658, Carlos II asume el trono tras regresar del exilio. Se inicia un período de expansión colonial. En 1770 Francia cede Canadá a Gran Bretaña y poco después se consigue Australia. Pero el mayor revés para el Imperio se produce cuando en 1783 las colonias americanas consiguen su independencia.

El año 1780 es testigo del comienzo de la Revolución Industrial. Cuando la reina Victoria llega al trono en 1837 Gran Bretaña tiene el control marítimo. A comienzos del siglo XX la reina Victoria muere.

Durante la Segunda Guerra Mundial, Gran Bretaña permanece totalmente aislada. La planeada invasión del país por las tropas de Hitler acaba en un rotundo fracaso. En los años de posguerra gran parte de las colonias británicas consiguen su independencia y el país se ve obligado a cambiar de papel en el contexto mundial.

Con la llegada de los conservadores al poder en 1979 las dos características más destacadas del nuevo gobierno de Margaret Thatcher son su política económica, de gran austeridad, y el refuerzo de los lazos con Estados Unidos. En 1982 la guerra de las Malvinas conmociona al país, si bien la mayoría de la población apoyó la postura del gobierno en la guerra.

En 1990 “la dama de hierro” dimite como consecuencia de la división interna que se vive en su partido. Le sucede John Major, cuyo gobierno está marcado hacia dos fines: conseguir los objetivos del Tratado de Maastricht y alcanzar la pacificación en Irlanda del Norte.

PERFIL POLÍTICO

Reino Unido es una monarquía constitucional basada en una democracia parlamentaria. Está integrado por cuatro territorios llamados países constituyentes (constituent countries): Inglaterra, Escocia, Gales e Irlanda del Norte. Reino Unido es un estado unitario con una devolución parcial de poderes a Escocia, Gales y a Irlanda del Norte.

La Reina es el Jefe del Estado. Su papel es en realidad predominantemente ceremonial aunque sigue ejerciendo tres derechos esenciales: derecho a ser consultada, derecho a asesorar y el derecho a advertir. Tras las elecciones legislativas de la Cámara Baja, el líder del partido mayoritario o el líder de la coalición mayoritaria suele ser designado como Primer Ministro por la Reina para ejercer el cargo durante un período de cinco años. El Primer Ministro es Jefe de Gobierno. También designa a los integrantes del gabinete ministerial. El Gobierno es responsable ante el Parlamento y depende de él.

La asamblea legislativa es bicameral en Reino Unido. El Parlamento está formado por la Cámara de los Lores (Cámara Alta) y por la Cámara de los Comunes (Cámara Baja).

INFORMACIÓN PRÁCTICA

FORMALIDADES DE ENTRADA

Para los nacionales de la Unión Europea documento nacional de identidad o pasaporte. No hace falta visado.

ENLACES DESDE ESPAÑA

VÍA TERRESTRE:

Londres está comunicado por tren de alta velocidad (Eurostar) con París y Bruselas, a través del túnel bajo el Canal de la Mancha.

VÍA AÉREA:

Existen numerosos vuelos en líneas regulares con destino a Madrid y otras distintas ciudades españolas que parten de Heathrow, Gatwick Stansted y Luton y del City Airport, un aeropuerto más pequeño situado dentro de la ciudad.

VÍA MARÍTIMA:

Las comunicaciones con el continente se llevan a cabo también mediante numerosos servicios de Ferry (Dover, Portsmouth, Plymouth, Southampton...).

FESTIVIDADES Y HORARIOS

Días festivos:

1 de enero (Año Nuevo), 17 de marzo (San Patricio, sólo en Irlanda del Norte), Viernes Santo, Lunes de Pascua, primer lunes de mayo (Bank Holiday), último lunes de mayo (Bank Holiday), segundo lunes de julio (Bank Holiday, sólo en Irlanda del Norte, último lunes de agosto (Bank Holiday), 25 de diciembre (Navidad) y 26 de diciembre (Boxing Day).

Horario local:

Una hora menos que en España durante todo el año.

Horario laboral:

BANCOS:

En general los horarios de las empresas son de lunes a viernes de 9:00 a 17:00 horas. Algunos bancos abren los sábados por la mañana, pero los horarios y los servicios varían mucho.

COMERCIOS:

El horario comercial es más amplio, los grandes comercios abren hasta las 8:00 horas. Actualmente, los comercios de Reino Unido abren los siete días de la semana, salvo los de tamaño más grande que sólo pueden abrir seis horas en domingo.

El crecimiento del comercio online implica que muchos comerciantes británicos quieran competir con este fenómeno abriendo más tiempo el fin de semana. El Gobierno se ha mostrado a favor de una mayor flexibilidad de los horarios comerciales.

ADMINISTRACIÓN PÚBLICA:

El horario de la Administración Pública es de 9:00 a 17:00 horas.

