



Embajada Argentina en el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte

65 Brook Street, London, W1K 4AH

Tel: (44) 207 318 1300

Fax: (44) 207 318 1301

Correo Electrónico: trade@argentine-embassy-uk.org

www.argentine-embassy-uk.org

Reino Unido: Una Guía de Negocios

AGOSTO 2008

INDICE

INTRODUCCION	4
CAPITULO 1: DATOS BASICOS	
1.1.- Aspectos generales	6
1.2.- Geografía	6
1.3.- Población y centros urbanos	6
1.4.- Infraestructura, transporte y comunicaciones	10
1.5.- Organización política y administrativa	21
1.5.1- Ordenamiento Institucional	21
1.5.2- Panorama político interno del Reino Unido	25
1.6.- Organizaciones y acuerdos internacionales	30
CAPITULO 2: ECONOMIA, MONEDA Y FINANZAS	
2.1.- Coyuntura económica	31
2.1.1- Información económica del Reino Unido	31
2.1.2- Evolución de la Economía del Reino Unido	31
2.1.3- Política económica del Laborismo	32
2.2.- Principales sectores de actividad	32
2.3.- Perfiles regionales	33
2.4.- Moneda y finanzas	38
2.5.- Balance de pagos y reservas internacionales	39
2.6.- Sistema bancario	40
CAPITULO 3: COMERCIO EXTERIOR DEL REINO UNIDO	
3.1.- Evolución reciente y consideraciones generales	41
3.2.- Dirección del comercio	42
3.3.- Composición del comercio	44
CAPITULO 4: RELACIONES COMERCIALES ARGENTINA-REINO UNIDO	
4.1.- Intercambio comercial bilateral - Sector mercancías	48
4.2.- Composición del comercio	49
4.3.- Temas de consideración	52
4.4.- Intercambio comercial bilateral – Sector servicios	53
4.5.- Composición del comercio	53
CAPITULO 5: ACCESO AL MERCADO	
5.1.- Sistema Arancelario	55
5.2.- Regulación de importaciones	56
5.3.- Documentos y formalidades	57
5.4.- Derechos antidumping	58

5.5.- Regímenes especiales	58
5.6.- Zonas francas en el Reino Unido	59

CAPITULO 6: ESTRUCTURA DE COMERCIALIZACION

6.1.- Muestras, materiales de publicidad y promoción de ventas	61
6.2.- Canales de distribución	62
6.3.- Prácticas comerciales	63
6.4.- Ferias comerciales de interés	65
6.5.- Compras gubernamentales	68
6.6.- Estándares de calidad, certificaciones y etiquetado	70
6.6.1- Estándares de calidad, certificaciones	70
6.6.2- Etiquetado	76
6.7.- Derechos de Propiedad Intelectual, Patentes y Marcas	77

CAPITULO 7: VIAJES DE NEGOCIOS

7.1.- Transporte y hotelería	79
7.2.- Visas	83
7.3.- Clima, Atención médica, Idioma, Comunicaciones	83
7.4.- Consideraciones en materia de seguridad	86
7.5.- Costumbres locales (recomendaciones prácticas)	86
7.6.- Horarios laborales y calendario de vacaciones	87

ANEXO (contactos útiles)	89
---------------------------------	-----------

INTRODUCCION

El Reino Unido ha sido para la Argentina, durante gran parte de nuestra historia, el principal mercado de destino de nuestras exportaciones, así como del origen de inversiones extranjeras. En la década del 30 y durante la Segunda Guerra Mundial, Argentina exportaba al Reino Unido cerca de 400.000 toneladas de carne y era su principal proveedor de lino, trigo y cuero. El Reino Unido fue el principal inversor en nuestro país en el s. XIX y primera mitad del s. XX. Ferrocarriles, frigoríficos, establecimientos agropecuarios, son solo algunos ejemplos obvios. Asimismo, el impacto cultural del Reino Unido en Argentina, no solo a través de la inmigración, ha sido profundo y aún hoy permanece con fuerza aunque integrado a nuestra multifacética tradición.

La preponderante presencia económica del Reino Unido en Argentina se fue disolviendo a la par que el Imperio Británico. Entre 1982 y 1990, nuestro intercambio comercial fue prácticamente nulo y empezaron a recuperarse desde entonces. Las inversiones británicas, algunas de las cuales no fueron afectadas por el conflicto del Atlántico Sur, mostraron un fuerte incremento durante la década del 90, en particular motivado por el proceso de privatización que se llevó a cabo en Argentina durante esos años.

Hoy, el Reino Unido se ha convertido en una de las más importantes y dinámicas economías de la Unión Europea, una de las pocas que ha logrado mantener su crecimiento en los pasados ocho años. Esta importancia se aprecia si se tiene en cuenta que sus importaciones de mercancías alcanzaron, en 2007, la suma de prácticamente 636 mil millones de dólares, de los cuales aproximadamente 58 mil millones corresponden a importaciones de alimentos, bebidas y tabaco. Este poderío también se refleja en sus inversiones hacia el resto del mundo, siendo el Reino Unido una de las principales fuentes de inversiones extranjeras directas. Hoy, Londres es la principal plaza financiera mundial, si se toma en cuenta como parámetro el número de instituciones presentes en la misma.

En 2007, las exportaciones argentinas a este mercado alcanzaron su nivel más alto desde 1990, habiendo superado por primera vez los 800 millones de dólares, duplicando la cifra de cinco años atrás. Desde 2002 se registra una balanza comercial superavitaria para nuestro país. Por otro lado, el Reino Unido tiene una importante cartera de inversiones en Argentina que abarcan empresas o participación en empresas en el sector energético, de transporte (puertos), minería, financiero, agroalimentación, etc.

No obstante lo anterior, las exportaciones argentinas al mercado británico representan apenas el 0,1% de lo que el Reino Unido importa. En el caso de productos agro-alimentarios, dicho porcentaje se eleva al 1,1%. Ambos datos muestran que existe un amplio margen para crecer y mucho trabajo por desarrollar. El mercado británico es prácticamente importador neto de productos agro-alimentarios, convencionales y orgánicos, y, posiblemente, sea el país de la Unión Europea más abierto al libre comercio -a pesar de beneficiarse o escudarse en la Política Agrícola Común- y más dispuesto a incorporar nuevos productos a su canasta alimentaria o nuevas tendencias, como la del consumo de productos orgánicos, sector donde ha alcanzado el tercer puesto a nivel mundial de estos productos.

Más del 80% de las ventas de alimentos en el Reino Unido se efectúan en los

supermercados. Esa tendencia crece despacio y se nota un cierto movimiento hacia la concentración de dicho negocio. Proveniente de Argentina, se pueden encontrar en los supermercados británicos carne bovina y ovina, convencional y orgánica; vinos finos; frutas; té; mate; dulce de leche; cerveza; productos a base de soja; miel; mermeladas orgánicas, etc.

El Reino Unido también brinda posibilidades para otro tipo de productos y servicios. Argentina exporta al Reino Unido maquinaria agrícola, equipos de cocina, auto partes, embarcaciones a vela o servicios informáticos y de telecomunicación, objetos de decoración, textiles, ropa y objetos de cuero, joyas, entre otros. Muchos de estos sectores han sido explorados con éxito muy recientemente, lo que demuestra que se puede competir, en precio y calidad, en un amplio rango de productos. Alienta ver que poco a poco nuestras empresas se van animando.

Es importante también tener en cuenta que el mercado británico es muy competitivo, lo que ha llevado a ciertos sectores productivos argentinos a realizar campañas de promoción de imagen genéricas, a semejanza de las que llevan a cabo algunos de nuestros principales competidores (Chile, Sudáfrica, Brasil, Australia, Nueva Zelanda). En tal sentido, es de resaltar el caso de "Wines of Argentina", que desde hace ya varios años ha emprendido una exitosa campaña de imagen genérica de dicho producto en el Reino Unido. Así es como hoy en día se pueden encontrar nuestros vinos en todos los supermercados y la mayoría de los restaurantes y pubs en las cuatro regiones que conforman el Reino Unido. Este mercado se ha convertido en el segundo más importante para nuestro país, en dicho rubro. A su vez, en 2005 se iniciaron dos nuevas campañas de imagen genéricas, de la Secretaría de Turismo y del Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina.

El Reino Unido ha sido visto por estas tres instituciones como un mercado interesante que requiere y justifica un esfuerzo especial para poder competir. De todos modos, queda claro que una campaña, por sí sola, no alcanza si no existe por detrás un sector productivo eficiente, comprometido y preparado a tomar los riesgos que implican la búsqueda de horizontes internacionales para colocar sus productos.

La Embajada, a través de su Sección Económica y Comercial y su Sección de Turismo, está comprometida en promover activamente las oportunidades de negocio con nuestro país en la sociedad británica. Su acción se encuadra en la política de comercio exterior que implementa la Cancillería y su vocación y deber es prestar servicios a las empresas e individuos argentinos que desean exportar al Reino Unido, atraer inversiones o actuar en defensa de los intereses de nuestro país.

Esta Guía de Negocios, que ya va por su quinta versión, tiene como objetivo principal servir de marco introductorio a un mercado de 60 millones de habitantes y alto poder adquisitivo que, como se podrá apreciar, presenta un gran potencial para productos y servicios argentinos. El lector encontrará allí volcada información de utilidad que le servirá como una primera aproximación al Reino Unido, permitiendo iniciar o, por que no, profundizar negocios mutuamente convenientes y duraderos con empresarios británicos.

Embajada Argentina, Londres, agosto de 2008

Capítulo 1.- DATOS BASICOS

1.1.- Aspectos generales

El Reino Unido ocupa la mayor parte de las Islas Británicas, que son un conjunto de islas que se encuentran cerca de la costa noroeste del continente europeo. Su nombre completo es el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, y fue creado como tal por la Ley de Unión de 1800 ("Act of Union 1800"). Gran Bretaña es la mayor de estas islas y está compuesta por Inglaterra, Gales y Escocia. La segunda isla en tamaño es Irlanda, que comprende a Irlanda del Norte, que es parte del Reino Unido, y, en el sur, a la República de Irlanda.

El clima del Reino Unido es relativamente templado para su latitud. La suavidad del clima es un efecto de influencias marinas, en especial de la corriente cálida del Golfo. La temperatura rara vez supera los 32° y tampoco suele ser menor a -10°. Las precipitaciones son mayores en el oeste y en las tierras altas, donde el promedio anual supera los 1.100mm. Las zonas montañosas más elevadas tienen precipitaciones superiores a los 2.000mm. En la mayor parte de la zona baja del centro de Inglaterra, las lluvias oscilan entre 700 y 850mm anuales, en tanto que las menores precipitaciones se registran en la zona de East Anglia y el sureste, alcanzando los 550mm anuales.

1.2.- Geografía

El Reino Unido tiene un poco menos de 1.000 Km. de longitud desde la costa sur de Inglaterra hasta el extremo norte en Escocia, y cubre un área de 242.514 Km². En su parte más ancha mide 500 Km.

Inglaterra cubre aproximadamente dos terceras partes de la isla de Gran Bretaña y en su gran mayoría está compuesta por bajas colinas y llanuras, formando praderas y zonas de pasturas. Gales se encuentra en el oeste de Gran Bretaña y es una zona montañosa (aproximadamente un cuarto de su superficie está por encima de los 305 metros y, en el norte, su pico más alto llega a los 1.085 metros). Escocia está ubicada al norte de Gran Bretaña y tiene dos zonas geográficas bien diferenciadas: la zona baja que limita con Inglaterra ("lowlands"), donde predominan las suaves colinas y los bosques, y la zona alta, en el norte ("highlands"), que presenta un paisaje más escabroso y en donde se encuentra el pico más elevado del Reino Unido (Ben Nevis, 1.343 metros). A su vez, Escocia tiene unas 790 islas, de las cuales unas 130 están inhabitadas. Por último, Irlanda del Norte, ubicada en la isla de Irlanda, comparte una frontera de 488 kilómetros con este último país, constituyendo así la única región del Reino Unido que tiene un límite terrestre con otro Estado Miembro de la Unión Europea. El terreno está compuesto básicamente de bajas colinas.

1.3.- Población y centros urbanos

- Población:

A mediados de 2006, la población en el Reino Unido era de aproximadamente 60.6 millones de habitantes (ver tabla), de los cuales 50.8 millones vivían en Inglaterra. La población ha crecido un 8,4% desde 1971, cuando tenía 55.9 millones de habitantes y actualmente tiene una tasa promedio de crecimiento del 0,5% anual. A su vez, tiene una población que ha ido envejeciendo con el paso del tiempo. Es así que actualmente el

promedio de edad en el Reino Unido es de 39 años, habiendo sido de 34.1 años en 1971, y la población mayor a 85 años se ha prácticamente duplicado respecto a 1981, alcanzando el 1.2 millón en 2006. Las proyecciones oficiales indican que este país alcanzaría los 67 millones de habitantes en 2031, año en el cual el promedio de edad sería de 42.9 años.

Año 2006

	Población	Porcentaje en total
Inglaterra	50.762.900	83,8%
Gales	2.965.900	4,9%
Escocia	5.116.900	8,4%
Irlanda del Norte	1.741.600	2,9%
Total	60.587.300	100,0%

Fuente: National Statistics

- Centros Urbanos

Inglaterra:

Cerca del 84 % del total de la población del Reino Unido vive en Inglaterra, principalmente en las ciudades más importantes y en las áreas metropolitanas de Londres y sudeste; sur y oeste de Yorkshire; Greater Manchester y Merseyside; West Midlands y zonas conurbanas próximas a los ríos Tyne, Wear and Tees. Londres tiene la mayor densidad poblacional con 4.700 personas por kilómetro cuadrado y el suroeste tiene la menor (210 personas por kilómetro cuadrado). Entre 1991 y 2003 la población total de Inglaterra creció en un 4,1%, habiendo tenido lugar grandes variaciones entre regiones. Es así que mientras la población del Noreste se redujo en 1,8% en dicho período, la de Londres se vio incrementada en un 8,2%.

	Población en miles (año 2006)	Cambio 2003-06
Noreste	2,556	0,7%
Noroeste	6,853	0,7%
Yorkshire y Humber	5,142	2,7%
Midlands (este)	4,364	2,6%
Midlands (oeste)	5,367	0,9%
Este	5,607	2,6%
Londres	7,512	1,7%
Sudeste	8,238	2,0%
Sudoeste	5,124	2,5%
Inglaterra	50,763	1,8%

Fuente: National Statistics

Gales:

La población en Gales es apenas superior a 2.9 millones de habitantes, representando 4,9% del total del Reino Unido. La población se incrementó en un 1% entre 2003 y 2006, habiendo sido la zona de Monmouthshire la que registró un mayor aumento (2,2%).

Aproximadamente dos terceras partes de la población de Gales viven en los valles del sur y zonas próximas a la costa. Tanto Cardiff, la capital, como Swansea y Newport, son zonas portuarias en donde se concentra la mayor densidad de población.

	Población en miles (año 2006)	Cambio 2003-06
Blaenau Gwent	69	0,4%
Bridgend	133	2,0%
Caerphilly	171	0,8%
Cardiff	318	0,8%
Carmarthenshire	178	1,1%
Ceredigion	77	0,3%
Conwy	111	0,3%
Denbighshire	96	1,2%
Flintshire	150	0,7%
Gwynedd	118	0,3%
Isle of Anglesey	69	1,3%
Merthyr Tydfil	56	0,9%
Monmouthshire	88	2,2%
Neath Port Talbot	137	1,6%
Newport	140	0,8%
Pembrokeshire	117	1,1%
Powys	131	1,6%
Rhondda, Cynon, Taff	234	0,8%
Swansea	227	0,9%
Torfaen	91	0,0%
The Vale of Glamorgan	123	1,9%
Wrexham	131	0,8%
Gales	2,966	1,0%

Fuente: National Statistics

Escocia:

Escocia posee la más baja densidad poblacional en el Reino Unido. En el año 2006, el promedio era de 65 personas por Km². La cantidad de habitantes en este país ha variado poco en los últimos 50 años, siendo actualmente de 5.1 millones, 8,4% del total del Reino Unido. Tres cuartas partes de la población viven en la zona central de la región denominada Lowlands, en donde se sitúan las dos ciudades más grandes de esta región, Edimburgo (capital) en el Este y Glasgow en el Oeste. Esta última ciudad tiene la densidad poblacional más alta de Escocia (3.318 hab. por km²).

	Población en miles (año 2006)	Cambio 2003-06
Aberdeen City	207	0,0%
Aberdeenshire	236	3,1%
Angus	109	0,9%
Argyll and Bute	91	0,0%

Clackmannanshire	49	2,1%
Dumfries and Galloway	147	0,7%
Dundee City	142	-0,7%
East Ayrshire	119	-0,8%
East Dumbartonshire	105	-1,9%
East Lothian	93	2,2%
East Renfrewshire	89	-1,1%
Edinburgh	464	3,6%
Eilean Siar	26	0,0%
Falkirk	150	2,7%
Fife	359	2,0%
Glasgow	581	0,7%
Highland	215	2,9%
Inverclyde	82	-1,2%
Midlothian	79	-1,3%
Moray	87	0,0%
North Ayrshire	135	-0,7%
North Lanarkshire	324	0,6%
Orkney Islands	20	5,3%
Perth and Kinross	140	2,9%
Renfrewshire	170	-0,6%
Scottish Borders	110	1,9%
Shetland Islands	22	0,0%
South Ayrshire	112	0,0%
South Lanarkshire	308	1,7%
Stirling	88	2,3%
West Dumbartonshire	91	-1,1%
West Lothian	166	3,1%
Escocia	5,117	1,2%

Fuente: National Statistics

Irlanda del Norte:

La población de Irlanda del Norte fue en 2006 de 1.7 millones de habitantes, representando el 2,9% del total del Reino Unido. Cerca de la mitad de la población de Irlanda del Norte vive en la región costera del Este del país, donde se encuentra la ciudad de Belfast (capital). En los últimos doce años, la población creció un 5,9%. La mayor densidad poblacional se encuentra en el distrito de Belfast (2.500 hab. por km²). En 2006, aproximadamente el 42% de la población tenía menos de 30 años, el mayor porcentaje de todo el Reino Unido.

	Población en miles (año 2006)	Cambio 2003-06
Región Este	669	0,8%
Ards	76	2,7%
Belfast	267	-1,8%
Castlereagh	66	0,0%
Down	68	4,6%
Lisburn	113	2,7%
North Down	79	2,6%

Región Norte	445	2,8%
Antrim	52	6,1%
Ballymena	61	1,7%
Ballymoney	29	3,6%
Carrickfergus	40	2,6%
Coleraine	57	1,8%
Cookstown	35	6,1%
Larne	31	0,0%
Magherafelt	42	2,4%
Moyle	17	6,3%
Newtonabbey	81	1,3%
Región Sur	335	5,0%
Armagh	57	3,6%
Banbridge	46	7,0%
Craigavon	87	6,1%
Dungannon	52	6,1%
Newry and Mourne	93	3,3%
Región Oeste	293	2,1%
Derry	108	1,9%
Fermanagh	61	3,4%
Limavady	34	0,0%
Omagh	51	2,0%
Strabane	39	0,0%
Irlanda del Norte	1,742	2,3%

Fuente: Northern Ireland Statistics and Research Agency (NISRA)

1.4.- Infraestructura, transporte y comunicaciones

- Infraestructura

A partir de 1979, coincidiendo con la llegada al gobierno de Margaret Thatcher, se produjo una notoria disminución en el control que el sector público ejercía sobre las inversiones en infraestructura en el Reino Unido. En esto tuvo mucho que ver el proceso de privatizaciones encarado en los 80 y luego el lanzamiento en 1992 del PFI (“Private Finance Initiative”).

Lo primero se llevó a cabo en un momento en que la infraestructura física de las empresas entonces estatales (particularmente agua y ferrocarriles) se estaba resquebrajando, necesitando urgentes inversiones. Asimismo, también necesitaban algunas de ellas (particularmente en electricidad y telecomunicaciones) inversiones en nuevas tecnologías para mantenerse competitivas. Por ello, uno de los motivos fundamentales de este proceso de privatizaciones fue el transferir el costo de estas nuevas inversiones al sector privado.

En cuanto al PFI, el mismo fue creado para atraer el apoyo del sector privado para una amplia gama de proyectos gubernamentales en sectores tales como salud, prisiones, transporte y defensa. A través de esta Iniciativa, el sector privado se asocia con el sector público para llevar a cabo determinados proyectos, aportando sus habilidades comerciales, creativas y de gerenciamiento, ofreciendo así grandes beneficios al gobierno. Actualmente el PFI es parte de la política del gobierno británico que se conoce

como PPP (“Public-Private Partnership”).

Como se podrá apreciar, desde 1979 ha habido efectivamente en el Reino Unido una gran transferencia del sector público al privado del control sobre el financiamiento, construcción, operación y gerenciamiento de proyectos de inversión en obras de infraestructura.

- Transporte

El transporte por carretera (automóvil, autobuses, camioneta y taxi) se ha incrementado en un 89% en los últimos 27 años y el transporte aéreo también ha aumentado considerablemente. El automóvil es el medio más popular de transporte, correspondiendo a los viajes por este medio el 79% del tráfico automotor total y éste último (incluyendo además del automóvil a los taxis, camionetas y autobuses), representó en 2006, el 92% del kilometraje de pasajeros en Gran Bretaña (Inglaterra, Escocia y Gales). El 7% corresponde al ferrocarril y subterráneos y el 1% al avión.

La mayor parte del transporte de carga se realiza, en Gran Bretaña, por carretera: el 82% de la mercancía por tonelaje se transporta por esta vía.

Transporte Vial:

El total de la red vial en Gran Bretaña era de 395 mil kilómetros en el año 2007, un incremento del 1,8% respecto a diez años atrás, de los cuales solamente el 1% (3.950kms.) correspondían a autopistas. Otras carreteras nacionales representaron el 12% de dicho total (47.400kms.). No obstante, el 20% y 44% del tráfico total tiene lugar en dichas autopistas y carreteras nacionales, respectivamente. Asimismo, el 87% del tráfico vehicular de carga de mercaderías tiene lugar también en tales autopistas y carreteras nacionales.

En Irlanda del Norte, la red vial es de aproximadamente 24.887 kilómetros, de los cuales 114 kilómetros son autopistas.

El transporte internacional de carga por esta vía ha crecido rápidamente en los últimos tiempos. En 2007, aproximadamente 2.94 millones de vehículos de carga se trasladaron a Europa continental por ferry o por el túnel del Canal de la Mancha, un 5% de incremento con respecto a 2006 y un aumento del 110% con relación a 1992. Del total de camiones de carga, el 19% correspondió a vehículos registrados en el Reino Unido y el 87% de este tráfico fue a través de los puertos del estrecho de Dover (Dover, Folkerstone, Ramsgate y el túnel del Canal de la Mancha).

El objetivo del gobierno británico en lo concerniente a la industria del flete es facilitar el desarrollo continuo de un sector eficiente y competitivo, al mismo tiempo que se procura reducir el impacto que pueda tener sobre la congestión y el medio ambiente. Esto incluye el estimular un mayor uso de la red ferroviaria y marítima en lugar de la red vial, ofreciendo apoyo financiero cuando fuese apropiado.

El mantenimiento, operación y mejoramiento de la mayoría de la red vial de Inglaterra es responsabilidad de una agencia ejecutiva del Departamento de Transporte británico (Highways Agency -www.highways.gov.uk-). La misma tiene a su cargo aproximadamente 8.000 kms. de autopistas y carreteras nacionales. Esta cifra va

disminuyendo debido a que las carreteras nacionales secundarias (aquellas que transportan básicamente tráfico local) están siendo transferidas para ser administradas por autoridades viales locales.

En Gales, Escocia e Irlanda del Norte, la responsabilidad por el mantenimiento de sus respectivas autopistas y rutas nacionales recae en las administraciones locales. Mientras Gales tiene 1.708 kilómetros de autopistas y rutas nacionales, Escocia tiene unos 3.500 kilómetros.

Transporte Ferroviario:

El Reino Unido fue pionero en el uso del ferrocarril, habiendo inaugurado el primero en 1825. Las principales compañías ferroviarias fueron nacionalizadas en 1948 y manejadas por British Rail (el sistema ferroviario en Gran Bretaña). Sin embargo, una nueva privatización de los ferrocarriles se concluyó en 1997.

Actualmente, Network Rail (www.networkrail.co.uk) es responsable de la operación de todas las vías férreas e infraestructura ferroviaria en Gran Bretaña, lo que incluye 32.187kms. de vías; 40.000 puentes y túneles; 2.500 estaciones; 9.000 cruces a nivel; y 1.000 cajas de señal. Por su parte, Northern Ireland Railways (www.nirailways.co.uk) tiene a su cargo 58 estaciones de pasajeros y una red de 342 kilómetros de vías en Irlanda del Norte.

La mayoría de los servicios ferroviarios en el Reino Unido están siendo prestados por compañías privadas, aunque Northern Ireland Railways es una subsidiaria de la entidad pública Northern Ireland Transport Holding Company. A excepción de 17 importantes estaciones que están siendo manejadas directamente por Network Rail, casi todas las otras estaciones son arrendadas a las 24 compañías operadoras de trenes de pasajeros (TOCs -Train Operating Companies-) que tienen a su cargo el transporte de pasajeros bajo el sistema de franquicias, entre las cuales se encuentran First Great Western, South West Trains, GNER. Estas franquicias tienen una duración que va de dos a quince años, aunque la duración estándar de las nuevas franquicias oscila entre siete y diez años. Varias de las TOCs operan también servicios de colectivos (corta y larga distancia). Los servicios de carga, por su parte, están siendo prestados por cuatro empresas.

La regulación del transporte por ferrocarril en Gran Bretaña está a cargo del Departamento de Transporte británico y la oficina del Rail Regulation (ORR -www.rail-reg.gov.uk-). Se estima que el apoyo del gobierno a la industria ferroviaria será de aproximadamente 3 mil millones de libras anuales para el periodo 2009-2014.

La carga transportada por ferrocarril en Gran Bretaña fue de aproximadamente 88.9 millones de toneladas en 2003-2004. La mayor cantidad del tráfico por volumen correspondió a commodities a granel, principalmente carbón, coque, hierro y acero, materiales de construcción y petróleo. Los dos principales operadores son English, Welsh & Scottish Railway (EWS -www.ews-railway.co.uk-), que también tiene trenes que cruzan el Canal de la Mancha, y Freightliner (www.freightliner.co.uk), que administra también servicios de contenedores entre los principales puertos marítimos y terminales fluviales.

Tanto el Gobierno central como autoridades locales tratan de estimular, a través de

distintas medidas, un incremento del transporte de carga por esta vía, al igual que por la marítima, a fin de reducir las presiones actuales que afectan a la red vial y para tener también beneficios ambientales.

Transporte aéreo:

Entre 1997 y 2007, el número de pasajeros embarcando y desembarcando en aeropuertos británicos se incrementó en un 63%, alcanzando los 241.7 millones en ese último año. El transporte aéreo de carga, a su vez, aumentó en un 19,7%, alcanzando los 2.33 millones de toneladas. El aterrizaje y despegue de aviones también se ha incrementado, en un 41,5%, habiendo llegado a 2.41 millones.

De acuerdo a estimaciones del Departamento de Transporte del Reino Unido, esta tendencia continuaría en los próximos años, teniendo en cuenta que está pronosticado que el número de pasajeros se incremente a una tasa de 4% anual en la próxima década y el movimiento de carga en un 7% anual. A su vez, el número de residentes británicos que se trasladan al exterior por este medio ha aumentado también rápidamente.

En 2003 había unas 50 compañías aéreas británicas que, al igual que los principales aeropuertos, pertenecen al sector privado. En los últimos años, las aerolíneas de bajo costo han adquirido mayor popularidad.

La responsabilidad primaria por la regulación de la aviación civil está a cargo de la Civil Aviation Authority (CAA -www.caa.co.uk).

Los ataques terroristas del 11 de septiembre 2001 tuvieron un impacto en el transporte aéreo en el Reino Unido. Sin embargo, las cifras demostraron que tal impacto fue menor al originalmente previsto. Es así que el número de pasajeros en el cuarto trimestre de dicho año fue solamente un 7% menor que en el mismo período del año 2000. Este atentado en EE.UU. llevó a la constitución de un grupo de trabajo, integrado por miembros del Departamento de Transporte británico, del Ministerio del Interior (Home Office), Policía Metropolitana, Aduana e Inmigración, que tuvo como objetivo examinar la seguridad en los aeropuertos y proponer medidas tendientes a mejorarla. Las recomendaciones emitidas por este grupo de trabajo fueron aceptadas por el gobierno y ya se están implementando.

La principal aerolínea británica es British Airways, siendo una de las principales a nivel internacional. La principal base de operación de esta empresa son los aeropuertos de Heathrow y Gatwick (Londres). British Airways fue, a su vez, uno de los fundadores, junto con American Airlines, Canadian International Airlines, Cathay Pacific y Qantas, de la alianza Oneworld. Esta alianza tiene actualmente 8 compañías miembros y vuelan hacia unos 600 destinos regulares en 135 países.

Otras aerolíneas británicas son BMI, conocida originalmente como British Midland, Britannia Airways, Virgin Atlantic y aerolíneas de bajo costo como EasyJet.

En cuanto a los aeropuertos, de los aproximadamente 140 actualmente autorizados para operar en el Reino Unido, 40 de ellos reciben más de 100.000 pasajeros por año cada uno.

El aeropuerto de Heathrow es el más importante del Reino Unido y es el aeropuerto de mayor tránsito a nivel mundial, habiendo tenido unos 67.9 millones de pasajeros en 2007 (excluyendo los de tránsito), representando el 28,2% del total de pasajeros recibidos por aeropuertos británicos. En tanto, Gatwick tuvo 35.2 millones de pasajeros en dicho año (14,6%).

Otros aeropuertos importantes son el de Manchester y Stansted (uno de los de mayor crecimiento en Europa).

La principal empresa operadora comercial de los aeropuertos es BAA plc (www.baa.co.uk), la principal a nivel mundial. En 2007 manejó unos 150 millones de pasajeros en sus siete aeropuertos británicos (entre ellos, Heathrow, Gatwick, Stansted, Glasgow, Edimburgo). La segunda operadora en importancia es el grupo TBI (www.tbiplc.co.uk), adquirido en enero 2005 por Airport Concessions and Development Ltd., con tres aeropuertos en el Reino Unido (London Luton, Cardiff International y Belfast International). Por su parte, Highland and Islands Airports Ltd. (www.hial.co.uk) administra y mantiene diez aeropuertos en Escocia, los cuales reciben considerable inversión de parte del Ejecutivo escocés, a fin de asegurar la provisión del servicio en áreas remotas de ese país.

Todos los aeropuertos británicos utilizados para el transporte público deben obtener, por razones de seguridad, una licencia para operar de la Civil Aviation Authority, exigiéndoseles el cumplimiento de estrictos requisitos en materia de servicios de rescate, servicios médicos y de bomberos.

El control del tráfico aéreo civil y militar en el Reino Unido, y mares adyacentes, está a cargo de National Air Traffic Services Ltd. (NATS -www.nats.co.uk-), que trabaja en colaboración con los controladores militares.

NATS es un PPP (Public-Private Partnership), en el cual los socios privados del gobierno británico son Airline Group (un consorcio de siete aerolíneas británicas) y BAA. La Civil Aviation Authority mantiene la responsabilidad en cuanto al dictado de regulaciones en materia de seguridad aérea (i.e.: establece los estándares de seguridad a cumplir por las aerolíneas británicas).

Transporte de pasajeros (en millones)

	2005	2007	Cambio 05-07
London Heathrow	67,9	68,1	0,3%
London Gatwick	32,8	35,2	7,3%
London Stansted	22,0	23,8	8,2%
Manchester	22,4	22,1	-1,3%
London Luton	9,1	9,9	8,8%
Birmingham	9,4	9,2	-2,1%
Edinburgh	8,5	9,0	5,9%
Glasgow	8,8	8,8	0,0%
Bristol	5,3	5,9	11,3%
Newcastle	5,2	5,7	9,6%
Liverpool	4,4	5,5	25,0%
Nottingham East Midlands Int	4,2	5,4	28,6%

Belfast International	4,8	5,3	10,4%
Otros	24,4	27,8	13,9%
TOTAL	229,2	241,7	5,5%

Fuente: Civil Aviation Authority

Transporte de carga (en toneladas)

	2005	2007	Cambio 05-07
London Heathrow	1.305.686	1.310.987	0,4%
Nottingham East Midlands Int	266.569	274.753	3,1%
London Stansted	237.045	203.747	-14,0%
London Gatwick	222.778	171.078	-23,2%
Manchester	147.484	165.366	12,1%
Belfast International	37.878	38.429	1,5%
London Luton	23.108	38.095	64,9%
Otros	122.798	123.317	0,4%
TOTAL	2.363.346	2.325.772	-1,6%

Fuente: Civil Aviation Authority

Transporte fluvial:

El transporte fluvial en el Reino Unido se utiliza, actualmente y por lo general, para placer y recreación. No obstante, algunos ríos o canales todavía se utilizan para transportar carga. En el año 2006, por ejemplo, se transportaron por este medio unas 126 millones de toneladas, significando una reducción del 5% respecto a 2005 y una caída del 11% respecto a 1996. El río Tamesis fue el más utilizado en este sentido, seguido por el río Humber y luego el Forth.

Los ríos y canales del Reino Unido son administrados por unas 30 autoridades de navegación diferentes. British Waterways (www.britishwaterways.co.uk), una corporación pública patrocinada por el Departamento para el Medio Ambiente, Alimentos y Asuntos Rurales y por el Ejecutivo escocés, es la autoridad más importante, responsable de unos 3.540 kilómetros de ríos, canales y muelles (aproximadamente la mitad del total del Reino Unido).

Transporte marítimo:

Se estima que aproximadamente el 95% en volumen (75% en valor) del intercambio comercial británico (expo + impo) es transportado por mar. La flota marítima del Reino Unido se redujo considerablemente entre 1975 y 1997, medido en tonelaje, debido, en gran medida, a una mayor competencia, menores subvenciones y a un cambio en los patrones de comercio. No obstante, a partir de ese último año, debido a la implementación de estrategias tendientes a incentivar la marina mercante británica, se produjo un notorio crecimiento, habiéndose cuadruplicado la flota desde 1997 (en tonelaje –en unidades, el incremento fue de un 70%-).

Los ingresos obtenidos por la industria naviera británica en 2006 fueron de aproximadamente 6.9 mil millones de libras (4.5 mil millones por transporte de carga y el resto en transporte de pasajeros y tipo charter).

Cifras provisionarias para 2007 muestran que ese año unos 24.8 millones de pasajeros viajaron por esta vía hacia y desde el Reino Unido, un 1,1% de aumento respecto a 2006. El 60% de estos viajes se llevó a cabo a través del puerto de Dover, siguiéndole en importancia los puertos de Portsmouth (segundo en importancia para el transporte marítimo internacional de pasajeros) y Holyhead. Los viajes marítimos de cabotaje de pasajeros totalizaron unos 3.6 millones.

Las políticas del Departamento de Transporte británico para mejorar la seguridad marítima y controlar la contaminación ambiental son implementadas por la Maritime and Coastguard Agency (www.mcga.gov.uk). Esta agencia inspecciona las naves británicas y extranjeras que utilizan los puertos de este país, a fin de asegurarse de que éstos cumplan con los estándares internacionales y del Reino Unido en materia de seguridad y prevención de la contaminación.

En el Reino Unido existen unos 100 puertos de significancia comercial, mientras que centenares de pequeñas bahías sirven para el transporte de carga local, buques pesqueros y ferries.

El principal operador británico de puertos es la Associated British Ports (ABP – www.abports.co.uk), que posee y administra 21 puertos en Inglaterra, Gales y Escocia, incluyendo Cardiff, Grimsby, Immingham, Hull, Ipswich, Newport, Port Talbot, Southampton. Otros importantes puertos de propiedad de empresas privadas incluye a Felixstowe, Harwich y Medway.

En 2007, los puertos británicos manejaron unos 581.1 millones de toneladas métricas de mercancías, prácticamente sin cambio respecto a los dos años anteriores. Los 52 principales puertos (generalmente aquellos que manejan más de 1 millón de toneladas por año) representaron el 97,4% de ese total (565.8 millones de toneladas métricas).

Los puertos de Forth, Milford Haven y Sullom Voe se dedican, principalmente, al transporte de petróleo, mientras que los principales puertos para el transporte de mercadería no-combustibles son Londres (Tilbury), Felixstowe, Grimsby e Immingham, Tees y Hartlepool y Liverpool. El transporte de petróleo crudo representa un tercio del tráfico portuario total del Reino Unido. El puerto más importante para el transporte de contenedores es Felixstowe. A su vez, Dover es el puerto más importante para el transporte de pasajeros y también es el que maneja la mayor cantidad de vehículos terrestres de mercancías. Los principales cuatro puertos británicos están entre los diez principales de Europa del norte.

Por su parte, Irlanda del Norte tiene cuatro grandes puertos, en Belfast, Larne, Londonderry y Warrenpoint.

Tráfico marítimo de carga en los principales puertos de Gran Bretaña (en millones de toneladas)

	2006	2007	Cambio 06-07
Grimsby and Immingham	64.0	66.2	3,4%
London	51.9	52.7	1,5%
Tees and Hartlepool	53.3	49.8	-6,6%
Southampton	40.6	43.3	6,7%

Forth	31.6	36.7	16,1%
Milford Haven	34.3	35.5	3,5%
Liverpool	33.6	32.3	-3,9%
Felixstowe	24.4	25.7	5,3%
Dover	23.8	25.1	5,5%
Sullom Voe	19.4	16.6	-14,4%

Fuente: Departamento de Transporte

- Comunicaciones

Los medios de comunicación tradicionales y más antiguos, tales como la prensa y los servicios postales, no han variado demasiado en los últimos 50 años. En cambio, otros medios como la radiodifusión, televisión y la industria de la telecomunicación han experimentado importantes avances tecnológicos, principalmente en la última década. Con la llegada de la televisión y la radio digital, junto con la continua expansión de la televisión satelital y por cable, se ha producido una proliferación de nuevos servicios públicos y canales independientes. La Internet es otro medio que ha experimentado un rápido crecimiento, con mayor cantidad de viviendas conectándose a la red y con un constante crecimiento en la gama de servicios ofrecidos por la misma.

Telecomunicaciones:

El Reino Unido tiene uno de los mercados más abiertos de telecomunicaciones en el mundo, con cerca de 400 licencias otorgadas a más de 300 proveedores diferentes. En el año 2003 se aprobó la Legislación sobre Comunicaciones ("Communications Act"), la cual constituyó un paso substancial hacia la total desregulación de este sector, buscando reemplazar el sistema anterior basado en el otorgamiento de licencias.

En 2006, los ingresos en el Reino Unido percibidos por este sector ascendieron a 47 mil millones de libras esterlinas, significando un incremento del 1,5% con respecto al año anterior y del 4,9% respecto a 2004. El 35% de ese total correspondió a ingresos por telefonía móvil, los cuales ascendieron a 16.5 mil millones de libras, un 2% de incremento con respecto al año anterior. En tanto, los ingresos (nivel minoristas) por telefonía fija disminuyeron en un 4% con respecto a 2005, habiendo caído a £9.6 mil millones.

A fines de 2006 existían en el Reino Unido aproximadamente unas 33.6 millones de líneas fijas, número que ha venido reduciéndose en los últimos años debido al crecimiento de los teléfonos celulares.

British Telecom (BT), que se convirtió en una empresa privada en 1984, continúa siendo la principal operadora de líneas fijas de este país, teniendo el 60% del mercado, aunque la competencia se ha incrementado en los últimos años, especialmente en el segmento empresario. BT (www.btplc.com) opera una de las redes públicas de telecomunicaciones más grandes a nivel mundial, que comprende en el Reino Unido 20 millones de líneas residenciales, 8 millones de líneas comerciales y más de 142.000 teléfonos públicos. En marzo 2008 registró ganancias anuales por 20.7 mil millones de libras esterlinas.

En cuanto a la telefonía celular, a fines de 2006 existían unos 69.7 millones de usuarios en el Reino Unido, un 6% más que un año atrás. A su vez, el sistema de Teletexto está

ganando cada vez mayor popularidad, representando aproximadamente el 17% de los ingresos totales de las empresas operadoras.

Las cinco empresas proveedoras en el Reino Unido de telefonía celular son Orange, O2, Vodafone, T-Mobile, y 3 (inició su servicio en 2003). O2 es la que tiene la mayor participación del mercado británico, con el 27,3%, seguida por T-Mobile y Orange con el 24,1% y 22%, respectivamente. Muy cerca, en cuarto lugar, está Vodafone, con el 21,1% del mercado.

En lo concerniente a Internet, a fines de 2006 había unas 16.6 millones de conexiones (residencias y empresas) en el Reino Unido y un 50% de los hogares británicos tenía acceso a banda ancha. La mayoría lo hace a través de una computadora, aunque una pequeña proporción accede también a través de otros medios, como ser televisión digital o teléfono celular. La Internet es también muy utilizada en el trabajo, establecimientos educativos y en bibliotecas. 99% de los colegios secundarios y 96% de los primarios en Inglaterra están conectados a la red.

Con el rápido crecimiento experimentado por la red, varios organismos públicos y privados del Reino Unido han establecido sus páginas electrónicas, conteniendo en las mismas información de utilidad sobre sus actividades y servicios que prestan.

La agencia regulatoria de las telecomunicaciones en este país es OFCOM (Office of Communications -www.ofcom.org.uk-), un departamento gubernamental no ministerial. Promueve la competencia en este sector, protege los intereses del consumidor y lleva a cabo periódicos análisis sobre la situación del mercado.

Televisión y Radio:

La televisión es el pasatiempo más popular en el Reino Unido: más del 97 por ciento de los hogares tienen al menos un televisor. Las producciones de la televisión británica se venden en el mundo entero.

En el Reino Unido hay cinco cadenas públicas que ofrecen servicios de Televisión: BBC (British Broadcasting Corporation -www.bbc.co.uk-), ITV (www.itv.com), Canal 4 (www.channel4.com), Canal 5 (www.five.tv) y S4C (Sianel Pedwar Cymru -www.s4c.co.uk-) que transmite programas en idioma galés.

La BBC fue creada en octubre 1922 y para 1925 ya emitía programas radiales a casi todo el Reino Unido. En 1936 lanzó el primer servicio televisivo regular de alta definición. Los servicios de la BBC dentro del país son financiados principalmente con la venta de licencias anuales de televisión; no hay publicidad paga. Por su parte, ITV, Canal 4, Canal 5 y S4C son financiadas con publicidad y patrocinadores (i.e.: el canal con programas en idioma galés recibe un subsidio anual de parte del Tesoro británico).

La BBC y la televisión independiente (i.e.; ITV, Canal 4, Canal 5) operan también un servicio de teletexto mediante el cual la información aparece en 'páginas' de un texto que son decodificados, por lo general, por los propios aparatos de TV.

Hacia finales de 2007, 86,7% de los hogares británicos tenían acceso a la televisión digital, fuese a través de transmisores terrestres o satelitales. El gobierno se encuentra actualmente analizando alternativas tendientes a explotar en mayor medida el potencial que ofrece la televisión digital y está incentivando a los distintos Ministerios a ofrecer

servicios públicos a través de esta modalidad. El gobierno está buscando terminar con la televisión terrestre análoga y confía en que para 2012 el cambio a la televisión digital estará ya completado.

A su vez, hay, principalmente, dos sistemas de televisión no terrestre: televisión digital satelital y por cable (CATV), los cuales son financiados con los ingresos obtenidos por las suscripciones.