TABLA DE CAMBIOS PARA VIAJES (30/11/2018) Euro-Libra

EUR	GBP	EUR	GBP
1	0,89	30	26,67
2	1,78	35	31,12
3	2,67	40	35,56
4	3,56	45	40,01
5	4,45	50	44,45
10	8,89	100	88,91
15	13,34	250	222,27
20	17,78	500	444,53
25	22,23	1000	889,07

GBP	EUR	GBP	EUR
1	1,12	30	33,74
2	2,25	35	39,36
3	3,37	40	44,98
4	4,50	45	50,60
5	5,62	50	56,23
10	11,25	100	112,45
15	16,87	250	281,13
20	22,49	500	562,26
25	28,11	1000	1.124,56

CLIMA

El clima en Reino Unido es suave y moderado. En Londres, capital del país, el mes más cálido es julio (entre 13º y 22º C) y enero el más frío (de 2º a 6º C). Los meses más secos son marzo y abril con unas precipitaciones medias de 37 mm, y el más húmedo noviembre con 64 mm.

PRECAUCIONES SANITARIAS

Ninguna observación es necesaria por cuanto estos servicios funcionan con la corrección típica de los países avanzados.

WEBS DE INTERÉS

CÁMARA DE COMERCIO DE ESPAÑA EN REINO UNIDO

<http://www.spanishchamber.co.uk/>

Este organismo tiene un papel fundamental en las relaciones comerciales y económicas entre España y el Reino Unido. Su razón de ser es el desarrollo y la promoción del comercio y de las inversiones entre ambos países. A través de esta web puede observarse los servicios que se ofrecen por la Cámara, tanto a empresas españolas como inglesas (promoción comercial, información y asesoramiento, etc.).

FERIAS EN EL REINO UNIDO

<http://www.exhibitions.co.uk/>

Sitio web oficial para la industria de exhibiciones del Reino Unido. Ofrece una lista completa de todas las ferias comerciales e industriales, públicas y de consumo que se hacen en los principales lugares del Reino Unido.

PRENSA BRITÁNICA – THE TIMES

<http://www.thetimes.co.uk/>

Toda la actualidad del Reino Unido puede leerse a través de esta web donde puede encontrarse información sobre política, economía, información nacional e internacional. Incluye otras secciones de interés y algunos reportajes de interés.

TURISMO EN REINO UNIDO

<http://www.visitbritain.com/>

Información turística del país: destinos, alojamientos, visitas, consejos para viajar, etc. Una amplia información que puede encontrarse en español.

DIRECCIONES DE ORGANISMOS

EN ESPAÑA

EMBAJADA DE REINO UNIDO EN ESPAÑA

Torre Espacio, Paseo de la Castellana 259D

28046 Madrid

tel.: 917 14 64 00

c.e.: spain.consulate@fco.gov.uk

www.gov.uk/government/world/organisations/british-embassy-madrid/office/british-embassy.es

SECRETARÍA DE ESTADO DE COMERCIO. MINISTERIO DE INDUSTRIA,
TURISMO Y COMERCIO

Paseo de la Castellana, 162
28046 Madrid
tel.: 91 349 4000/902 446 006
fax: 91 457 8066
www.comercio.es

ICEX EXPORTACIÓN E INVERSIONES
Paseo de la Castellana, 14-16
28046 Madrid
tel.: 91 349 6100/900 349 000
fax: 91 431 6128
<http://www.icex.es/>

EN REINO UNIDO

EMBAJADA DE ESPAÑA EN REINO UNIDO
39 Chesham Pl, Belgravia
London SW1X 8SB
Reino Unido
tel.: +44 20 7235 5555
c.e.: emb.londres@maec.es

OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DE ESPAÑA EN LONDRES
Part 4th Floor Podium, 125 Old Broad Street.
Londres EC2N 1AR
tel.: 00 (44) (0) 2077767730
fax: +44 (0)20 7374 8896
c.e.: londres@comercio.mineco.es

Datos de la Representación española:
Embajador: D. Carlos Bastarache Sagües.

FUENTES DOCUMENTALES

ESTADÍSTICAS Y DATOS DE NEGOCIOS

- Instituto de Comercio Exterior, <http://www.icex.es>
- Ministerio de Asuntos Exteriores, www.mae.es - Monografías OID

HISTORIA

- Historia de Reino Unido, <http://turismo.org/historia-del-reino-unido/>

POLÍTICA

- Instituto de Comercio Exterior, <http://www.icex.es>

MAPAS Y DATOS SOCIO CULTURALES

- Mapa de Reino Unido, <http://www.viajejet.com/mapa-de-manchester-inglaterra/mapa-de-manchester-reino-unido/>
- Instituto de Comercio Exterior, <http://www.icex.es>
- Ministerio de Asuntos Exteriores, www.mae.es - Monografías OID
- Cómo negociar con éxito en 50 países, Olegario Llamazares García-Lomas

OTROS DATOS

- Tabla de Cambio para Viajes © 1996 - 2017 OANDA Corporation. Todos los derechos reservados
- Hora exacta en el mundo, <http://www.horlogeparlante.com/spanish/>
- Riesgo país, www.coface.fr