En cuanto a la radiodifusión en el Reino Unido, la misma ha estado tradicionalmente fundamentada en el principio de que es un servicio público responsable ante la gente. En tanto que conserva su elemento esencial de servicio público, ahora también ha hecho suyos los principios de competencia y selección. La popularidad de la radio no muestra signos de haber disminuido, como podría haber sucedido con el advenimiento de la televisión, ya que estadísticas oficiales señalan que el 90% de la población adulta utiliza este medio regularmente cada semana.

La BBC dispone de cinco cadenas nacionales de radio y de unos 40 servicios de radio locales que cubren Inglaterra y las islas del Canal. También presta servicios de radio nacional en Escocia, Gales e Irlanda del Norte. La BBC tiene una participación de aproximadamente el 55% en el total de la audiencia radial en el Reino Unido.

BBC World Service ha estado operando desde hace unos 70 años y lo hace en 43 idiomas. Tiene una audiencia semanal, en todo el mundo, de unos 146 millones de oyentes.

Hay, asimismo, tres estaciones de radio nacional independientes y unas 274 radios locales independientes. En cuanto a la radio digital, cerca de 44 millones de personas en el Reino Unido viven en lugares donde servicios de radio digital nacional están disponibles.

Desde diciembre 2003, y siguiendo las disposiciones de la Legislación sobre Comunicaciones de dicho año, OFCOM se ha convertido en el único ente regulador para este sector, asumiendo las responsabilidades de cinco agencias individuales (ITC - Independent Television Commission-, Radio Authority, Broadcasting Standards Commission, Office of Telecommunications -OFTEL- y Radiocommunications Agency).

La Prensa:

El Reino Unido tiene una larga tradición en tener una prensa escrita libre y activa. En promedio, se estima que aproximadamente un 50% de los adultos lee en días de semana un diario nacional y casi un 27% lee un diario regional.

La prensa nacional consiste en 11 periódicos matutinos y 11 dominicales. Según estadísticas del "Audit Bureau of Circulations" (www.abc.org.uk) correspondientes a marzo 2008, en los doce meses anteriores a dicha fecha estos periódicos vendieron unos 11.3 millones de ejemplares los días de semana y más de 14 millones los días domingos. El periódico de mayor venta es el Sun, que vende cerca de 3.1 millones de copias diarias.

La mayoría de las ciudades y regiones del Reino Unido tienen su propio periódico o semanario, existiendo más de 1.400, algunos de distribución gratuita. Por lo general, se

venden cerca de 40 millones de estos periódicos regionales cada semana y se distribuyen en forma gratuita unos 30 millones. Existen aproximadamente unos 650 periódicos de distribución gratuita, financiados con la publicidad que contienen.

Los periódicos no-gratuitos se financian con los ingresos que obtienen por la venta y con la publicidad (la prensa es el principal medio de publicidad en el Reino Unido). No reciben subsidios de parte del gobierno, salvo algunas excepciones como ser el caso de la prensa escrita destinada a la comunidad galesa. En este último caso, el gobierno busca, con su apoyo financiero, sostener y promover la lengua de dicha región.

A su vez, existen en el Reino Unido numerosos periódicos y revistas producidas por las minorías étnicas radicadas en este país, como ser Sing Tao (para la comunidad china), Daily Jang (comunidad Urdu), Al-Arab (comunidad árabe), The Gleaner, The Voice, New Nation, Caribbean Times (para las comunidades afro-caribeñas), The Asian Times y Asian Trader (para la comunidad asiática). Estas publicaciones étnicas también se publican en otros idiomas, particularmente bengalí, Gujarati, Hindi y Punjabi .

No hay control estatal o censura de periódicos o de prensa, los cuales pertenecen a una variedad de puntos de vista políticos, intereses y niveles educativos. Los periódicos casi siempre son económicamente independientes de cualquier partido político.

Cuando expresan posiciones fuertes y muestran obvias inclinaciones políticas en sus comentarios editoriales, estos pueden provenir de los propietarios y de otras influencias no partidistas. Una Comisión de Quejas sobre la Prensa, no estatutaria, recibe los reclamos del público acerca del contenido y comportamiento de periódicos y revistas, y asesora a directores y periodistas.

En 1995, el Gobierno rechazó propuestas de regulación estatutaria de la prensa y de legislación para proteger la vida privada. Aprobó, en cambio, la autorregulación bajo la Comisión y recomendó medidas más estrictas para hacer más efectiva la autorregulación. Las prácticas laborales en la industria de los periódicos se han hecho más eficientes con el uso generalizado de la tecnología avanzada de computadoras. Los editores han podido reducir los costos de producción, empleando sistemas computarizados en los procesos de edición y producción.

Correo Postal:

El servicio postal del Reino Unido, fundado en 1635, fue uno de los pioneros a nivel mundial y fue el primero en emitir estampillas autoadhesivas como prueba de pago por adelantado por el servicio.

El servicio postal británico es propiedad del Royal Mail Holdings PLC, una empresa perteneciente en su totalidad a la Corona británica. Tiene una subsidiaria que es la que opera el servicio postal, Royal Mail Group PLC (www.royalmailgroup.com), quien atiende a sus clientes británicos a través de Royal Mail, Parcelforce Worldwide y una empresa subsidiaria: Post Office Ltd. (www.postoffice.co.uk). Emplea unas 200.000 personas.

Royal Mail llega a 27 millones de direcciones en el Reino Unido. El volumen de correo ha continuado incrementándose a pesar de la competencia existente por parte de otros medios de comunicación.

Por su parte, Parcelforce Worldwide (www.parcelforce.com) provee una gama de servicios postales en el Reino Unido y hacia unos 240 países y territorios. Procesa por año más de 40 millones de ítems dentro del Reino Unido.

Actualmente hay unas 14.300 oficinas postales en este país, de las cuales 550 son administradas por Post Office Ltd. El resto es propiedad de las propias personas que los atienden. Estas oficinas llevan a cabo un gran número de transacciones, actuando también como agentes de Royal Mail y Parcelforce Worldwide, departamentos gubernamentales y autoridades locales y proveyendo servicios bancarios.

La regulación de este sector está a cargo de una entidad independiente denominada Postal Services Commission (Postcomm – www.psc.gov.uk). Cada empresa operadora de este servicio que distribuye cartas de hasta 350 gramos de peso y por un costo de envío menor a £1 necesita una licencia de parte de esta entidad. También regula el precio y la calidad de los servicios provistos por Royal Mail.

Hacia mayo 2002 Postcomm anunció un cronograma tendiente a introducir mayor competencia en este sector. Es así que en enero 2003 abrió el mercado para ciertos servicios postales empresarios y en abril 2004 otorgó licencias de largo plazo (válidas por un mínimo de siete años) a seis operadores postales en adición a Royal Mail. Otras cuatro compañías recibieron licencias provisorias válidas por un mínimo de 12 meses. A partir del 1 de enero 2006 el servicio postal en el Reino Unido ha sido completamente liberalizado.

1.5.- Organización política y administrativa

1.5.1.- Ordenamiento Institucional

El Reino Unido es una monarquía constitucional, de carácter hereditario, en la que la Reina es la Jefe del Estado.

A diferencia de otros países, la constitución británica no se encuentra unificada en un solo instrumento sino que surge de los estatutos, las convenciones y del derecho consuetudinario.

Los órganos de gobierno son fácilmente distinguibles, aun cuando sus funciones tienden a superponerse en un esquema parlamentario sin una clara división de poderes. Estos incluyen: el Parlamento, que legisla; el Gobierno compuesto por el Gabinete, integrado por los Ministerios responsables de la Administración Nacional; los Municipios responsables de la Administración Local y las corporaciones públicas que administran servicios sociales y culturales; y la Justicia independiente que fija el derecho consuetudinario e interpreta los estatutos.

Durante su primer gobierno (1997-2001), el Primer Ministro Tony Blair puso en marcha el proceso de devolución de poderes a Escocia y a Gales y, a través de los Acuerdos de Semana Santa, el establecimiento de un Gobierno local para Irlanda del Norte.

En este sentido, el actual gobierno laborista fundó las bases para la constitución de un Parlamento escocés con poderes legislativos y de modificación de impuestos, con control sobre los asuntos internos escoceses y con una composición representativa. A

este efecto, se consultó a la población de Escocia a través de un referéndum que tuvo lugar el 11 de septiembre de 1997. El mismo arrojó un resultado mayoritario en favor de la devolución de poderes. Las primeras elecciones se llevaron a cabo en mayo de 1999, comenzando el nuevo Parlamento sus sesiones pocos días después.

En Gales - luego de recibir las propuestas gubernamentales y el apoyo de un referéndum celebrado en la región - se conformó una Asamblea Nacional que comenzó sus sesiones en mayo de 1999, luego de las elecciones en que se eligieron los representantes a dicha Asamblea.

En abril de 1998 el Gobierno Británico, el irlandés y los principales partidos políticos de Irlanda del Norte firmaron el Acuerdo de Semana Santa. En virtud del mismo se creó una compleja estructura institucional que comprende un Parlamento y Ejecutivo local que incluyen a todos los partidos políticos del Ulster, cuerpos ejecutivos transfronterizos y múltiples mecanismos de consulta Norte-Sur (entre las nuevas autoridades norirlandesas y las de la República de Irlanda) y entre Londres y Dublín. Su funcionamiento depende, en la práctica, del proceso de paz en dicha región.

También en el cuadro de iniciativas constitucionales cabe señalar que se creó una autoridad ejecutiva para el conjunto de la ciudad de Londres, encabezada por un Alcalde elegido por voto directo, con responsabilidad de carácter estratégico en temas expresamente definidos, tales como transporte, infraestructura y medio ambiente. Esta estructura es independiente de la tradicional división del Gran Londres en distintos municipios (boroughs), incluyendo el distrito que comprende sólo la ciudad de Londres propiamente dicha, la que tiene autonomía municipal y que con el nombre de "City" es conocida como la sede tradicional de autoridades e instituciones financieras. Es sobre esta "City" que cumple sus funciones el tradicional Lord Mayor de Londres - Alcalde de la "Ciudad de Londres" - que no debe confundirse con el nuevo cargo de Alcalde.

Otra de las modificaciones constitucionales puesta en marcha por el Gobierno laborista es la reforma de la Cámara de los Lores, cuyo primer paso fue la decisión de abolir los derechos de los Lores hereditarios de sentarse y votar en la Cámara. Esta fue la primera fase de un proceso de reforma destinado a hacer que la Cámara de los Lores sea más democrática y representativa.

- La Monarquía

Los británicos consideran a su Reina -Isabel II- no solamente como la Jefe del Estado sino también como un símbolo de unidad nacional. La Reina personifica al Estado y la Monarquía es parte integrante del Parlamento. Es además, Jefe Supremo de las Fuerzas Armadas de la Corona y Jefe Secular de la Iglesia de Inglaterra. La Reina actúa según el consejo de sus Ministros. El gobierno elegido actúa en nombre de la Reina.

La Casa Real asiste a la Reina en desarrollar su actividad oficial. Las funciones están divididas en seis departamentos -645 funcionarios- bajo la autoridad del Lord Chamberlain. Este preside las reuniones de todos los departamentos, es interlocutor ante la Cámara de los Lores y asume funciones ceremoniales.

- El Gobierno

El Primer Ministro:

El Primer Ministro es designado formalmente por la Reina. En la práctica, designa al líder del partido que detenta la mayor representación parlamentaria. En el caso de los Ministros, la designación por el monarca se hace por recomendación del Primer Ministro. Este informa a la Reina de los asuntos de gobierno, preside el Gabinete y es responsable de la asignación de funciones entre los Ministros.

El Gabinete:

El gabinete está compuesto por 22 ministros. Las funciones del Gabinete son la determinación de las políticas a seguir y el control y la coordinación con los departamentos gubernamentales.

Todos los Ministros son miembros del Parlamento Británico y son responsables ante dicho cuerpo. En caso de que el oficialismo pierda la mayoría en la Cámara de los Comunes, o reciba un “voto de desconfianza”, puede convocarse a elecciones anticipadas para formar un nuevo Gobierno.

COMPOSICIÓN DEL GABINETE BRITÁNICO A JULIO 2008 (LABORISTA)
Conforme precedencia que fija la Oficina del Gabinete

Primer Ministro, Primer Lord del Tesoro y Ministro de la Función Pública: Gordon BROWN

Canciller del Tesoro: Alistair DARLING

Secretario de Estado de Asuntos Exteriores y Commonwealth: David MILIBAND

Secretario de Estado de Justicia y Lord Canciller: Jack STRAW

Secretario del Estado del Interior: Jacqui SMITH

Secretario de Estado de Defensa y Secretario de Estado para Escocia: Des BROWNE

Secretario de Estado de Salud: Alan JOHNSON

Secretario de Estado de Medio Ambiente, Alimentación y Asuntos Rurales: Hilary BENN

Secretario de Estado de Desarrollo Internacional: Douglas ALEXANDER

Secretario de Estado de Negocios, Empresas y Reforma Regulatoria: John HUTTON

Líder de la Cámara de los Comunes, Ministra para la Mujer e Igualdad: Harriet HARMAN

Secretario de Estado de Trabajo y Pensiones: James PURNELL

Secretario de Estado de Transporte: Ruth KELLY

Secretario de Estado de Comunidades y Gobierno Local: Hazel BLEARS

Secretario Parlamentario del Tesoro y Chief Whip: Geoff HOON

Secretario de Estado de Niños, Escuelas y Familias: Ed BALLS

Ministro para la Oficina de Gabinete y Canciller del Ducado de Lancaster: Ed MILIBAND

Secretario de Estado para Irlanda del Norte: Shaun WOODWARD

Líder de la Cámara los Lores y Lord Presidente del Consejo: Baronesa ASHTON of Upholland

Secretario de Estado para la Innovación, Universidades y Habilidades: John DENHAM

Secretario de Estado para Gales: Paul MURPHY

Secretario de Estado de Cultura, Medios y Deporte: Andy BURNHAM

Secretario Principal del Tesoro: Yvette COOPER

- El Parlamento

El Parlamento Británico funciona en el Palacio de Westminster. Está compuesto por la Cámara de los Lores y la Cámara de los Comunes. El Parlamento es la autoridad legislativa suprema del Reino Unido. Sus tres elementos constitutivos, la Reina, la Cámara de los Lores y la Cámara de los Comunes, celebran reuniones conjuntas en ocasiones simbólicas, tales como la apertura de las sesiones, cuando los Comunes son convocados por la Reina a la Cámara de los Lores para escuchar su mensaje de Gobierno.

Esos tres elementos están separados y constituidos sobre principios diferentes. Sin embargo, cuando el Parlamento legisla, requiere el acuerdo de cada una de sus partes componentes. El Parlamento puede legislar para todo el Reino Unido, para alguna de sus partes constitutivas (i.e.: Gales, Escocia, Irlanda del Norte), o para cualquier combinación de las mismas. También puede legislar para las islas del Canal y la Isla de Man, que son dependencias de la Corona y no forman parte de Gran Bretaña. Cabe aclarar que algunas facultades legislativas del Parlamento británico han revertido - proceso de devolución de poderes- a las Asambleas de Escocia, Gales e Irlanda del Norte.

Las principales funciones del Parlamento son: (1) aprobar leyes, (2) aprobar impuestos para financiar los gastos gubernamentales, (3) examinar las políticas gubernamentales y de administración, y (4) debatir las principales cuestiones políticas del día.

El Parlamento tiene una duración máxima de cinco años, pero a menudo es disuelto antes de este período para convocar a elecciones generales. La disolución y convocatoria a elecciones generales son ordenadas por la Reina a recomendación del Primer Ministro.

1.5.2. Panorama político interno del Reino Unido

- *Las últimas elecciones generales (2005)*

Los resultados finales de las elecciones generales de mayo 2005 fueron los siguientes:

Mayoría Laborista: 67 bancas.

PARTIDO	DIFERENCIA BANCAS RESPECTO ELECCIONES PASADAS	TOTAL	PORCENTAJE (ENTRE PARENTESIS SE CONSIGNA DIFERENCIA CON ELECCIONES PASADAS)
LABORISTA	-47	356	36,1% (-5,8)
CONSERVADOR	+33	197	33,1% (+0,6)
LIBERAL DEMÓCRATA	+2	52	22,8% (+3,8)
OTROS	+1	29	9,80% (+0,7)

Desde los resultados de mayo de 2005, el partido laborista ha perdido una banca en la by-election de Dunfermline en febrero de 2006 (total laborista 355), los lib dem han ganado otra en la citada by-election, pero han perdido una banca de un MP (total 52) que se pasó a las filas conservadoras (total conservador 198). Un MP conservador se pasó a las filas laboristas en junio de 2007.

Bancas obtenidas por partidos menores:

- Nacionalismo Escocés (SNP): 6 (+2).
- Nacionalismo Galés (Plaid Cymru): 3 (-1).
- Respect : 1 (+1).
- Independientes: 1.
- Unionismo Democrático: 9 (+4).
- Sinn Fein: 5 (+1).
- Nacionalismo Norirlandés (SDLP): 3 (-1).
- Unionismo del Ulster: 1 (-5).

- *Elecciones, fechas y frecuencia*

Las elecciones para la renovación del Parlamento británico se efectúan aproximadamente cada cuatro años, no pudiendo superarse el período de cinco años. No existe un estricto cronograma electoral. La fecha de los comicios generales es fijada por el Gobierno. Las elecciones generales pueden adelantarse en caso que el Gobierno pierda la mayoría parlamentaria en la Cámara de los Comunes.

Junto a las elecciones generales parlamentarias existen comicios locales (Consejos Municipales, Autoridades Locales) y regionales (Gales, Escocia e Irlanda del Norte). Aproximadamente cada dos años se efectúan los comicios locales, coincidiendo la renovación de la mitad de las autoridades locales con las elecciones generales. Las elecciones regionales se llevan adelante según cronogramas fijados por cada Asamblea Regional, salvo en el caso de Irlanda del Norte cuyas elecciones son fijadas, hasta el presente, por Londres.

En caso de fallecimiento o renuncia de un Miembro del Parlamento (MP), parlamentario regional o local, se convoca una "by election" para cubrir la vacante.

Los mandatos de los cargos electivos duran aproximadamente cuatro años, tanto a nivel nacional, como local o municipal.

- *Principales partidos políticos y sus líderes*

Partido Laborista (Gordon Brown)

Antecedentes del New Labour desde 1997 hasta 2007:

El retorno del Partido Laborista al gobierno en 1997 fue posible debido a un profundo proceso de transformación interna impulsado por Tony Blair desde 1994, cuando asumió el liderazgo partidario luego del fallecimiento de su anterior líder, John Smith. En ese corto período, el Laborismo cambió su perfil, pasando de ser un partido de izquierda a ocupar el centro del espectro político.

La transformación fue encarada con pragmatismo, eliminándose algunos dogmas socialistas, entre ellos la propiedad pública de los bienes de producción, postulado que hasta el liderazgo de Blair se incluyó en los manifiestos laboristas. Los estrechos lazos con los sindicatos fueron recortados, aunque el partido sigue manteniendo su vinculación estratégica con los mismos. Asimismo, el "New Labour" logró desarrollar una imagen y políticas atractivas para los sectores medios y la comunidad empresarial. Ello, sin descuidar la agenda social (educación, salud, vivienda, generación de empleo, etc.) a la que el "New Labour" le asigna una alta prioridad. Estas nuevas iniciativas - tanto en el discurso como en la práctica política - conformaron lo que en su momento se dio en llamar "Tercera Vía".

En la instrumentación de los compromisos electorales, el Gobierno puede exhibir ciertos logros concretos (reformas institucionales, Acuerdo de Paz Irlanda del Norte) y áreas donde el propio PM Brown reconoce que aún falta alcanzar sus objetivos pese a la inversión realizada en los últimos años. Estas últimas - educación, salud, sistema de seguridad social, transporte - son aquéllas en que la gestión laborista ha sido más criticada por la opinión pública en general. Importantes planes de inversión pública en dichas áreas fueron anunciados por el Gobierno, indicando que el "New Labour" tomó nota de dicho malestar.

Los sucesos de Irak mellaron la confianza pública en el Primer Ministro. La baja en las encuestas durante 2004 y 2005 indicó, asimismo, el grado de malestar existente por ciertas políticas y prácticas gubernamentales, en particular las relacionadas con los

servicios públicos. Sin embargo, pese a tales costos, el Laborismo logró una nueva victoria en las elecciones generales de mayo 2005 con un discurso similar al de 2001.

El desgaste del Gobierno del ex PM Blair se profundizó desde enero de 2006, atravesando Blair “tiempos turbulentos”, luego de haber pasado en el Parlamento dos proyectos considerados claves para su gestión a un alto costo político: la ley antiterrorista y la reforma de la educación (esta última requirió del apoyo conservador para su aprobación). La aplastante derrota en las elecciones municipales inglesas de mayo de 2006 a favor de los conservadores (26%, laboristas; 27% lib Dems; contra 40% conservadores) fue otro duro revés para el Gobierno.

Nuevamente, en marzo de 2007 el Gobierno necesitó recurrir al apoyo de los conservadores para lograr pasar una moción tendiente a reemplazar el programa de disuasión nuclear independiente del Reino Unido, más en concreto el reemplazo de los submarinos nucleares Trident con capacidad de lanzar misiles balísticos cuya tecnología quedaría obsoleta para el 2020. Ello ha tenido un altísimo costo para el Gobierno y para el propio partido Laborista del cual 95 MPs votaron en contra del proyecto, incluyendo miembros de la directiva partidaria.

Gobierno de Gordon Brown:

El ex Primer Ministro Blair anunció su renuncia a principios de mayo de 2007 con fecha 27 de junio de ese año. La sucesión se realizó por endoso masivo a la candidatura de Brown y su desafiante no alcanzó a reunir los avales necesarios. Se realizó contienda electoral sólo para el cargo de Líder Adjunto, habiendo triunfado una mujer Harriet Harman, que en su momento se mostró arrepentida de la decisión de ir a la guerra en Irak.

En los primeros tres meses de gobierno, el Primer Ministro Gordon Brown gozó de un alto nivel de popularidad, merced a una imagen de ejecutividad en el ámbito interno y de firmeza en la conducción de la política exterior. Este nivel de popularidad generó dentro del mismo gobierno una corriente de presión para que el Primer Ministro convocara a elecciones anticipadas antes de fin de año, con el objetivo de obtener una mayor legitimidad para su programa de gobierno. Sin embargo, cuando las expectativas creadas ante la posibilidad de un llamado a elecciones anticipadas se encontraban en su pico máximo, a principios de octubre 2007 el Primer Ministro anunció que dicha convocatoria no era una iniciativa del gobierno y que no se realizarían elecciones generales al menos hasta 2009.

Esta marcha atrás habría estado motivada en algunas encuestas que reflejaban un repunte significativo del partido conservador, luego del plan de reducción de impuestos lanzado durante su convención. La consecuencia del anuncio de Brown fue una caída abrupta en la popularidad del Primer Ministro, que hoy está por debajo del nivel de intención de voto para el líder conservador, David Cameron.

Desde ese momento, Brown no ha podido recuperar su popularidad y se ha visto afectado por escándalos sobre financiamiento ilegales o impropios al partido, que han costado la primera renuncia de un ministro del gabinete, Peter Hain.

Al mes de julio de 2008, la popularidad de Brown y del Partido Laborista seguía en declive, y la intención de voto rondaba el 25% frente a más de un 40% de Cameron y el

Partido Conservador.

Partido Conservador (David Cameron)

Antecedentes desde 2001 hasta 2005:

Los conservadores reiteraron en las elecciones generales de 2001 el pobre resultado logrado en los comicios de 1997, que constituyó la peor derrota del Partido desde 1906.

Conocido el resultado electoral, el entonces líder del partido, William Hague, presentó su renuncia y convocó a elecciones internas. Luego de un proceso de selección entre distintos candidatos, Ian Duncan Smith resultó electo el 13 de septiembre de 2001 nuevo líder del Partido Conservador. A este último se le criticó luego no haber logrado una recuperación del partido para aprovechar las dificultades del Gobierno. Finalmente, el 29 de octubre 2003 Ian Duncan Smith fue desplazado del liderazgo conservador asumiendo Michael Howard, el Canciller del Tesoro del "gabinete paralelo" de Smith y una de las figuras históricas del partido.

Liderazgo de David Cameron:

Las elecciones generales de 2005 volvieron a arrojar un resultado adverso para los conservadores. Si bien lograron algunas ganancias, no lograron victorias de significación en los principales distritos urbanos de Inglaterra (claves para lograr una sólida mayoría), ni lograron mayor presencia en Escocia y Gales. Michael Howard anunció su renuncia a raíz de esta derrota. Las bases conservadoras se pronunciaron mayoritariamente por David Cameron en diciembre de 2005. La consagración de Cameron, con un mensaje de cambio e inclusión que se coloca al centro-izquierda del partido, ha traído grandes esperanzas al Partido Conservador. En mayo 2006 resultó ganador en las elecciones municipales de Inglaterra y en la actualidad Cameron lidera las encuestas de intención de voto para Primer Ministro. En mayo de 2007 los conservadores se impusieron en las elecciones municipales del resto de Inglaterra con un promedio cercano al 40%, con amplio dominio en los municipios locales, en particular en el sur de Inglaterra.

El 1 de mayo de 2008 se realizaron elecciones para elegir al Alcalde del Gran Londres y varios municipios de Inglaterra y Gales. El conservador Boris Johnson se impuso en Londres sobre el ex Alcalde Ken Livingstone, en lo que se considera el principal ensayo de gestión conservadora. En los restantes municipios, el Partido Conservador se impuso con un promedio de más de 40% de los votos, contra 26% de los liberales demócratas y 25% del laborismo.

Partido Liberal Demócrata (Nick Clegg)

Ideológicamente, el Partido Liberal Demócrata puede ser caracterizado como una fuerza liberal, de una larga tradición en el Reino Unido, cuyas posiciones con la aparición del New Labour han quedado incluso a la izquierda de este partido en ciertos temas, tales como el medio ambiente, sociales y reformas institucionales.

El objetivo estratégico de los Liberales ha sido, en los últimos años, la modificación de la legislación electoral del Reino Unido, propiciando la introducción de la representación proporcional. Con dicha finalidad - y atento las coincidencias ideológicas con el

Laborismo - los liberales llevaron adelante una política de cooperación con éste último, en particular en materia de reforma institucional y política exterior.

Su abierta oposición a la guerra de Irak, desde el inicio mismo de los debates parlamentarios sobre el tema, le han valido al partido gran ascendencia con sectores laboristas e independientes contrarios a la intervención británica en dicho conflicto bélico.

Durante 2004 los liberales lograron un excelente resultado en las elecciones locales y para el Parlamento Europeo. También se adjudicaron varias victorias en by-elections.

En las elecciones generales de 2005 el Liberalismo logró significativos avances. Sin embargo, su creciente intención de voto no logró trasladarse automáticamente en bancas en el Parlamento, atento el sistema electoral británico que favorece el bipartidismo.

En enero de 2006 su líder, Charles Kennedy, renunció luego de presiones internas para que asumiera públicamente su adicción y tratamiento al alcoholismo. En la interna para elegir un nuevo líder (a diferencia de los conservadores aquí lo eligen solamente las bases sin intervención previa de los MPs) se presentaron cuatro candidatos, dos de los cuales se vieron afectados por revelaciones sobre sus vidas privadas. En marzo de 2006 Sir Menzies Campbell se consagró como nuevo líder del partido, colocándose Chris Huhne en segundo lugar con una muy buena campaña a su favor. Los comicios municipales ingleses de mayo de 2006 ratificaron el caudal histórico de los lib Dems, obteniendo el segundo lugar con el 27% de los sufragios aunque una escasa representatividad en concejales, también debido al sistema electoral.

Sin embargo, en octubre de 2007 Sir Menzies Campbell renunció sorpresivamente a la jefatura del partido luego de sólo 18 meses en el cargo. La renuncia se produjo como consecuencia de la pérdida de apoyo de parte de la dirigencia del partido ante la caída de la intención de voto registrada en las encuestas, que señalaron un descenso del 16% al 11% del electorado.

Las elecciones internas para convocar a un nuevo líder dieron como triunfador a Nick Clegg, por ajustado margen frente a Chris Huhne, ambos MPs jóvenes y con promesas de renovación. Nick Clegg, de 40 años, representa el ala más liberal del partido y es visto por varios analistas como el candidato ideal para disputar el terreno al líder conservador David Cameron. Chris Huhne, de 53 años, es un ex periodista y economista que cuenta con el apoyo de buena parte de los activistas de la base del partido y trabajará activamente junto a Clegg.

Un dato importante es que hasta conocerse el resultado de los comicios en diciembre 2007 se desempeñó como líder ad interim, Vince Cable, con notables intervenciones que repositionaron al partido.

A julio de 2008 la intención de voto del Partido Liberal Demócrata no se mantiene cercana a un 20%, aunque en las elecciones municipales del 1/5/08 se ubicó en segundo lugar, con el 26%, un punto por encima del laborismo.

Otros Partidos con Representación Parlamentaria

Partido Nacional Escocés (Segunda fuerza en Escocia, promueve la independencia de la región).

Plaid Cymru (Nacionalismo Galés, segunda fuerza en la región. Reclama una mayor autonomía para Gales).

Partido Unionista del Ulster UUP (Segunda fuerza política de la comunidad protestante en Irlanda del Norte, si bien apoya oficialmente el proceso de paz es un partido fuertemente dividido al respecto. Luego de los pésimos resultados de las elecciones de 2005 su histórico líder y premio Nobel de la Paz, David Trimble, debió renunciar. En las elecciones provinciales de 2007 quedó en tercer lugar pero con una tendencia a la disminución de votos).

Partido Unionista Democrático DUP (Primera fuerza de la comunidad protestante del Ulster. Originalmente opuesta al Proceso de Paz, liderada por el Reverendo Ian Paisley, símbolo viviente de las más duras posturas unionistas). No obstante, ha aceptado la formación de un gobierno compartido con el Sinn Fein para mayo de 2008.

Sinn Fein (Originado como brazo político del I.R.A., es hoy - luego de las elecciones provinciales de 2007 - el principal partido de la comunidad católica en Irlanda del Norte, desplazando al SDLP. Las elecciones generales de 2005 y 2007 ratificaron la preeminencia de dicha fuerza en la citada comunidad).

Partido Social - Demócrata Laborista SDLP (Partido de centroizquierda de la comunidad católica de posiciones moderadas en relación al conflicto del Ulster).

Partido de la Independencia del Reino Unido (Fuerza política formada para oponerse al ingreso del Reino Unido al EURO. Fuertemente antieuropeo. Logró una destacada actuación en las elecciones para el Parlamento Europeo de 2004).

Partido Alliance Party Partido minoritario de centroizquierda dentro de la comunidad protestante. Vinculados con los lib Dems, pretenden en su manifiesto terminar con la división entre unionistas y republicanos y bregar por una cultura de derechos humanos y del imperio del derecho.

1.6.- Organizaciones y acuerdos internacionales

El Reino Unido es el país que pertenece a mayor cantidad de organismos internacionales después de Francia. Es miembro de las Naciones Unidas, miembro de la Unión Europea (UE), miembro permanente del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas (ONU), miembro de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN), Grupo de los 7 (G7), Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), Organización para la Seguridad y Cooperación en Europa (OSCE), Organización Mundial de Comercio (OMC), Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial (BM), entre otros. A su vez, tiene una relación estrecha con un gran número de países a través del Commonwealth y con los EE.UU.

Siendo miembro de la UE, el Reino Unido es también parte de numerosos acuerdos comerciales internacionales suscriptos por aquella y participa de las negociaciones en curso con el Mercosur.

Capítulo 2: ECONOMIA, MONEDA Y FINANZAS

2.1.- Coyuntura económica

2.1.1.- Información económica del Reino Unido

Moneda: (£) Libra Esterlina

Tipo de cambio (agosto 2008): 1.97 dólares por libra / 1.28 euros por libra.

PBI: £1.2 billón (US\$ 2.4 billones –trillones estadounidenses-)

Tasa de variación PBI (2004): 3,3%

Tasa de variación PBI (2005): 1,8%

Tasa de variación PBI (2006): 2,9%

Tasa de variación PBI (2007): 3,0%

Ingreso Per Cápita: £21.469 (US\$ 40.791)

Tasa de inflación anual (junio 2008): 3,8% (no teniendo en cuenta costos relacionados con las propiedades); 4,6% (teniendo en cuenta costos relacionados con las propiedades)

Tasa de Interés Oficial (agosto 2008): 5,0%

Tasa de desempleo (julio 2008): 5,2%

Exportaciones globales bienes (año 2007): 444 mil millones de dólares

Importaciones globales bienes (año 2007): 636 mil millones de dólares

Exportaciones globales servicios (año 2007): 275 mil millones de dólares

Importaciones globales servicios (año 2007): 199 mil millones de dólares

2.1.2.- Evolución de la Economía del Reino Unido

Las políticas implementadas desde la década del 80 lograron mejorar la eficiencia de la economía británica, eliminando los controles directos sobre precios, salarios, transacciones financieras y comerciales. El Reino Unido se presenta hoy como una moderna economía basada en la competencia y caracterizada por tener el mercado laboral más desregulado de Europa.

La política de privatizaciones ha permitido transferir al sector privado, desde el año 1981, más de 50 grandes compañías estatales, un ejemplo de política aplicado por la mayoría de los países del mundo. El Reino Unido posee, asimismo, una economía abierta, donde el comercio exterior juega un papel importante, con un coeficiente de apertura de la economía cercano al 65% del PBI (exportaciones + importaciones como porcentaje del Producto Bruto Interno).

En este contexto, la flexibilidad del mercado laboral, la avanzada infraestructura del sistema de transporte, el desarrollo de las comunicaciones y del sistema financiero lo convierte en uno de los principales centros económicos internacionales para desarrollar negocios en el mundo.

A su vez, cabe destacar que el Reino Unido lleva diecisiete años consecutivos de crecimiento económico. Si bien este crecimiento disminuyó notoriamente hacia fines de 2001, no habiendo sido ajeno al desaceleramiento general que la economía mundial sufrió a partir de dicho año, y también a partir del segundo semestre de 2007 por la crisis de crédito hipotecario que se originara en EE.UU., ha podido mantener esta tendencia positiva debido, en gran medida, al buen desempeño del sector servicios.

Por su parte, la tasa de desempleo es actualmente del 5,2%, y si bien se ha incrementado en los últimos dos años, continúa siendo significativamente inferior a las registradas por otros países europeos, tales como Alemania (7,4%), Francia (7,4%), Italia (6,5%) y España (9,9%).

En cuanto a las inversiones, tradicionalmente el Reino Unido ha sido el segundo inversor mundial después de los Estados Unidos, tanto en inversiones receptivas (inward investment) como en inversiones externas (outward investment).

Por todo lo expuesto, el Reino Unido, con un tamaño de la economía del orden de los 2.400.000 millones de dólares, con niveles de importaciones globales (bienes y servicios) superiores a los 835 mil millones de dólares y un ingreso per cápita de unos 41.000 dólares, continúa constituyendo un atractivo mercado de consumo para incrementar las exportaciones argentinas y para buscar canalizar inversiones directas y financieras hacia nuestro país.

2.1.3.- Política Económica del Laborismo

En este contexto, cabe destacar la muy buena gestión económica realizada por el laborismo durante los primeros años de gobierno. Por un lado, el entonces Canciller del Tesoro Gordon Brown le otorgó al Banco de Inglaterra total independencia para el manejo de la política monetaria y la fijación de la tasa de interés básica.

Asimismo, y a través de la implementación de presupuestos públicos austeros, el gobierno pudo controlar las finanzas públicas, eliminando, en esos primeros años, el déficit fiscal. En materia laboral, se concentraron en elaborar programas de capacitación, entrenamiento y flexibilización de la fuerza de trabajo, con el objetivo de brindar un nivel mínimo aceptable de equidad y beneficios.

Los resultados obtenidos a través de esta buena gestión inicial llevaron al gobierno laborista a adoptar, a partir del ejercicio fiscal 2002-2003, un ambicioso plan de gastos en materia de salud pública, educación y mejora de los servicios públicos en general, lo que redundara, a partir de dicho período, en un importante aumento del déficit fiscal que continúa hasta la fecha. Actualmente, a estos problemas de caja se le suman los efectos negativos que ha tenido en la economía británica la crisis crediticia mundial iniciada a partir de agosto 2007, conocida localmente como el "credit crunch", y los elevados precios internacionales de la energía y alimentos, todo lo cual ha significado una importante suba de la tasa de inflación y una creciente incertidumbre sobre el futuro de la economía de este país, como también mundial.

2.2.- Principales sectores de actividad

El Reino Unido basa su economía en la industria manufacturera y, principalmente, en el sector servicios, particularmente los financieros, bursátiles y los conexos, transporte y turismo. Es así que si bien el sector industrial continúa desempeñando un importante rol en la economía británica, el mismo es menor al de años anteriores. Actualmente solamente representa el 14% del valor bruto añadido, mientras que el sector servicios representa el 75%. Es decir, el Reino Unido se ha ido volcando en mayor medida hacia los servicios, que se ha constituido en uno de los motores principales del crecimiento económico británico de los últimos tiempos.

Las principales industrias manufactureras en el Reino Unido, según datos de agosto 2008, son la de alimentos, bebidas y tabaco (15%), papel y sus productos, editorial e imprenta (13,6%), químicos y fibras artificiales (11%), equipamiento para transporte (10.9%), equipos eléctricos y óptica (10,7%), metales comunes y productos de metal (10,2%).

En cuanto a los servicios, los principales subsectores son actividades inmobiliarias, empresariales y alquileres; comercio mayorista y minorista; transporte, almacenamiento y comunicaciones; salud y trabajos sociales; educación; intermediación financiera.

Valor Bruto Añadido a precios básicos corrientes: por industria

Año 2004

SECTORES	MILLONES(US\$)	PART.%
Industrias de servicios	1.423.637	75,0%
Industria manufacturera	268.244	14,1%
Industria de la Construcción	117.775	6,2%
Minería y act. extractivas	39.792	2,1%
Electricidad, gas y agua	31.110	1,6%
Agricultura, silvicultura y pesca	18.778	1,0%
Total	1.899.336	100,0%

Fuente: Oficina de Estadísticas Nacionales del Reino Unido

2.3.- Perfiles regionales

El Gobierno Británico considera que todas las regiones y comunidades deben tener igualdad de oportunidades para aprovechar la prosperidad de la Nación.

La política regional del Reino Unido busca facilitar el crecimiento económico de las regiones y, a su vez, crear condiciones favorables para que las iniciativas o proyectos regionales o locales puedan prosperar.

La colaboración financiera por parte del gobierno central se focaliza en “áreas asistidas” que cubren unos 16.5 millones de personas en Gran Bretaña y la totalidad de la población de Irlanda del Norte. Por su parte, la UE, a través de los Fondos Estructurales, aporta fondos adicionales para asistir a las áreas más retrasadas (tanto económica como socialmente). En este marco, el Reino Unido recibió aproximadamente unos 10.7 mil millones de libras de estos fondos comunitarios durante el período 2000-2006.

- Inglaterra

Hay nueve oficinas gubernamentales encargadas de coordinar los programas del gobierno central en el nivel regional. Estas oficinas trabajan con las autoridades locales y con las oficinas de Desarrollo Regional (RDAs -www.englandsrdas.com-). Existen en Inglaterra nueve oficinas RDAs, que trabajan fundamentalmente para estimular el desarrollo económico y la regeneración; promover la eficiencia en los negocios, las inversiones, la competitividad; promover también la creación de puestos de trabajo; y contribuir a alcanzar el desarrollo sostenible.

Las RDAs han desarrollando estrategias económicas regionales para asegurar una

mejor y más sostenible performance económica de las respectivas regiones.

Asimismo, trabajan estrechamente con las oficinas gubernamentales para cada región en programas de desarrollo económico y de regeneración.

El financiamiento destinado a RDAs para el ejercicio fiscal 2004-2005 fue de 1.8 mil millones de libras, habiendo alcanzado los 2.3 mil millones de libras en el período 2007-2008.

Los planes y políticas del Gobierno para descentralizar el poder y, en consecuencia, fortalecer las políticas regionales en Inglaterra, se encuentran plasmadas en el documento: "Su Región, Su Elección: Revitalizando las regiones Inglesas". El mismo fue publicado en mayo de 2002 y sugiere:

- Libertad de acción y flexibilidad para las RDAs.
- Intensificar el rol de las Cámaras y Asociaciones regionales.
- Otorgar responsabilidades extras a las oficinas gubernamentales.
- Ofrecer a cada región, en el largo plazo, que tengan una Asamblea elegida popularmente, cuya responsabilidad será la de establecer prioridades, diseñar nuevas estrategias regionales y destinar fondos para los diversos programas.

La región del **Noreste** es la que registra la menor población de Inglaterra, siendo más de la mitad de su superficie de característica rural. La actividad económica está centrada en los estuarios de tres ríos (Tyne, Wear y Tees) y estuvo tradicionalmente basada en carbón, acero y construcción naval. Actualmente se ha diversificado y tiene industria de biotecnología, microelectrónica y automotriz. También tiene un creciente sector de servicios. Es la región con menor poder adquisitivo de Inglaterra y la que tiene la más alta tasa de desempleo (7,3%).

La región del **Noroeste** es la que concentra la mayor cantidad de industria cinematográfica y televisiva, después de Londres. Las actividades económicas tradicionales han sido marina mercante, textiles e ingeniería. Entre los nuevos sectores económicos de esta zona tenemos a la biotecnología; industria química; aeroespacial y comunicaciones y tecnología de la información.

Yorkshire y la zona de Humber han tenido como industrias tradicionales a la minería (carbón), acero, ingeniería y textiles, que, por lo general, han declinado en los últimos tiempos. Este declive ha sido parcialmente compensado por un crecimiento de los servicios financieros, legales y telefonía.

La región del **East Midlands** es la segunda menor poblada de Inglaterra, siendo en un 90% de característica rural. La agricultura y la industria alimenticia continúan siendo importantes para la economía local, mientras que las industrias manufactureras en las ex-zonas carboníferas del norte de esta región se encuentran en declive.

El 80% de la región del **West Midlands** es rural, aunque incluye importantes centros urbanos como Birmingham, Solihull, Coventry y Stoke-on-Trent. El sector servicios en esta región está en pleno crecimiento.

Los principales negocios del **Este** de Inglaterra incluyen al sector de alimentos y bebidas, biotecnología, farmacéutico y cinematográfico. Asimismo, tiene los principales

parques científicos del Reino Unido (en Cambridge y sus alrededores), siendo sede de muchas empresas relacionadas con industrias de alta tecnología e informática.

Londres, en muchos sentidos, es la región más exitosa de Inglaterra. Es la ciudad capital y la principal economía, con el mayor ingreso per cápita. No obstante, también tiene algunos de los principales bolsones de pobreza del Reino Unido.

La actividad económica de la región del **Sudeste** está estrechamente ligada a Londres y a la proximidad con el continente europeo. Es la región más rica de Inglaterra, teniendo, junto con Londres, el mayor poder adquisitivo del país, al igual que una de las tasas de desempleo más bajas (3,9%). Tiene también un importante sector de servicios, particularmente servicios relacionados con inmobiliarias, alquileres y actividades empresariales.

Por último, la economía del **Sudoeste** de Inglaterra es bastante diversificada. En adición a las actividades tradicionales de esta región, como agricultura, pesca, alimentos y bebidas y turismo, ha habido un crecimiento en los sectores de servicios financieros, empresariales y multimedia. Muchas de las empresas de telecomunicaciones y electrónica están radicadas en esta región.

En cuanto al comercio internacional, y según datos correspondientes a 2003, Inglaterra exportó bienes por 141 mil millones de libras esterlinas (229 mil millones de dólares), mientras que importó por 199 mil millones de libras (US\$ 323 mil millones). El principal socio comercial fue la UE, tanto para importaciones como exportaciones, siendo Norteamérica el segundo mercado de exportación y Asia y Oceanía la segunda fuente de importaciones. El principal sector fue maquinarias y transporte (45% de las exportaciones y 42% de las importaciones), seguido por químicos (19% de las exportaciones y 12% de las importaciones), y manufacturas diversas (13% de exportaciones y 18% de importaciones).

Tres áreas de Inglaterra calificaron para recibir fondos de la UE durante el período 2000-2006, bajo el status Objetivo 1: Merseyside (£860 millones); South Yorkshire (£757 millones); y Cornwall y las Islas de Scilly (£321 millones). Todas las regiones de Inglaterra se han beneficiado con fondos Objetivo 2, totalizando más de £2 mil millones. Después de 2006, Cornwall y las Islas de Scilly es la única región de Inglaterra que calificó para obtener fondos según Objetivo 1.

- Escocia

En este país, el Ejecutivo Escocés (www.scotland.gov.uk) tiene la responsabilidad primaria en promover la economía de Escocia así como desarrollar los programas para apoyar emprendimientos y negocios. Trabaja en forma conjunta con “Scottish Enterprise” (www.scottish-enterprise.com) y “Highlands and Islands Enterprise” (www.hie.co.uk) que son las principales agencias de desarrollo económico en las regiones bajas (lowlands) y en las altas (Highlands), respectivamente.

En cuanto a las principales actividades económicas de esta región, es de destacar que el sector de servicios y las industrias de alta tecnología, particularmente electrónicas, han reemplazado a las industrias escocesas tradicionales (i.e.: producción de acero, carbón y construcción naval). Según un informe de marzo 2004, Escocia es el sexto centro administrador de acciones (“equities”) en Europa y número 15 en el mundo. Su

sector bancario representa prácticamente la mitad de toda la actividad financiera.

La extracción offshore de petróleo y gas que tiene lugar en esta región también ha hecho significativas contribuciones a la economía británica desde que se iniciara la producción en 1976. Se espera que los pozos de petróleo permanezcan activos hasta, por lo menos, 2020.

Otra actividad importante de Escocia para destacar es la explotación forestal. El 16% de su superficie está cubierta de bosques, teniendo el 60% del total británico de coníferas y la producción del 42% de madera de Gran Bretaña.

Según cifras 2003, las exportaciones escocesas de bienes totalizaron 13.2 mil millones de libras (US\$ 21.4 mil millones) y sus importaciones fueron de 8.2 mil millones de libras (US\$ 13.3 mil millones). La UE fue su principal socio comercial, siendo Norteamérica su segundo mercado de exportación y Asia y Oceanía la segunda fuente de importaciones. Los principales tres sectores fueron maquinaria y transporte (43% de las exportaciones y 55% de las importaciones), bebidas y tabaco (13% de las exportaciones y 3% de las importaciones) y bienes manufacturados (11% de las exportaciones como de las importaciones).

- Irlanda del Norte

La economía de Irlanda del Norte ha estado tradicionalmente basada en construcción naval, industria manufacturera y producción de lino.

En marzo de 1999 se publicó el informe “Estrategia 2010”, el cual efectúa más de 60 recomendaciones tendientes a desarrollar la economía local durante los próximos 10 años. Una de las sugerencias realizadas por este documento consistió en establecer el Foro para el Desarrollo Económico (EDF), el cual tiene como propósito proveer un mecanismo formal para que una amplia gama de entidades u organizaciones puedan asesorar a los Ministros en Irlanda del Norte sobre temas relativos al desarrollo y futura competitividad de la economía de este país.

La primera publicación del EDF (“Working Together for a Stronger Economy”) se dio a publicidad en junio 2002 y fija siete prioridades estratégicas clave con las cuales es necesario cumplir si se pretende que la economía de Irlanda del Norte se fortalezca significativamente para el año 2010.

En Abril de 2002 se creó la Oficina de Inversiones de Irlanda del Norte (“Invest Northern Island” -www.investni.com-) con la misión de promover y apoyar los programas y emprendimientos que se realicen en pos de estimular la economía de esta región.

Irlanda del Norte recibe fondos estructurales de la UE, los cuales ascendieron a mil millones de euros en el período 2000-06. También ha recibido fondos del Programa de la UE para la Paz y Reconciliación en Irlanda del Norte y la Región Fronteriza de la República de Irlanda, por 531 millones de euros.

Las exportaciones de bienes de esta región ascendieron a 4 mil millones de libras (US\$ 6.5 mil millones) en 2003 y sus importaciones fueron de 3.7 mil millones de libras (US\$ 6 mil millones). El principal socio comercial fue la UE, representando el 58% del comercio total. Los principales sectores fueron maquinaria y transporte (43% de las

exportaciones y 30% de las importaciones), bienes manufacturados (18% de exportaciones y 19% de las importaciones), alimentos y animales en pié (15% de las importaciones y 10% de las exportaciones).

- Gales

La economía galesa, tradicionalmente basada en carbón y acero, ha experimentado importantes cambios durante el siglo XX. En años recientes, Gales ha atraído a una mayor variedad de industrias manufactureras, incluso algunas de las industrias de punta, y a un creciente número de empresas vinculadas al comercio electrónico. Las inversiones recibidas también se han convertido en un factor importante para la economía de este país, y las industrias de la cultura también están creciendo.

La Oficina de Desarrollo de Gales (WDA) era hasta hace poco la principal entidad para el desarrollo económico de esta región. Focalizaba sus tareas en incentivar al empresariado a incrementar el nivel de valor agregado, en apoyar la innovación y los microemprendimientos y el comercio electrónico. Estas funciones han sido ahora asumidas por la Asamblea Nacional de Gales (www.wales.gov.uk), habiéndose abolido la WDA.

En Diciembre de 2001, la Asamblea Nacional de Gales publicó su nueva estrategia de desarrollo económico nacional ("A Winning Wales"), que tiene como objetivo básico incrementar la prosperidad para equipararse así al resto del Reino Unido e incluye:

- Focalizarse, principalmente, en la innovación, capacitación e iniciativas empresariales.
- Comprometerse para mejorar el sistema de planificación
- Poner énfasis en el desarrollo sustentable
- Fomentar el trabajo mancomunado entre empresas.

Gales recibe fondos de la UE, habiéndosele otorgado casi 1.5 mil millones de libras para el período 2000-2006. En adición, recibe también fondos de fuente pública, privada y voluntaria, con lo cual los Programas de Fondos Estructurales para esta región suman un total de 3.2 mil millones de libras esterlinas. El programa principal es el denominado Objetivo 1, por un total de 1.3 mil millones de libras, cubriendo el oeste de Gales, el sur de los Valles y parte del noroeste. A su vez, la zona del este recibe fondos UE según Objetivo 2, tendiente a mejorar las economías de las regiones rurales y aquellas que han sufrido la caída en la productividad industrial.

En cuanto al comercio internacional, Gales exportó bienes por 7.2 mil millones de libras (US\$ 11.7 mil millones) en el año 2003, importando por un valor de 5.5 mil millones de libras (US\$ 8.9 mil millones). Su principal socio fue la UE y los tres principales sectores fueron maquinaria y transporte (42% de las exportaciones y 43% de las importaciones), químicos (20% de las exportaciones y 12% de las importaciones) y bienes manufacturados (19% de las exportaciones y 21% de las importaciones).

2.4.- Moneda y finanzas

- Moneda

La divisa en el Reino Unido es la Libra Esterlina. Dicha moneda se basa en el sistema decimal; 100 peniques equivalen a una Libra Esterlina. Los billetes se emiten en denominaciones de £50, £20, £10 y £5. En Escocia y en la Isla de Man todavía circulan billetes de 1 libra.

Las monedas se emiten en denominaciones de £2, £1, 50p, 20p, 10p, 5p, 2p y 1p. Quizás los billetes y las monedas de Escocia, las islas del Canal de la Mancha y de la Isla de Man sean ligeramente distintos, pero el sistema monetario es el mismo.

De hecho, los billetes de £1 de Escocia se aceptan por lo general en todos lados, pero en caso de presentarse alguna dificultad podrán ser cambiados fácilmente y sin cargo en cualquier banco.

La emisión de billetes en Inglaterra y Gales está a cargo del Bank of England (Banco Central de Inglaterra –www.bankofengland.co.uk-), mientras que en Escocia e Irlanda del Norte hay tres y cuatro bancos, respectivamente, autorizados también a emitir billetes, pero estos tienen que estar plenamente respaldados por los billetes del Bank of England u otros activos. La emisión de monedas es responsabilidad directa de la entidad oficial Royal Mint (www.royalmint.com).

- Londres: Centro Financiero Internacional

La ciudad de Londres es uno de los tres principales centros financieros del mundo, junto con Nueva York y Tokio, y el primer centro financiero en Europa. Escocia (Edimburgo y Glasgow) es el segundo centro financiero en el Reino Unido y uno de los principales centros europeos para bonos o acciones institucionales (“institutional equities”).

Otros centros financieros de importancia en el Reino Unido son Birmingham, Bristol, Leeds y Manchester.

La International Financial Services London (www.ifsl.org.uk) es la entidad que promueve las actividades internacionales de las instituciones financieras con sede en el Reino Unido y de los servicios profesionales y negocios relacionados.

El superávit comercial británico del sector servicios financieros es el más importante a nivel mundial y Londres es también el principal centro mundial para el comercio de divisas (“foreign exchange trading”).

Con relación al mercado de acciones, cabe destacar que un número importante de acciones sudamericanas cotizan en la Bolsa de valores de esta ciudad (London Stock Exchange –www.londonstockexchange.com-).

Teniendo en cuenta la importancia financiera de Londres, el Gobierno Argentino decidió, en 1994, establecer en dicha ciudad la Oficina de la Representación Financiera para Europa. Las actividades que desarrollaba se relacionaban principalmente con las emisiones externas de la República bajo la guía de la correspondiente unidad del Ministerio de Economía y Producción. Interventaba también en el seguimiento de las

tendencias de los mercados de capitales, identificando oportunidades y participando en el análisis de nuevas emisiones de la República. Asimismo, colaboraba con las Secretarías del Ministerio de Economía y Producción en sus relaciones con instituciones públicas y privadas en Europa. En el año 2007, tras considerarse concluida la reestructuración de la deuda externa argentina, y también por razones de costo presupuestario, el Ministerio de Economía y Producción de nuestro país decidió cerrar la mencionada oficina, lo cual se efectivizó en mayo de dicho año. Actualmente, las funciones que cumplía la misma con respecto a la jurisdicción del Reino Unido son desempeñadas por la Embajada argentina en Londres.

2.5.- Balance de pagos y reservas internacionales

- Balance de pagos

Es la cuenta que refleja todas las transacciones económicas entre el Reino Unido y el resto del mundo. Registra los ingresos y egresos de las operaciones realizadas entre las personas residentes en el Reino Unido y el exterior, como ser exportaciones e importaciones de bienes y servicios, flujos financieros, flujos de ingresos (dividendos e intereses generados por inversiones), transferencias en concepto de asistencia extranjera.

El siguiente cuadro sintetiza el balance de pagos del Reino Unido de los últimos años. Cabe destacar que en el año 2006 la Cuenta Corriente dejó un déficit de prácticamente £47.8 mil millones, habiéndose incrementado con respecto a los £30.5 mil millones de 2005. El déficit en el comercio de bienes y servicios también se incrementó en 2006, comparado con el año anterior, alcanzando los £54.4 mil millones. Por su parte, el superávit en la Cuenta Ingresos disminuyó hasta los £18.6 mil millones, mientras que el superávit en la Cuenta Capital bajó a £830 millones.

£ En millones	2002	2003	2004	2005	2006
Cuenta Corriente					
Comercio de productos y servicios	-30.875	-29.445	-34.975	-44.178	-54.437
Ingresos	23.443	24.646	26.596	25.734	18.555
Transferencias	-9.081	-10.122	-10.949	-12.008	-11.899
Balance Cta. Cte.	-16.513	-14.921	-19.328	-30.452	-47.781
Cuenta Capital	932	1.466	2.063	1.491	830
Cuenta Financiera	7.202	20.507	5.641	40.911	32.805
Omisiones y Errores netos	8.379	-7.052	11.624	-11.950	14.146

Fuente: ONS Balance of Payments

- Reservas Internacionales

Hacia fines de julio 2008, las reservas internacionales brutas del gobierno del Reino Unido ascendían a 56.2 mil millones de dólares. Tras los descuentos pertinentes, las reservas internacionales netas totalizaron aproximadamente US\$26.3 mil millones, significando un incremento del 21,3% respecto a un año atrás.

(US\$) millones: valores de mercado		
	Fines de junio 2008	Fines de julio 2008
Reservas brutas	60.614	56.206

Reservas netas	26.343		26.283
Cambio en las reservas netas		-60	

Fuente: Banco de Inglaterra

2.6.- Sistema Bancario

El sector bancario del Reino Unido es el tercero en tamaño a nivel mundial, después de EE.UU. y Japón. Además de tener una de las industrias bancarias comerciales más importantes, el Reino Unido es también un relevante centro para la banca privada y de inversiones. La presencia substancial de bancos extranjeros en este país subraya la característica internacional del sector bancario británico. Sus activos y pasivos totalizaron £4.160 mil millones (aproximadamente unos US\$6.749 mil millones) a fines del año 2003, casi tres veces el nivel que tenía en 1993. Los bancos extranjeros representan casi la mitad de los activos del sector bancario del Reino Unido y el 75% de las entidades bancarias que operan en este país son de propiedad extranjera.

En la ciudad de Londres se concentra la mayor cantidad de instituciones bancarias. Sin embargo, otras ciudades británicas como Manchester, Cardiff, Liverpool, Leeds, Edimburgo y Glasgow son también importantes centros.

El Bank of England (1964) es el Banco central del país y las principales entidades del Reino Unido son el HSBC, Royal Bank of Scotland, Barclays, National Westminster Bank, Midland Bank, Lloyds Bank, el Grupo TSB.

Le siguen en importancia otros bancos entre los que se encuentran, Clydesdale Bank y Alliance & Leicester Giro.

Desde hace algunos años, las instituciones financieras conocidas como Building Societies (sociedades de crédito hipotecario) han empezado a competir con la banca, ofreciendo depósitos a la vista y a plazo. Las principales son Halifax, Nationwide y Woolwich.

Los bancos están regulados en el Reino Unido por la Autoridad de Servicios Financieros ("Financial Services Authority – www.fsa.gov.uk).

Capítulo 3: COMERCIO EXTERIOR DEL REINO UNIDO

3.1.- Evolución reciente y consideraciones generales

El intercambio comercial ha sido de vital importancia para la economía británica por cientos de años. A pesar de no llegar a representar el 1% de la población mundial, el Reino Unido es uno de los principales socios comerciales del planeta (expo + impo), después de EE.UU., Alemania, China, Japón y Francia. En el año 2007 fue el quinto importador de bienes, después de EE.UU., China (incluyendo Hong Kong), Alemania y Japón y el octavo exportador de esos productos, después de China (incluyendo Hong Kong), Alemania, EE.UU., Japón, Francia, Países Bajos e Italia. Es, asimismo, el segundo exportador en servicios, después de EE.UU. y el tercer importador, después de ese país y Alemania. El comercio total británico en bienes y servicios representa aproximadamente el 65% del PBI del Reino Unido. En 2007, el 55,3% del comercio de mercancías se llevó a cabo con los demás países miembros de la Unión Europea (el 57% de las exportaciones británicas se dirigió a esa región y el 54,2% de las compras del Reino Unido provinieron de esos países).

Por todo lo expuesto, el gobierno británico es un firme defensor de las políticas de apertura de mercados.

- Balanza comercial del Reino Unido - Sector mercancías (US\$ millones)

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO	COMERCIO TOTAL
1997	280.496	306.220	-25.724	586.720
1998	272.286	315.490	-43.204	587.780
1999	270.446	321.016	-50.570	591.460
2000	283.266	335.571	-52.305	618.840
2001	271.960	326.363	-54.403	598.320
2002	280.114	347.156	-67.042	627.270
2003	306.230	394.872	-88.642	701.102
2004	347.563	466.784	-119.221	814.347
2005	394.090	502.143	-107.469	894.319
2006	447.163	566.086	-120.597	1.006.297
2007	444.030	635.893	-191.863	1.079,923

Fuente: *Elaboración del World Trade Atlas tomando como base datos de la Aduana británica (H.M. Revenue & Customs)*

La balanza comercial británica ha mostrado saldos deficitarios en los últimos años, habiendo aumentado tal déficit en un 646% durante el período 1997-2007. Mientras las exportaciones británicas se incrementaron en un 58,3% en once años, las importaciones del Reino Unido se han duplicado, habiendo aumentado un 107,7% en el mismo período. Estos aumentos llevaron a que el comercio total del Reino Unido alcanzara en 2007 una cifra record de aproximadamente 1.1 billón de dólares, 84,1% superior al intercambio comercial global que este país registrara en 1997. Asimismo, se destaca que el comercio total ha venido aumentando paulatinamente en los últimos once años, con la sola excepción del año 2001.

- Balanza comercial del Reino Unido - Sector servicios (US\$ millones)

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO	COMERCIO TOTAL
1997	101.428	78.387	23.041	179.815
1998	112.735	88.403	24.332	201.138
1999	119.545	97.465	22.080	217.010
2000	120.638	100.021	20.617	220.659
2001	120.649	99.945	20.704	220.594
2002	134.243	109.136	25.107	243.379
2003	157.595	126.487	31.108	284.082
2004	195.645	148.614	47.031	344.259
2005	202.277	160.308	41.969	362.585
2006	227.519	174.205	53.314	401.724

Fuente: National Statistics

A diferencia del sector mercancías, la balanza comercial británica en el sector servicios ha sido tradicionalmente superavitaria, lo que ha permitido compensar, en cierta manera, el crónico déficit en el comercio de bienes. Según la oficina de estadísticas británica, desde 1966 se ha registrado año tras año, en forma ininterrumpida, superávit comercial en este sector. A su vez, a través de este cuadro se destaca el incremento experimentado en el comercio bilateral de servicios en general (impo + expo) durante los años bajo consideración (+123,4%).

3.2.- Dirección del comercio

- Exportaciones británicas de mercancías según destino - Año 2007

PAIS	MILLONES US\$	PART.%	DIF.06/07
Estados Unidos	64.229	14,47%	9,49%
Alemania	48.908	11,02%	-1,29%
Francia	35.869	8,08%	-31,82%
Irlanda	35.245	7,94%	12,15%
Ps. Bajos	29.935	6,74%	-0,81%
Bélgica	23.444	5,28%	-1,69%
España	19.814	4,46%	-12,63%
Italia	18.179	4,09%	5,45%
Suiza	9.793	2,21%	6,78%
Suecia	9.708	2,19%	3,01%
TOTAL	295.123	66,46%	-3,17%
67) Argentina	453	0,10%	14,72%

Fuente: Elaboración del World Trade Atlas tomando como base datos de la Aduana británica (H.M. Revenue & Customs)

- Importaciones británicas de mercancías según origen - Año 2007

PAIS	MILLONES US\$	PART.%	DIF.06/07
Alemania	88.707	13,95%	20,75%
Estados Unidos	56.668	8,91%	14,23%
China	46.580	7,33%	26,46%

Ps. Bajos	45.730	7,19%	21,04%
Francia	44.317	6,97%	11,17%
Bélgica	29.704	4,67%	13,88%
Noruega	28.431	4,47%	8,03%
Italia	26.781	4,21%	14,63%
Irlanda	22.485	3,54%	17,80%
España	20.220	3,18%	6,13%
TOTAL	409.623	64,42%	16,55%
61) Argentina	813	0,13%	22,61%

Fuente: Elaboración del World Trade Atlas tomando como base datos de la Aduana británica (H.M. Revenue & Customs)

- Exportaciones británicas de servicios según destino – Año 2006

	MILLONES US\$	PART.%
Estados Unidos	49.417	21,72%
Alemania	16.302	7,17%
Países Bajos	13.110	5,76%
Francia	12.120	5,33%
Irlanda	11.929	5,24%
Suiza	9.031	3,97%
España	7.732	3,40%
Japón	7.560	3,32%
Italia	6.576	2,89%
Singapur	5.314	2,34%
TOTAL	139.091	61,13%
Argentina	175	0,08%

Fuente: The Pink Book 2007, National Statistics

- Importaciones británicas de servicios según origen – Año 2006

	MILLONES US\$	PART.%
Estados Unidos	28.323	16,84%
España	18.545	10,80%
Francia	17.491	9,67%
Alemania	12.769	7,80%
Italia	8.103	4,68%
Países Bajos	6.253	3,83%
Irlanda	5.736	3,59%
Japón	4.560	2,41%
Suiza	4.211	2,46%
Grecia	3.875	2,26%
TOTAL	109.866	63,07%
Argentina	163	0,09%

Fuente: The Pink Book 2007, National Statistics

3.3.- Composición del comercio

- Principales exportaciones británicas de mercancías a cuatro dígitos - Año 2007

P.A.	DESCRIPCION	MILL. US\$	PART. %	DIF.06/07
8703	Coches p/transporte personas	28.838	6,50%	23,52%
2709	Aceites crudos de petróleo	25.332	5,71%	7,53%
3004	Medicamentos	24.478	5,51%	13,71%
2710	Aceites de petróleo	16.130	3,63%	3,93%
8411	Turborreactores	14.826	3,34%	-2,26%
8803	Partes aeronaves	11.333	2,55%	9,15%
7102	Diamantes	8.494	1,91%	-1,15%
8708	Auto partes	7.748	1,75%	-1,78%
2208	Alcohol etílico (Whisky)	6.575	1,48%	22,76%
8471	Máq. automáticas p/proces. Datos	5.864	1,32%	-48,39%
8473	Partes/accesorios aparatos oficina	5.831	1,31%	-32,51%
8517	Aparatos eléctricos telefonía	4.792	1,08%	12,59%
7108	Oro	4.526	1,02%	58,98%
9701	Cuadros, pinturas	4.510	1,02%	50,73%
7110	Platino en bruto	4.052	0,91%	49,44%
8429	Topadoras frontales	3.798	0,86%	40,81%
8704	Vehículos automóviles p/mercancías	3.781	0,85%	38,47%
7113	Arts. de joyería y sus partes	3.746	0,84%	18,24%
2711	Gas de petróleo	3.516	0,79%	-3,26%
2844	Elementos químicos radiactivos	3.420	0,77%	60,57%
8407	Motores de émbolo (por chispa)	3.217	0,72%	16,77%
8542	Circuitos integrados	3.212	0,72%	-40,71%
2933	Compuestos heterocíclicos	3.101	0,70%	3,64%
8431	Partes aparatos/máquinas	3.016	0,68%	7,49%
4901	Libros, folletos e impresos similares	2.985	0,67%	19,82%
8523	Soportes ópticos, semiconductores, etc.	2.807	0,63%	161,47%
8481	Artículos de grifería	2.762	0,62%	31,15%
7204	Desperdicios fundición, hierro/acero	2.668	0,60%	22,17%
8408	Motores de émbolo (por comprensión)	2.565	0,58%	43,66%
8409	Partes de motores	2.375	0,54%	19,22%
8536	Aparatos p/conexión circuitos eléct.	2.270	0,51%	12,17%
9021	Artículos y aparatos ortopedia	2.259	0,51%	16,26%
9018	Instrumentos y aparatos de medicina	2.111	0,48%	-7,45%
3002	Sangre humana / animal p/usos terap.	2.031	0,46%	38,41%
8414	Bombas de aire	1.990	0,45%	16,73%
8502	Grupos electrógenos	1.931	0,44%	24,12%
8421	Centrifugadoras	1.914	0,43%	17,38%
8443	Máq. y aparatos p/imprimir	1.907	0,43%	116,61%
3822	Reactivos de diagnóstico/laboratorio	1.872	0,42%	12,67%
8413	Bombas p/líquidos	1.800	0,41%	21,11%
8701	Tractores	1.796	0,40%	14,12%
8528	Aparatos receptores televisión	1.763	0,40%	-9,80%
3304	Preparaciones de belleza	1.698	0,38%	22,69%

8541	Diodos, transistores, semiconductores	1.697	0,38%	7,44%
8427	Carretillas apiladoras	1.684	0,38%	12,24%
2901	Hidrocarburos acíclicos	1.682	0,38%	5,13%
9027	Instrumentos y aparatos p/análisis	1.599	0,36%	1,50%
8474	Máq. y aparatos de clasificar, etc.	1.597	0,36%	36,05%
8479	Máq. y aparatos mecánicos	1.586	0,36%	15,04%
8906	Navíos de guerra, demás barcos	1.572	0,35%	5309,79%
TOTAL		257.057	57,89%	9,62%

Fuente: Elaboración del World Trade Atlas tomando como base datos de la Aduana británica (H.M. Revenue & Customs)

NOTA: Las exportaciones británicas de bienes se concentraron en 2007, como sucede cada año, en el sector manufacturero (terminados y semi-terminados), representando un 80,5% de sus ventas totales al exterior. Las exportaciones del Reino Unido de combustible representaron, por su parte, el 11,2% del total; y de alimentos, bebidas y tabaco, el 5,3% (en gran medida debido a sus exportaciones de whisky).

- Principales importaciones británicas de mercancías a cuatro dígitos - Año 2007

P.A.	DESCRIPCION	MILL. US\$	PART. %	DIF.06/07
8703	Coches p/transporte personas	44.006	6,92%	22,23%
2709	Aceites crudos de petróleo	23.406	3,68%	-12,00%
2710	Aceites de petróleo o mineral	18.952	2,98%	14,31%
8708	Auto partes	18.471	2,91%	20,46%
8471	Máq. automáticas p/proces. datos	15.840	2,49%	-8,85%
3004	Medicamentos	14.977	2,36%	15,78%
7108	Oro	14.500	2,28%	-4,65%
8517	Aparatos eléctricos telefonía	14.118	2,22%	130,67%
8802	Las demás aeronaves	10.797	1,70%	-0,47%
8411	Turborreactores	9.613	1,51%	27,67%
7102	Diamantes	8.661	1,36%	-5,16%
8473	Partes/accesorios aparatos oficina	7.574	1,19%	-23,03%
8528	Aparatos receptores televisión	7.180	1,13%	23,84%
8704	Vehículos automóviles p/mercancías	6.605	1,04%	23,03%
2711	Gas de petróleo	6.534	1,03%	31,06%
9403	Los demás muebles y sus partes	5.213	0,82%	22,71%
2707	Aceites y demás productos destilación	5.138	0,81%	723,29%
2204	Vinos	5.110	0,80%	20,07%
8803	Partes de aparatos	4.942	0,78%	12,76%
8443	Máq. y aparatos p/imprimir	4.664	0,73%	475,64%
6204	Trajes sastre, conjuntos, vestidos	4.418	0,70%	12,38%
8523	Soportes ópticos, semiconductores, etc.	4.351	0,68%	402,09%
7113	Arts. Joyería y sus partes	4.300	0,68%	9,13%
9701	Cuadros, pinturas	4.116	0,65%	39,85%
8544	Hilos, cables, conductores p/electric.	4.044	0,64%	33,31%
2701	Hullas; briquetas	3.923	0,62%	1,92%
9018	Instrumentos y aparatos medicina	3.890	0,61%	4,01%
8409	Partes de motores	3.858	0,61%	38,35%

9401	Asientos y sus partes	3.744	0,59%	19,06%
8542	Circuitos integrados	3.650	0,57%	-12,15%
6403	Calzado c/suela caucho, cuero	3.419	0,54%	4,00%
2844	Elementos químicos radiactivos	3.417	0,54%	58,76%
8481	Artículos de grifería	3.154	0,50%	26,04%
9504	Artículos para salas de juego	3.126	0,49%	67,70%
4407	Madera aserrada	3.051	0,48%	35,93%
3002	Sangre humana/animal p/usos terap.	3.046	0,48%	38,76%
4011	Neumáticos nuevos de caucho	2.974	0,47%	27,26%
6110	Suéteres, pullovers, chalecos	2.947	0,46%	11,86%
6109	Camisetas interiores, de punto	2.925	0,46%	10,54%
4810	Papel y cartón, estucados	2.918	0,46%	13,86%
8536	Aparatos p/conexión circuitos eléct.	2.853	0,45%	11,57%
8431	Partes de máquinas y aparatos	2.751	0,43%	29,61%
2933	Compuestos heterocíclicos	2.698	0,42%	15,40%
8525	Aparatos emisores radiotelefonía	2.580	0,41%	-88,44%
3923	Arts. p/transporte o envasado	2.438	0,38%	13,80%
6203	Trajes, conjuntos, pantalones	2.374	0,37%	11,22%
9503	Los demás juguetes	2.272	0,36%	27,67%
8408	Motores de émbolo	2.272	0,36%	11,18%
8413	Bombas p/líquidos y sus partes	2.233	0,35%	35,47%
4202	Baúles, maletas, bolsos mano, de cuero	2.224	0,35%	24,65%
TOTAL		342.267	53,82%	9,82%

Fuente: Elaboración del World Trade Atlas tomando como base datos de la Aduana británica (H.M. Revenue & Customs)

NOTA: Históricamente, el Reino Unido ha sido predominantemente un importador de alimentos y materiales básicos. En los últimos 34 años, sin embargo, las importaciones británicas de bienes manufacturados se han incrementado considerablemente. Es así que entre 1973 y 2007 las importaciones de bienes manufacturados terminados pasaron de representar el 32% al 53% del total importado por el Reino Unido. Este país no ha registrado un superávit comercial en este sector desde 1982. En tanto, las compras de materiales básicos pasaron de representar un 12% en 1973 al 3,1% en 2007 y las compras de alimentos, bebidas y tabaco pasaron de representar el 19% en 1973 al 8,6% actual.

- Principales exportaciones británicas de servicios - Año 2006

SUBSECTOR	MILLONES US\$	PART. %
Otros negocios	63.429	27,88%
Finanzas	51.901	22,81%
Viajes	33.443	14,70%
Transporte	30.505	13,41%
Regalías y derechos por licencias	13.479	5,92%
Computación e Informática	11.850	5,21%
Comunicaciones	7.778	3,42%
Seguros	6.437	2,83%
Gobierno	3.786	1,66%
Personales, culturales y recreativos	3.709	1,63%

Construcción	1.202	0,53%
TOTAL	227.519	100,00%

Fuente: The Pink Book 2007, National Statistics

- Principales importaciones británicas de servicios - Año 2006

SUBSECTOR	MILLONES US\$	PART.%
Viajes	62.622	35,95%
Transporte	35.476	20,36%
Otros negocios	34.486	19,80%
Regalías y derechos por licencias	9.874	5,67%
Finanzas	10.674	6,13%
Comunicaciones	7.248	4,16%
Gobierno	4.889	2,81%
Computación e Informática	4.854	2,79%
Seguros	1.753	1,01%
Personales, culturales y recreativos	1.362	0,78%
Construcción	966	0,55%
TOTAL	174.205	100,00%

Fuente: The Pink Book 2007, National Statistics

NOTA: Las cifras correspondientes a los cuadros sobre comercio británico en el sector servicios están expresadas originalmente en libras esterlinas, habiendo sido convertidas a dólares estadounidenses para su mejor lectura.

Capítulo 4: RELACIONES COMERCIALES ARGENTINA – REINO UNIDO

4.1. Intercambio comercial bilateral - Sector mercancías

Tomando como base información de fuente británica, la balanza comercial bilateral durante los últimos años ha sido la siguiente:

BALANZA COMERCIAL BILATERAL

AÑO	EXPORTACIONES ARGENTINAS US\$	IMPORTACIONES DESDE EL R.U. US\$	SALDO US\$	COM. GLOBAL US\$
1990	276.513.080	68.939.870	207.573.210	345.452.950
1991	227.681.369	112.345.881	115.335.488	340.027.250
1992	199.382.720	175.921.780	23.460.940	375.304.500
1993	214.365.707	255.464.734	-41.099.027	469.830.441
1994	261.396.114	319.933.369	-58.537.255	581.329.483
1995	416.267.500	383.409.829	32.857.671	799.677.328
1996	449.876.180	533.154.276	-83.278.096	983.030.456
1997	427.059.000	794.962.000	-367.903.000	1.222.021.000
1998	331.932.000	777.976.000	-446.044.000	1.109.908.000
1999	317.175.000	480.920.000	-163.745.000	798.095.000
2000	280.159.000	434.231.000	-154.072.000	714.390.000
2001	304.468.000	382.258.000	-77.790.000	686.726.000
2002	388.100.000	190.489.000	197.611.000	578.589.000
2003	436.651.000	220.448.000	216.203.000	657.099.000
2004	499.266.000	319.297.000	179.969.000	818.563.000
2005	495.769.000	308.163.000	187.606.000	803.932.000
2006	663.331.000	394.987.000	268.344.000	1.058.318.000
2007	813.338.000	453.112.000	360.226.000	1.266.450.000

Durante la década del 90, acompañando el proceso de normalización en las relaciones diplomáticas, el intercambio comercial global (exportaciones sumadas a importaciones) entre la Argentina y el Reino Unido experimentó un importante crecimiento. Entre 1990 y 1997 el comercio total aumentó un 254% para superar por primera vez el nivel de los 1.000 millones de dólares y alcanzar un valor récord de 1.222 millones de dólares.

Como consecuencia del efecto de la crisis financiera internacional y de la recesión que afectara a nuestro país durante el período 1998-2002, el comercio bilateral comenzó un período de declive a partir de 1998, acentuándose en 2002 a raíz de la devaluación del peso argentino, medida esta última que llevó a una brusca caída de nuestras importaciones, que no se vio compensado por el incremento de las exportaciones. A partir de 2003 se comienza una nueva etapa ascendente en nuestro intercambio bilateral, la cual ha continuado hasta la fecha, habiendo superado nuevamente en 2006, después de siete años, la barrera de los mil millones y alcanzado en 2007 un record absoluto, llegando por primera vez a los 1.266 mil millones de dólares.

En cuanto a las exportaciones argentinas, las mismas mantuvieron, en el período considerado (1990-2007), un ritmo ascendente hasta el año 1996, en donde se alcanzó un valor máximo de casi 450 millones de dólares, para luego declinar durante los cuatro

años subsiguientes. A partir de 2001, nuestras colocaciones en el mercado británico vuelven a incrementarse, línea ascendente que continúa hasta 2007, año en el cual se alcanzó una cifra récord.

Por su parte, las importaciones argentinas de origen británico durante el período 1990-1997, acompañando el proceso de apertura de la economía nacional y de recuperación de los volúmenes del comercio global bilateral, crecieron 1.053%, para alcanzar un valor máximo de 795 millones de dólares.

En 1997 nuestro país constituyó el mercado de más rápido crecimiento para las exportaciones británicas a nivel mundial. Desde entonces y hasta 2002, frente a la crisis financiera internacional y las condiciones recesivas de la economía nacional, sumado a la devaluación de nuestra moneda a principios de ese último año, las importaciones provenientes del Reino Unido disminuyeron significativamente, llegando a caer en 2002 en un 50,2% comparado con el año anterior, registrando un valor de 190.5 millones de dólares. A partir de 2003, las compras argentinas de productos británicos comienzan a recuperarse, habiendo alcanzado en 2006-2007, por primera vez en cinco o seis años, los niveles pre-devaluación (2001).

Como consecuencia del comportamiento de las variables del comercio bilateral descritas anteriormente, el resultado del intercambio comercial había mostrado, desde el año 1996, déficits sucesivos para la Argentina, arrojando un saldo negativo récord de 446 millones de dólares en 1998, que fuera luego disminuyendo paulatinamente hasta el año 2001, donde alcanzó un valor negativo de 77.8 millones de dólares.

Finalmente, en 2002 se obtuvo, por primera vez en siete años, un superávit comercial con el Reino Unido de unos 197.6 millones de dólares, el cual continúa hasta nuestros días. Este cambio en la balanza comercial bilateral se explica por la devaluación del peso argentino y el consiguiente aumento en la competitividad de algunos de nuestros productos.

A raíz de este fenómeno se ha percibido un creciente interés en el sector empresarial argentino por explorar las oportunidades que presenta el Reino Unido y en el sector importador británico por obtener mayor información sobre la oferta exportable argentina.

4.2.- Composición del comercio

- Principales exportaciones británicas a la Argentina - Año 2007 (a cuatro dígitos)

P.A.	DESCRIPCION	US\$	PART.%	DIF.06/07
3004	Medicamentos	76.295.000	16,84%	47,40%
7110	Platino en bruto	41.405.000	9,14%	29,03%
8703	Coches de turismo	21.548.000	4,76%	128,33%
8502	Grupos electrógenos	19.773.000	4,36%	38,19%
2843	Metal precioso en estado coloidal	19.375.000	4,28%	-4,54%
8708	Autopartes	15.806.000	3,49%	17,51%
2208	Alcohol etílico (whisky)	14.231.000	3,14%	14,80%
8411	Turborreactores	10.608.000	2,34%	75,01%
3822	Reactivos de diagnóstico/laboratorio	9.466.000	2,09%	42,31%
4901	Libros, folletos e impresos similares	8.999.000	1,99%	43,46%

3402	Agentes de superficie orgánicos	8.869.000	1,96%	38,27%
4011	Neumáticos nuevos de caucho	7.970.000	1,76%	246,03%
3824	Preparaciones p/moldes	6.712.000	1,48%	11,97%
3815	Catalizadores s/soporte	4.011.000	0,89%	7950,03%
2704	Coques y semicoques	3.952.000	0,87%	----*
3906	Polímeros acrílicos	3.550.000	0,78%	16,59%
8407	Motores de émbolo	3.488.000	0,77%	30,88%
8429	Palas mecánicas, excavadoras, cargadoras	3.462.000	0,76%	173,90%
3808	Insecticidas, fungicidas	3.348.000	0,74%	49,75%
3302	Mezclas sustancias odoríferas	3.286.000	0,73%	29,62%
8409	Partes de motores	2.978.000	0,66%	-23,13%
8525	Aparatos emisores	2.877.000	0,64%	-2,62%
8408	Motores de émbolo (pistón)	2.861.000	0,63%	1132,40%
9021	Artículos y aparatos de ortopedia	2.843.000	0,63%	1,70%
8414	Bombas de vacío y partes; ventiladores	2.701.000	0,60%	25,84%
8431	Partes de máq. de sondeo o perforación y otras	2.685.000	0,59%	57,27%
8207	Útiles intercambiables p/herramientas	2.646.000	0,58%	-18,82%
8413	Bombas para líquidos y sus partes	2.621.000	0,58%	26,08%
3920	Las demás placas, láminas de plástico	2.462.000	0,54%	20,42%
8481	Artículos de grifería	2.447.000	0,54%	90,71%
7019	Fibra de vidrio	2.326.000	0,51%	1,16%
2931	Los demás compuestos órgano-inorgánicos	2.269.000	0,50%	345,39%
9018	Instrumentos y aparatos de medicina	2.069.000	0,46%	-31,34%
8501	Motores y generadores, eléctricos	2.063.000	0,46%	78,61%
8471	Máq. automáticas p/procesamiento datos	2.018.000	0,45%	-9,99%
3002	Sangre humana / animal p/usos terap.	1.983.000	0,44%	28,89%
8437	Máq. p/limpieza, clasificación semillas, granos	1.968.000	0,43%	201,13%
6903	Demás productos cerámicos refractarios	1.835.000	0,41%	0,04%
9028	Contadores de electricidad, gases	1.793.000	0,40%	-7,26%
3206	Demás materias colorantes	1.771.000	0,39%	-37,29%
8543	Máq. y aparatos eléctricos, c/función propia	1.721.000	0,38%	2,68%
8451	Máq. p/secar telas o manuf. textiles	1.642.000	0,36%	110,67%
8474	Máq. de clasificar, separar o lavar tierra, piedra	1.590.000	0,35%	376,88%
8483	Volantes y poleas, engranajes/ruedas de fricción	1.577.000	0,35%	35,08%
4823	Papel y cartón filtro	1.575.000	0,35%	-9,69%
8455	Cilindros de laminadores	1.566.000	0,35%	446,01%
8421	Centrifugadoras	1.564.000	0,35%	13,01%
8443	Máq. y aparatos p/imprimir	1.547.000	0,34%	-12,61%
9031	Máq. y aparatos p/medida y control	1.540.000	0,34%	-26,70%
9027	Instrumentos y aparatos p/análisis	1.513.000	0,33%	-26,29%
TOT		338.368.000	74,68%	33,79%

(*)No se registraron exportaciones a Argentina en 2006.

Fuente: Elaboración del World Trade Atlas tomando como base datos de la Aduana británica (H.M. Revenue & Customs)

- Principales importaciones británicas de origen argentino - Año 2007 (a cuatro dígitos)

P.A.	DESCRIPCION	US\$	PART. %	DIF.05/06
2304	Tortas y demás residuos (aceite soja)	273.190.000	33,59%	49,43%
2204	Vino de uvas frescas	54.195.000	6,66%	24,35%
1005	Maíz	44.763.000	5,50%	66,90%
7304	Tubos y perfiles huecos, hierro/acero	43.009.000	5,29%	17,54%
1202	Maníes sin tostar	31.499.000	3,87%	83,37%
1507	Aceite de soja	31.357.000	3,86%	14,04%
0201	Carne bovina, fresca o refrigerada	25.235.000	3,10%	-22,76%
1602	Demás preparaciones/conservas carne	22.347.000	2,75%	49,83%
0805	Cítricos, frescos o secos	22.052.000	2,71%	-7,81%
2308	Materias vegetales p/alimentación animal	21.534.000	2,65%	252,46%
2306	Tortas y demás residuos (los demás)	18.538.000	2,28%	-14,47%
3815	Iniciadores de reacción y prep. catalíticas	17.498.000	2,15%	16,17%
3301	Aceites esenciales	16.121.000	1,98%	-17,18%
0810	Las demás frutas frescas	15.019.000	1,85%	12,83%
0409	Miel natural	13.737.000	1,69%	14,84%
4011	Neumáticos nuevos de caucho	12.249.000	1,51%	-26,90%
2713	Coque de petróleo	9.206.000	1,13%	158,84%
0808	Manzanas, peras y membrillos, frescos	7.419.000	0,91%	57,59%
0809	Damascos, cerezas, duraznos, ciruelas	7.138.000	0,88%	8,62%
0207	Carne aves, frescos/ refrigerados/cong.	6.291.000	0,77%	151,83%
4402	Carbón vegetal	5.982.000	0,74%	54,79%
2827	Cloruros, oxiclорuros, bromuros, yoduros, etc.	5.757.000	0,71%	72,45%
2849	Carburos	3.969.000	0,49%	-25,49%
0902	Té	3.664.000	0,45%	-8,89%
3503	Gelatinas	3.631.000	0,45%	-4,77%
1001	Trigo	3.618.000	0,45%	158,43%
2933	Compuestos hererocíclicos	2.965.000	0,37%	-0,81%
3817	Alquilbenceno lineal	2.937.000	0,36%	---
0204	Carne ovina, fresca/refrigerada/congelada	2.920.000	0,36%	-17,75%
1201	Porotos de soja	2.814.000	0,35%	-32,94%
0709	Demás hortalizas, frescas o refrigeradas	2.508.000	0,31%	-2,47%
8409	Partes de motores de émbolo	2.161.000	0,27%	-5,56%
8511	Aparatos y dispositivos eléctricos	2.138.000	0,26%	55,44%
8525	Aparatos emisores c/aparato receptor	2.134.000	0,26%	6924,93%
2401	Tabaco en rama o s/elaborar	2.124.000	0,26%	-56,72%
1905	Productos de panadería, pastelería	2.124.000	0,26%	10212,46%
0202	Carne bovina, congelada	2.081.000	0,26%	-44,04%
8483	Arboles de transmisión	2.055.000	0,25%	391,93%
2002	Tomates preparados	1.959.000	0,24%	18,17%
5105	Lana peinada	1.639.000	0,20%	25,51%
9401	Asientos	1.530.000	0,19%	-57,60%
7204	Desperdicios y desechos de acero inoxidable	1.488.000	0,18%	35,35%
0806	Uvas, frescas o secas	1.462.000	0,18%	49,92%
4412	Madera contrachapada	1.455.000	0,18%	0,34%
4201	Artículos de talabartería	1.441.000	0,18%	28,16%

8708	Autopartes	1.374.000	0,17%	21,36%
4407	Madera aserrada o desbastada, de coníferas	1.317.000	0,16%	---*
0703	Cebollas y ajos	1.309.000	0,16%	-14,59%
4409	Madera	1.309.000	0,16%	820,58%
6908	Placas y baldosas, de cerámica	1.308.000	0,16%	38,61%
TOT		765.570.000	94,13%	29,65%

(*)No se registraron importaciones británicas de origen argentino en 2006.

Fuente: *Elaboración del World Trade Atlas tomando como base datos de la Aduana británica (H.M. Revenue & Customs)*

4.3.- Temas de consideración

Nuestras exportaciones al mercado británico continúan caracterizándose por ser principalmente del rubro agroalimentario (capítulos 1-24 del nomenclador arancelario). En el año 2007, el 78% de lo exportado por nuestro país al RU (en valor) correspondió a este sector. Este último porcentaje había sido del 74% en 2006 y del 59%, 61% y 63% en 2005, 2004 y 2003, respectivamente. El resto de las exportaciones argentinas al RU se distribuyeron básicamente entre los siguientes rubros: industrias químicas y conexas (7,3%); metales comunes y sus manufacturas (5,8%); máquinas y aparatos (1,8%); plástico y caucho y sus manufacturas (1,6%).

En tanto, las exportaciones del Reino Unido a la Argentina se concentraron principalmente en los rubros: industrias químicas y conexas (36,2%) y máquinas y aparatos (22,3%). Otros rubros de importancia fueron: metales preciosos (9,2%); material de transporte (9,1%); y plástico / caucho y sus manufacturas (5,1%). En cuanto a agroalimentos, solamente el 3,9% de lo exportado por el Reino Unido a la Argentina durante 2007 correspondió a este sector, porcentaje que se reduce al 0,8% si se excluyen las exportaciones británicas de whisky.

Se puede afirmar que la oferta exportable argentina, si bien por ahora poco diversificada, encuentra en el Reino Unido buenas oportunidades para expandir sus ventas en los diferentes segmentos del mercado. Las condiciones de la demanda son atractivas y las posibilidades de penetración comercial dependen de la relación precio - calidad de los productos ofrecidos y de la estrategia de promoción comercial elegida para acceder a los distintos canales de comercialización.

Cabe señalar que la participación relativa de nuestras exportaciones en el total importado por el Reino Unido continúa siendo poco significativa (0,1%) y que el RU representa solamente el 1,2% del total de las ventas argentinas. A su vez, Argentina representa el 0,1%, aproximadamente, del total de las exportaciones británicas y el 1% de nuestras importaciones totales provienen del Reino Unido.

4.4. Intercambio comercial bilateral - Sector servicios

Tomando como base información de fuente británica, la balanza comercial bilateral durante los últimos años ha sido la siguiente:

BALANZA COMERCIAL BILATERAL

AÑO	EXPORTACIONES ARGENTINAS LIBRAS ESTERLINAS (MILLONES)	IMPORTACIONES DESDE EL R.U. LIBRAS ESTERLINAS (MILLONES)	SALDO MILLONES £	COM. GLOBAL MILLONES £
1996	40	116	-76	156
1997	37	115	-78	152
1998	70	210	-140	280
1999	75	163	-88	238
2000	75	183	-108	258
2001	74	189	-115	263
2002	55	83	-28	138
2003	48	83	-35	131
2004	69	143	-74	212
2005	88	99	-11	187
2006	89 (US\$162.5)	96 (US\$175.3)	-7	185

Fuente: *The Pink Book 2007 – National Statistics*

4.5.- Composición del comercio

- Principales exportaciones británicas a Argentina de servicios - Año 2006

SUBSECTOR	MILLONES US\$	PART.%
Viajes	53.0	30,2%
Transporte	31.1	17,7%
Comunicaciones	21.9	12,5%
Finanzas	14.6	8,3%
Seguros	11.0	6,3%
Regalías y derechos por licencias	11.0	6,3%
Gobierno	7.30	4,2%
Computación e Informática	n/d	n/d
Personales, culturales y recreativos	n/d	n/d
Otros negocios	n/d	n/d
TOTAL	175.3	

Fuente: *The Pink Book 2007, National Statistics*

- Principales importaciones británicas de servicios argentinos - Año 2006

SUBSECTOR	MILLONES US\$	PART.%
Viajes	67.6	41,6%
Transporte	21.9	13,5%
Comunicaciones	7.3	4,5%
Regalías y derechos por licencias	5.5	3,4%
Gobierno	5.5	3,4%

Computación e Informática	n/d	n/d
Personales, culturales y recreativos	n/d	n/d
Otros negocios	n/d	n/d
Finanzas	n/d	n/d
Seguros	n/d	n/d
TOTAL	162.5	100,00%

Fuente: The Pink Book 2007, National Statistics

NOTA: Las cifras correspondientes a estos últimos dos cuadros sobre comercio británico en el sector servicios están expresadas originalmente en libras esterlinas, habiendo sido convertidas a dólares estadounidenses para su mejor lectura (tipo de cambio 2006: 1 libra – US\$1,8262).

Capítulo 5: ACCESO AL MERCADO

5.1.- Sistema Arancelario

Todos los productos importados en el mercado británico están sujetos al pago de gravámenes aduaneros o están libres de éstos, según sea su clasificación de acuerdo a la Tarifa Arancelaria Integrada del Reino Unido, la cual está basada en el Nomenclador Combinado de la Unión Europea (NC). El NC se publica anualmente a través de una Regulación de la Comisión en el Diario Oficial de la UE. A su vez, el NC se basa en el Sistema Harmonizado utilizado mundialmente.

Las tarifas impuestas sobre productos importados en el Reino Unido (que son las mismas que en los demás países de la UE), al igual que el Impuesto al Valor Agregado aplicable (el cual es diferente al de los demás socios europeos), se encuentran en el Customs & Excise Tariff, que, como ya dijéramos, está basado en el Nomenclador Combinado de la UE. Contiene 97 capítulos y unas 10.200 posiciones arancelarias a ocho dígitos.

Es importante clasificar el producto a exportar a este mercado correctamente, para:

- asegurar la correcta determinación del arancel aduanero e IVA correspondiente que deberán abonarse.
- determinar si existen medidas especiales a contemplarse, como por ejemplo, permisos (i.e.: licencias de importación) o cuotas.
- contribuir a la veracidad de las estadísticas comerciales.

De efectuarse una clasificación errónea, la mercancía puede ser demorada y/o confiscada y el exportador o importador puede ser obligado a abonar la deuda (más intereses) que haya surgido como resultado.

El exportador o importador son legalmente responsables por la correcta clasificación arancelaria del producto, pudiendo acudir al Servicio de Clasificación Tarifaria por un asesoramiento vinculante al respecto, el cual se efectúa por escrito. También se puede obtener un asesoramiento verbal, pero no vinculante, llamando al teléfono (0044) 1702 366-077.

- Base para la evaluación de aranceles

En los bienes sujetos a gravámenes arancelarios se emplean tasas 'ad valorem' (las más comunes, aplicables al 90% de los productos) y "no ad valorem" (se aplican al 10% restante). Estas últimas pueden, a su vez, revestir la forma de derechos específicos, compuestos, mixtos y variables. Una tasa ad valorem representa un porcentaje del valor del producto (teniendo en cuenta el precio CIF). Un derecho específico es un monto fijo por determinada cantidad del producto (i.e.: kilo o tonelaje). Una tasa compuesta es una combinación de las anteriores (ad valorem + específico). La tasa mixta son derechos alternativos con un mínimo o un máximo y la variable son aquellas que varían en función de valores umbral (i.e.: de acuerdo al precio de entrada estipulado -muy común en el caso de frutas-).

- Estructura arancelaria

La Unión Europea aplica nomenclatura de diez dígitos (basada en el Sistema Armonizado) denominada Nomenclatura Combinada (NC). Su versión aplicada (aranceles aduaneros integrados) se denomina TARIC. Esta muestra los aranceles, incluidos los preferenciales, y las demás medidas aplicadas por la U.E a la importación de cada producto (i.e.: cuota). La base de datos TARIC puede encontrarse en el sitio de la UE (http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds/tarhome_en.htm).

5.2.- Regulación de importaciones

- Reglamentos aduaneros o armonizados

La conformación de la Unión Europea implicó la armonización de los distintos reglamentos aduaneros que regían en los Estados miembros de la Comunidad.

Esto significa que, salvo excepciones, los productos importados desde terceros países deben pasar por trámites aduaneros idénticos cualquiera sea su puerto de entrada.

En la unión aduanera, todo producto ingresado en cualquiera de los países miembros no requerirá de más formalidades o trámites de importación en las respectivas fronteras internas.

- Derechos, gravámenes e impuestos de la U.E

La Unión Europea presenta una amplia gama de derechos, gravámenes e impuestos a la importación que son pagados por el importador. Estos constituyen factores importantes que afectan el precio de la venta al consumidor y, por ende, la competitividad del producto.

Por ejemplo, los productos agrícolas están sujetos a derechos específicos, a veces combinados con ad-valorem; precios de entrada; y/o permisos de importación según lo establece la Política Agrícola Común (PAC) adoptada en la Unión Europea con el fin de proteger la producción local.

Su consecuencia es que los productos que compiten con la producción de la UE deben pagar derechos que son comparativamente altos. Estos se aplican a gran parte de las verduras y frutas, dependiendo de su estacionalidad, ya que cambian según la época del año.

Los derechos específicos se aplican a gran parte de los productos agrícolas, pero por lo general no son permanentes. Además, un gran número de estos productos necesita un permiso de importación.

Según un informe de la Secretaría de la OMC de mayo 2007, el promedio del arancel NMF (Nación Más Favorecida) aplicado por la UE es del 6,9 por ciento, oscilando entre el 0 por ciento y 427,9 por ciento, dependiendo del producto; los aranceles más elevados se siguen aplicando a los bienes agropecuarios, con un tipo arancelario medio del 18,6% (más del doble del promedio global). En cambio, los aranceles aplicados a los productos no agrícolas (excluido el petróleo) son en promedio del 4 por ciento.

La estructura del arancel europeo sigue siendo compleja, sobre todo para los productos agrícolas. Los derechos no ad valorem, que se aplican a un 46 por ciento, aproximadamente, de las líneas arancelarias de la agricultura, comprenden derechos específicos, mixtos, compuestos y variables en función de un "precio de entrada" y en algunos casos esos derechos se aplican según el contenido técnico de los productos y pueden variar según la estación.

La amplia red de acuerdos comerciales preferenciales de la UE limita la aplicación del arancel NMF a las importaciones procedentes de solamente los siguientes nueve Miembros de la OMC: Australia, Canadá, China, Japón, Corea del Sur, Nueva Zelanda, Singapur, Taiwán y EE.UU..

El trato más ventajoso se concede a los países menos adelantados y a los Países y Territorios de Ultramar, seguidos de los países ACP (países de África, Caribe y Pacífico) y de los que han concertado acuerdos de libre comercio con la UE (i.e.: México, Chile, Sudáfrica) y luego los países únicamente acogidos al SGP (i.e.: Argentina).

En cuanto a los impuestos internos que deben abonarse al exportar un producto a este mercado, tenemos el IVA, que en el caso del Reino Unido es del 17,5% (aunque algunos productos pueden verse exceptuados del mismo -i.e.: productos alimenticios, indumentaria para chicos-) y el impuesto sobre el consumo ("Excise Duty") que se aplica solamente a algunos productos tales como vinos, cerveza, sidra, bebidas espirituosas, productos con bajo contenido alcohólico, productos de tabaco, hidrocarburos.

- Exención de derechos aduaneros e IVA

Una exención temporaria de los derechos aduaneros e Impuesto al Valor Agregado puede ser concedida por la Aduana británica, entre otros supuestos, a la importación de muestras sin valor comercial, artículos destinados a ferias o exposiciones, materiales de publicidad (incluyendo catálogos y listado de precios) o equipos profesionales.

Sin embargo, si estos artículos se usaran en forma no autorizada o, en algunos casos, no se exportan dentro del plazo prescrito, deberán pasar por un despacho de aduana y serán objeto de los derechos e impuestos pertinentes.

5.3.- Documentos y formalidades

Los documentos y formalidades requeridos para el ingreso de productos al mercado británico son, por lo general, los siguientes:

- Factura (original o copia facsímil)
- Lista de mercadería importada (si está disponible)
- Conocimiento de embarque (original) o guía aérea (original)
- Certificado SGP –original- (Sistema Generalizado de Preferencias)*
- Certificado de origen (original)*
- Licencia de importación (original)*
- Certificado de autenticidad (original) en el caso de productos artesanales*
- Certificado sanitario o fitosanitario (original)*

* Si es aplicable

5.4.- Derechos antidumping

Está regulado por el Reglamento (CE) nro. 384/96 de la UE, y sus modificatorias, el cual fue adoptado en concordancia con las nuevas obligaciones impuestas oportunamente por el GATT/OMC.

Estos derechos se imponen cuando la industria europea se encuentra amenazada o materialmente afectada debido a la importación de productos que se venden en la Unión Europea a un precio inferior al del mercado del país de origen.

Como todas las decisiones tomadas por la UE, la imposición de derechos antidumping puede ser apelada ante la Corte Europea en Luxemburgo.

La UE sigue figurando entre los principales usuarios de este tipo de medidas. Los productos importados de China son los más frecuentemente afectados.

5.5.- Regímenes especiales

Como estado miembro de la Unión Europea, los reglamentos comerciales implantados en el Reino Unido se rigen -con algunas excepciones- por los que prevalecen en la UE. Lo mismo ocurre con los sistemas de preferencias.

En tal sentido, y en lo concerniente a la Argentina, rige en el Reino Unido el Sistema Generalizado de Preferencias adoptado por la UE, el cual actualmente se encuentra regulado por el Reglamento (CE) 980/05, que extiende este beneficio hasta el 31 de diciembre 2008.

- Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)

El Sistema Generalizado de Preferencias existe para promover la mejor integración de los países en vía de desarrollo en el sistema de comercio mundial. Su objetivo es apoyar las exportaciones de estos países permitiendo que sus productos tengan un acceso preferencial a los mercados de los países desarrollados.

Aunque los países otorgantes no están obligados a conceder las preferencias, siendo una concesión unilateral, casi todos operan con esquema de SGP. Sin embargo, varían significativamente tanto en la forma en que los desarrollan como en los productos y los países que cubren.

La Argentina puede solicitar acceso preferencial para determinados productos bajo este esquema. Sin embargo, no todos los países beneficiarios lo hacen, porque el SGP es sólo uno de los esquemas de acceso preferencial que la Unión Europea posee con sus socios comerciales en vías de desarrollo y estos otros acuerdos pueden ofrecer términos más favorables.

El sistema actualmente vigente permite a los países beneficiarios exportar diversos productos a la Unión Europea con aranceles reducidos, incluso, en algunos casos, llegando al 0%. La reducción en el arancel está determinada por la sensibilidad del producto.

Para poder beneficiarse de este Programa, se exige la presentación de un Certificado de Origen (Formulario A), expedido por la autoridad nacional competente del país de origen de la mercancía. En el caso de la Argentina, esta autoridad es la Dirección de Promoción de Exportaciones de la Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía y Producción.

5.6.- Zonas francas en el Reino Unido

a) Liverpool Free Zone

Maritime Centre, Port of Liverpool L21 1LA

Tel: (0044) 151 949-6017

Fax: (0044) 151 949-6020

Sitio internet: www.merseydocks.co.uk

Administradora: Liverpool Freeport

b) Prestwick Airport Free Zone

Freeport Scotland Ltd.

Ayr, Ayrshire KA9 2TR

Tel: (0044) 1292 316-347

Sitio internet: www.freeport-scotland.co.uk

Administradora: Freeport Scotland Ltd.

c) Port of Sheerness Free Zone

Sheerness Docks

Kent ME12 1RS

Tel: (0044) 1795 596-596

Fax: (0044) 1795 668-516

Sitio Internet: www.medwayports.com

Administradora: Medway Ports Ltd.

d) Southampton Free Zone

Western Avenue - Western Docks

Southampton SO1 0HJ

Tel: (0044) 23 8077-2200

Fax: (0044) 23 8078-1111

Sitio Internet: www.abpconnect.com

Administradora: Southampton Free Trade Zone Ltd.

e) Port of Tilbury Free Zone

Tilbury Dock

Essex RM18 7EH

Tel: (0044) 1375 852-300

Fax: (0044) 1375 855-106

Sitio Internet: <http://www.forthports.co.uk/ports/ports/tilbury/>

Administradora: Port of Tilbury London Ltd.

NOTA: Las Zonas Francas en el Reino Unido están reguladas por la Circular de la Aduana local nro. 334 (Notice 334), de abril 2004, que reemplazó la Circular nro. 334 de marzo 2002. Se sugiere ver el sitio de Internet de este organismo, en donde se puede acceder a la citada Circular (www.hmrc.gov.uk). Cabe destacar que el Aeropuerto de Birmingham gozó del status de Free Trade Zone hasta agosto de 2001, habiendo

dejado de serlo desde aquella fecha.

CAPITULO 6: ESTRUCTURA DE COMERCIALIZACION

6.1.- Muestras, materiales de publicidad y promoción de ventas

Como ya se mencionara en otra parte de este documento, la importación en el Reino Unido de muestras sin o con escaso valor comercial, al igual que artículos destinados a ferias comerciales o eventos similares, materiales de publicidad (incluso catálogos con listado de precios) o equipos profesionales, pueden estar exentas, temporalmente, del pago de los derechos aduaneros y del IVA correspondiente. Sin embargo, si estos artículos se usaran en forma no autorizada o, en determinados casos, no se exportan dentro del plazo prescrito, deberán pasar por un despacho de aduana y serán objeto de los derechos e impuestos pertinentes

En cuanto a la publicidad y actividades de promoción, éstas están reguladas por "The Control of Misleading Advertisements Regulations 1988" y sus modificatorias (www.opsi.gov.uk). También existen auto regulaciones establecidas en el Código Británico sobre Publicidad, Promoción de Ventas y Marketing Directo ("The CAP Code") administrado por la Autoridad de Estándares de Publicidad (Advertising Standards Authority – www.asa.org.uk -), en cuyo sitio se puede acceder a las disposiciones del citado Código, como a otras normativas similares, como ser los relacionados con la publicidad en los medios audiovisuales (televisión, radio). A su vez, varios grupos comerciales, como el de la industria de venta por catálogo, también tienen sus propios códigos voluntarios. Todos estos códigos establecen conductas y estándares que deben ser respetados por sus miembros. Asimismo, hay protecciones legales, tales como las referidas a Marcas Comerciales y Derechos de Autor, que también deben ser tenidas en cuenta.

En lo concerniente a la importancia de llevar a cabo en el Reino Unido una campaña de promoción de ventas, se destaca que el mercado británico es fuertemente competitivo, no solo por su nivel y diversidad de producción sino también por su apertura a las importaciones. En ese sentido y, en ciertos segmentos, es importante evaluar la posibilidad de efectuar acciones de difusión.

Se estima conveniente, para ello y como primer paso, utilizar los medios y publicaciones especializados. Estos son abundantes y cubren una gran variedad de productos, al tiempo que son lecturas de referencia en sus respectivos sectores. Allí se puede anunciar o publicitar o, en ciertos casos, promover notas o información.

En algunos segmentos de productos se aprecia también la importancia de realizar campañas de promoción de imagen genérica. En ese sentido, se destaca positivamente el caso de "Wines of Argentina" (www.winesofargentina.org), entidad conformada por diversas bodegas de nuestro país para promover en el exterior la excelencia del vino argentino. Esta iniciativa ha redundado en un notorio incremento de nuestras exportaciones vitivinícolas en los últimos años, lo que ha llevado a esta entidad a abrir, en octubre 2006, una oficina en Londres. Similar ejemplo está siendo seguido por nuestro sector de carne bovina, con la creación en diciembre 2001 del Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina (www.ipcva.com.ar).

Esta práctica, de llevar a cabo campañas genéricas, es adoptada sistemáticamente y con éxito por sectores de países competidores al nuestro. En todo caso, al evaluar la

realización de campañas de promoción o de publicidad en este mercado, deben tenerse en cuenta los altos niveles de costos que implican las mismas, costos que son acordes al alto nivel de precios relativos existentes en el Reino Unido con relación a otros países o regiones.

6.2.- Canales de distribución

- Canales de importación

Se observa, en general, siguiendo la tendencia verificada en la mayoría de los países de economía desarrollada, una fuerte especialización del canal de comercialización de importaciones.

En consecuencia, y desde el punto de vista de un exportador argentino, se recomienda utilizar el canal de importadores como primera aproximación a este mercado, muchos de los cuales, y dependiendo del sector productivo de que se trate, suelen ser también distribuidores del producto en el Reino Unido.

El empresario argentino debe estar en condiciones de ofrecer la siguiente información con relación al producto:

- Definir correctamente su oferta exportable (cantidad, condiciones del producto y estimación del precio CIF);
- Ofrecer alguna información institucional de la firma o catálogo de los productos a exportar en idioma inglés;
- Realizar un contacto directo con el importador.

Se sugiere que el exportador argentino contacte únicamente a los importadores especializados de los productos de su interés.

- Canales mayoristas

En el sector alimenticio y de bebidas, las grandes empresas mayoristas manejan sus propias operaciones de compra y distribución.

El sector mayorista de Londres juega un rol importante en la distribución de productos del sector alimenticio en el Reino Unido. En el mismo se destacan los mercados concentradores de New Covent Garden (www.cgma.gov.uk), que es el principal mercado para las frutas y hortalizas, junto a New Spitalfields (www.cityoflondon.gov.uk/Corporation/our_services/markets/spitalfields/ o www.spitalfields-market.co.uk). Por su parte, Smithfield (www.cityoflondon.gov.uk/Corporation/our_services/markets/smithfield_meat_market.htm) es el mercado más importante para las carnes y Billingsgate (www.billingsgate-market.org.uk) para los productos de la pesca.

- Canales minoristas

Este rubro abarca desde las cadenas de supermercado a los pequeños comerciantes denominados "corner shops". La tendencia muestra un aumento del sector de grandes supermercados en detrimento del pequeño negocio. Esto es notorio en el sector alimenticio, donde prácticamente el 80% de la comercialización de estos productos se

lleva a cabo en los supermercados. Algunas de estas cadenas, como Marks & Spencer, Sainsbury's y Tesco han adquirido negocios minoristas y extendido su operatividad a Europa continental.

La tendencia de liberación de restricciones al comercio permite hoy operar los días domingos en una gran cantidad de comercios y supermercados.

Los principales supermercados son, según datos de julio 2008, Tesco (www.tesco.com) con el 31,3% del mercado británico, Asda (www.asda.co.uk) con el 16,9%, Sainsbury's (www.sainsburys.co.uk) con el 15,9% y Morrisons (www.morrisons.co.uk), que adquiriera hace unos cuatro años la cadena Safeway, con el 11,3%. Luego le siguen Somerfield (www.somerfield.co.uk), Marks & Spencer (www.marksandspencer.com) y Waitrose (www.waitrose.com), representando cada uno entre el 3 y el 4%.

Los principales comercios de tipo mixto son Marks & Spencer, Boots (www.boots.com), Woolworths (www.woolworths.co.uk), W.H Smith (www.whsmith.co.uk), Argos (www.argos.co.uk) y House of Fraser (www.houseoffraser.co.uk). Es de destacar, no obstante, que en los últimos cinco años Tesco ha incursionado fuertemente en la comercialización de productos no alimenticios (ropa, electrodomésticos, juguetes, CDs), lo que ha comenzado a afectar seriamente a algunas empresas como WH Smith o Woolworths. Esta práctica iniciada por Tesco ha sido seguida también por otros supermercados competidores como Asda.

6.3.- Prácticas comerciales

A efectos de individualizar algunas características que distingan las prácticas comerciales del Reino Unido de otros mercados, cabe tener en cuenta los siguientes parámetros:

El Reino Unido históricamente ha propiciado el libre comercio. Ello aún es así. Tanto su sociedad como su comercio pueden considerarse abiertos a productos extranjeros y proclives a probar y adoptar nuevos productos.

Los importadores británicos configuran un sector muy tradicional del comercio. Suelen ser especialistas en su rubro, que conocen muy bien el segmento del mercado en el cual operan y que están dispuestos a establecer una relación de largo plazo con abastecedores extranjeros confiables que estén en condiciones de presentar ofertas consideradas competitivas para los parámetros vigentes en el mercado. En muchos casos, los importadores viajan para conocer personalmente a las empresas (instalaciones y personal) con quienes realizan negocios, especialmente si debe mediar algún proceso de adaptación del producto para poder comercializarlo con éxito en el Reino Unido.

Cuando se busca realizar un primer contacto con una empresa británica, importadora, distribuidora o minoristas, se requiere solicitarla con una amplia antelación (por lo menos cuatro semanas). Resulta de suma utilidad, asimismo, contar con folletos / catálogos o páginas electrónicas en idioma inglés de la empresa y de sus productos. En muchos casos, se solicitan muestras de productos con antelación a conceder una primera entrevista. También se acostumbra realizar embarques por pequeñas cantidades previo al compromiso de cumplir un programa de exportaciones por volúmenes más significativos.

Los productores argentinos deben estar preparados para presentar ofertas exportables brindando al importador toda la información relevante para que éste pueda evaluar la seriedad y conveniencia económica de la misma. Es condición necesaria incluir un detalle sobre las cantidades mínimas ofertadas, los plazos de entregas previstos, los precios de exportación CIF para los productos colocados en puertos del Reino Unido, así como todos los requerimientos de calidad exigidos por los consumidores.

Desde la perspectiva de un exportador merecen también destacarse los siguientes factores a tener en cuenta en su relacionamiento con los importadores británicos:

- Salvo para algunos casos de productos que se comercializan en forma de consignación, el importador estará dispuesto a abrir una carta de crédito a favor del exportador a los efectos de cerrar una operación de negocios concreta.
- Para aquellos productos tradicionalmente exportados por la Argentina, en general se establecen relaciones comerciales duraderas en el mediano plazo entre las empresas proveedoras y los importadores del Reino Unido.
- Las exportaciones de productos que pueden ingresar al mercado en temporada de contraestación ofrecen condiciones de precios más atractivas y mayores posibilidades de compra por parte de los importadores.
- La venta de productos a las cadenas de tiendas o de supermercados requiere un proceso de aproximación al mercado mucho más laborioso por parte del exportador, ante la fuerte competencia que hay en el mismo y las opciones de compra que tiene a su disposición el importador británico.

En la gama de productos agro-alimentarios, y como ya se mencionara en el punto 6.2 del presente documento, la mayor parte de la comercialización minorista (80%) se realiza a través de las cadenas de supermercados, en particular Tesco, Asda y Sainsbury's. Sin embargo, estos suelen tercerizar, en muchas ocasiones, sus compras a través de distribuidores o importadores independientes. Esta práctica varía entre los supermercados y de acuerdo al segmento de productos involucrados. También debe tenerse en cuenta la existencia de una alta movilidad y especialización entre compradores de supermercados.

Cuando se busca calcular el precio de un producto en el mercado británico, además de tener en cuenta los precios y calidad de la competencia, debe tenerse en cuenta que un exportador debe prever, por lo general, los siguientes costos por encima del precio FOB (además del arancel aduanero y, de corresponder, el IVA e impuesto al consumo – excise duty-): fletes; inspección de aduana; manipulación de contenedores; despacho de aduana; entrega de conocimiento marítimo o guía aérea; seguro; logística en depósito; depósito; margen del mayorista principal; margen del mayorista y; margen del minorista.

Como dato ilustrativo, y según información provista en su oportunidad por despachante de aduana británico (www.uniservegroup.co.uk), a continuación se mencionan algunos de estos costos (aproximados):

- Manipulación de contenedor en Puerto (Tilbury o Felixstowe): 100 libras para un contenedor de 20 pies y 150 libras para uno de 40 pies;
- Manipulación de contenedor en Aeropuerto: 20 centavos de libra por Kg., mínimo 60 libras;

- Entrega de documentos de la compañía naviera: 20 libras;
- Entrega de conocimiento marítimo o guía aérea: 35 libras;
- Despacho de aduana: 70-80 libras (aéreo o marítimo);
- Radiografía del contenedor, en caso tener lugar (para evitar contrabando): 55 libras;

6.4.- Ferias comerciales de interés

A continuación se mencionan algunas de las ferias comerciales británicas que pueden resultar de interés para el exportador argentino:

- INTERNATIONAL FOOD AND DRINK EXHIBITION (IFE)

Última edición: 18-21 de marzo 2007

Próxima edición: 15-18 de marzo 2009

Lugar: Londres (Excel)

Expositores: 1.400

Frecuencia: cada dos años

Sitio internet: www.ife.co.uk

Comentario: Es la principal feria británica del sector alimenticio y una de las cinco principales a nivel mundial. Suele ser visitada por unas 30.000 personas de todo el mundo. Por lo general, esta feria se subdivide en las siguientes secciones: productos orgánicos y saludables; quesos y productos lácteos; productos panificados y confitería (golosinas); envases y empaquetamiento para la industria de alimentos y bebidas; bebidas (alcohólicas y sin alcohol); alimentos congelados; carnes; especialidades y productos del Reino Unido; alimentos generales; y "Camine el Mundo" o sección internacional, donde se encuentran pabellones nacionales de distintos países o regiones. Argentina participó en las ediciones de 1999, 2005 y 2007. En esta últimas lo hizo a través de dos pabellones nacionales, uno en el sector de carnes (coordinado por el IPCVA) y otro en el sector internacional (coordinado por Fundación Exportar).

- FOOD & DRINK EXPO

Última edición: 6-9 de abril 2008

Próxima edición: marzo/abril 2010

Lugar: Birmingham (National Exhibition Center –NEC-)

Expositores: 800-1000

Frecuencia: cada dos años

Sitio internet: www.foodanddrinkexpo.co.uk

Comentario: Es de menor entidad que IFE, llevándose a cabo en los años que no tiene lugar la misma. Si bien no es una alternativa a la citada Feria, puede verse como un complemento útil para impulsar la presencia de productos argentinos en el Reino Unido. Esta dirigida, principalmente, al sector de productos alimenticios elaborados. Suele ser visitada por unas 20.000 personas y ha ido creciendo en los últimos años.

- SPECIALITY & FINE FOOD FAIR

Última edición: 2-4 septiembre 2007

Próxima edición: 7-9 septiembre 2008

Lugar: Londres (Olympia)

Expositores: 400

Frecuencia: anual

Sitio internet: www.specialityandfinefoodfairs.co.uk

Comentario: Es una feria adecuada para promover productos alimenticios de la categoría gourmet o delicatessen. Es visitada por unas 5.000 personas. Nuestro país

participó por primera vez, con un pabellón nacional coordinado por la Embajada Argentina, en la edición de 2006, habiéndolo hecho también en 2007 y previendo participar nuevamente en la de 2008.

- THE RESTAURANT SHOW

Ultima edición: 8-10 octubre 2007

Próxima edición: 6-8 octubre 2008

Lugar: Londres (Earls Court 2)

Expositores: 300

Frecuencia: anual

Sitio internet: www.therestaurantshow.co.uk

Comentario: Se trata de una feria dedicada a un segmento especial del mercado, y en constante crecimiento, como es el de restaurantes, bares y hoteles. Suele ser visitada por unas 12.000 personas. En este evento exponen empresas de todo tipo de producto que pueda ser utilizado en los mencionados lugares, desde alimentos y bebidas (helados, vinos, licores, gaseosas, jugos, té, café, carne, alimentos elaborados de calidad) hasta muebles, equipamiento para cocina, vajilla, diseño de interiores.

- NATURAL PRODUCTS EUROPE y ORGANIC PRODUCTS EUROPE

Ultima edición: 13-14 de abril 2008

Próxima edición: 5-6 abril 2009

Lugar: Londres (Olympia)

Expositores: 600

Frecuencia: anual

Sitio internet: www.naturalproducts.co.uk

Comentario: Es el mayor y único evento del Reino Unido para productos naturales y orgánicos. La anterior feria Organex, de productos alimenticios y bebidas orgánicas, que solía tener lugar en octubre de cada año, fue absorbida por los organizadores de la feria Natural Products a principios del año 2003, convirtiéndose así en el único evento británico dedicado al sector. Argentina participó con un pabellón institucional, a cargo de la Embajada en Londres, en la edición de 2007, habiéndolo hecho con un pabellón nacional en la edición de 2008. Se prevé volver a participar en 2009.

- THE LONDON INTERNATIONAL WINE AND SPIRITS FAIR

Ultima edición: 20-22 de mayo 2008

Próxima edición: 12-14 de mayo 2009

Lugar: Londres (Excel)

Expositores: 1.250

Frecuencia: anual

Sitio internet: www.londonwinefair.com

Comentario: Actualmente es considerada una de las ferias comerciales más importantes a nivel mundial para el sector vitivinícola. Argentina ha participado en forma institucional en las últimas 15 ediciones, particularmente a través de Wines of Argentina. En los últimos años también se ha participado a través del CFI (Consejo Federal de Inversiones) y Eurocentro Mendoza.

- BETA INTERNATIONAL

Ultima edición: 17-19 febrero 2008

Próxima edición: 15-17 febrero 2009

Lugar: Birmingham (National Exhibition Center –NEC-)

Expositores: 350

Frecuencia: anual

Sitio internet: www.beta-int.co.uk

Comentario: es considerada la feria comercial más importante del Reino Unido para el sector talabartería y productos ecuestres. Suele ser visitada por unas 5.000 personas de todo el mundo.

- THE COMMERCIAL VEHICLE SHOW

Última edición: 15-17 de abril 2008

Próxima edición: 28-30 de abril 2009

Lugar: Birmingham (National Exhibition Centre -NEC-)

Expositores: 500

Frecuencia: anual

Sitio internet: www.cvshow.com

Comentario: es la feria más importante del Reino Unido para el sector auto partes. Es organizada por The Society of Motor Manufacturers and Traders Ltd. (www.smmt.co.uk), la Cámara más relevante del sector. Argentina participó con un stand institucional en la edición de 1997. Suele ser visitada por unas 30.000 personas.

- INTERBUILD

Última edición: 28 octubre-1 noviembre 2007

Próxima edición: 26-30 octubre 2008

Lugar: Birmingham (National Exhibition Center –NEC-)

Expositores: 1.300

Frecuencia: anual (solía ser cada dos años)

Sitio internet: www.interbuild.co.uk

Comentario: es la principal feria británica para la industria de la construcción. Suele ser visitada por unas 45.000 personas.

- SPRING y AUTUMN FAIR

Última edición: 2-5 septiembre 2007 (Autumn) y 3-7 febrero 2008 (Spring)

Próxima edición: 7-10 septiembre 2008 (Autumn) y 1-5 febrero 2009 (Spring)

Lugar: Birmingham (NEC)

Expositores: 4.000 (Spring), 2.000 (Autumn)

Frecuencia: dos veces por año

Sitio internet: www.springfair.com / www.autumnfair.co.uk

Comentario: Es la principal feria británica para productos de regalo y para el hogar. Se exhiben productos tales como joyería, regalos en general, utensilios del hogar / vajilla, artículos de diseño, artículos de porcelana/platería/papelería, productos de marroquinería. Spring Fair suele ser visitada por unas 80.000 personas, mientras que unas 35.000 personas visitan Autumn Fair.

- PURE

Última edición: 10-12 febrero 2008 y 3-5 agosto 2008

Próxima edición: febrero 2009 y agosto 2009

Lugar: Londres (Olympia)

Expositores: 800 marcas

Frecuencia: dos veces por año

Sitio internet: www.purewomenswear.co.uk

Comentario: Es una de las principales ferias comerciales para indumentaria (incluyendo calzado) y accesorios sector femenino. Se exhiben más de 800 marcas británicas e internacionales. Argentina participó con un pabellón nacional en las ediciones de agosto

2006, febrero 2007 y febrero 2008.

- THE ROYAL SHOW

Última edición: 3-6 julio 2008

Próxima edición: 9-12 julio 2009

Lugar: Stoneleigh, Warwickshire (a unas dos horas de Londres)

Frecuencia: anual

Sitio internet: www.royalshow.org.uk

Comentario: Se trata de la principal feria agrícola-ganadera del Reino Unido, similar a la Rural de nuestro país. Suele ser visitada por unas 160.000 personas. La misma reviste especial interés para realizar promociones genéricas en sectores tales como maquinaria agrícola, talabartería, vinos, carne, turismo rural. Nuestro país ya ha participado en anteriores oportunidades, habiéndolo hecho por última vez en las ediciones de 2006, 2007 y 2008. Se tiene previsto volver a participar en la edición 2009.

- WORLD TRAVEL MARKET

Última edición: 12-15 noviembre 2007

Próxima edición: 10-13 noviembre 2008

Lugar: Londres (ExCel)

Frecuencia: anual

Sitio internet: www.wtmlondon.com

Comentario: Feria del sector turismo. Argentina suele participar de esta feria con una nutrida delegación. Es visitada por unas 50.000 personas de la industria.

6.5.- Compras gubernamentales

El sector público representa el 40% del PBI británico y el gobierno civil central gasta aproximadamente 15 mil millones de libras por año en la adquisición de bienes y servicios (aproximadamente 30 mil millones de dólares), incluyendo desde alimentos a aviones y hasta uniformes.

El Reino Unido aplica la normativa de la UE en materia de compras del sector gubernamental, particularmente cuando se trata de contratos que superan cierto umbral, teniendo como objetivo abrir este sector a la libre competencia, garantizando la libre circulación de bienes y servicios dentro del espacio europeo, incrementando así las oportunidades de negocios para proveedores o contratistas comunitarios competitivos. Es decir, proveedores de Francia o Italia tienen derecho a participar en igualdad de condiciones con sus pares británicos en licitaciones públicas que se lleven a cabo en el Reino Unido, beneficiándose de los principios de no-discriminación y transparencia. Aún en aquellos casos en los que las autoridades británicas no están obligadas a respetar la normativa comunitaria (i.e.: contratos inferiores a cierto umbral), sí deben tenerse en cuenta los principios fundamentales emanados del Tratado constitutivo de la UE (i.e.: no-discriminación, tratamiento igualitario, transparencia, reconocimiento mutuo, proporcionalidad). Estos mismos beneficios se extienden a otros terceros países (extra-comunitarios) con los cuales la UE haya celebrado acuerdos internacionales en la materia (i.e.: Código de Compras Gubernamentales de la OMC). Por el momento, Argentina no tiene en vigencia con este bloque regional ningún acuerdo de esta naturaleza, con lo cual no se le hacen extensivos tales beneficios.

Entre los principales departamentos o ministerios gubernamentales y agencias oficiales británicas que compran productos y servicios del sector privado tenemos al

Departamento de Transporte, gobierno local y de las regiones del Reino Unido (Gales, Escocia, Irlanda del Norte, Inglaterra), el Ministerio de Defensa, Departamento de Educación, Departamento para Asuntos de Medio Ambiente, Alimenticios y Rurales, Departamento para Negocios, Empresa y Reforma Regulatoria y la Aduana. Varias de estas entidades o dependencias tienen páginas electrónicas o catálogos donde se especifican sus necesidades de compras y explican cómo una empresa puede convertirse en proveedora de las mismas (i.e.: www.scotland.gov.uk/topics/government/SPD; www.berr.gov.uk/about/procurement/; www.buy4wales.co.uk; www.cpdni.gov.uk; www.cabinetoffice.gov.uk/purchasing/; www.dcsf.gov.uk/procurement/; www.dft.gov.uk/about/procurement/dft/; www.dh.gov.uk/ProcurementAndProposals/Procurement/ProcurementPolicy/fs/en; www.mod.uk/DefenceInternet/MicroSite/DES/; www.pasa.nhs.uk/PASASWeb/NHSprocurement/; www.pasa.nhs.uk/PASASWeb/Supplierzone/).

Aquellos contratos o llamados a licitación superiores al umbral fijado por la UE deben ser publicados en el Diario Oficial de la UE, al cual se puede acceder a través de la página electrónica <http://ted.europa.eu/> (Tenders Electronic Daily).

Los contratos o llamados a licitación por un valor inferior al umbral fijado por la UE se publicitan, algunas veces, en la prensa nacional, local o especializada (www.newspapersoc.org.uk). En adición, algunos departamentos o agencias gubernamentales publican avisos en sus propias páginas electrónicas. En otros casos, tales contratos o llamados a licitación no se publican y para estar informados al respecto es necesario contactar a las oficinas gubernamentales pertinentes (particularmente aquellas que podrían estar interesadas en los bienes y servicios de la empresa que quiere convertirse en proveedor), para interiorizar a sus "buyers" sobre el interés en realizar negocios con ellos. Al respecto, se destaca que varias reparticiones públicas tienen ya aprobados listados de proveedores potenciales, entre los cuales difunden el llamado a licitación. Estas dependencias tienen la obligación de revisar tales listados en forma regular, a fin de incluir nuevos proveedores o excluir aquellos que ya no ofrecen servicios o productos de calidad y a buen precio.

Al participar en un llamado a licitación pública en el Reino Unido se debe cumplimentar con un procedimiento y plazos prefijados. Mientras mayor valor pecuniario tenga el contrato, más formal y prolongado en el tiempo será, por lo general, el proceso licitatorio. Es indispensable proveer toda la información requerida y cumplir con los plazos preestablecidos en cada etapa del proceso.

Algunos contratos o llamados a licitación incluyen una etapa de precalificación, denominada "Expresión de Interés", que se utiliza para identificar primero a los potenciales candidatos (proveedores). En esta etapa se solicita a la empresa interesada información sobre su situación financiera y detalles sobre la experiencia de la misma y referencias.

Aquellos que aprueban esta primera etapa recibirán una invitación para presentar una oferta ("Invitation to Tender"). Los contratos o licitaciones son adjudicados sobre la base de "valor por dinero" ("value for money"), es decir, considerando un correcto equilibrio entre precio y calidad del producto o servicio que se está ofertando. Si se tiene éxito, y se obtiene la adjudicación, el precio especificado en la Oferta es vinculante (no puede ser modificado).

Es importante tener en cuenta que todos los contratos con entidades públicas del Reino Unido están sujetos a la legislación de Libertad de la Información ("Freedom of Information Act"), que entrara en vigor en enero 2005. Es decir que la información suministrada por la empresa participante en el llamado a licitación debe ser difundida, si alguien así lo solicita, salvo que la misma esté exceptuada de esta obligación (i.e.: por tratarse de un secreto comercial). Por ello, al proveer información a una entidad pública británica, cualquiera sea la etapa del proceso licitatorio, es importante indicar qué parte de la misma es confidencial, a efectos de evitar su posterior difusión. Asimismo, si hay información particularmente sensible, la empresa interesada puede solicitar que un acuerdo de no-difusión ("no-disclosure agreement") sea parte también de las negociaciones.

Si la oferta de una empresa es rechazada, se puede obtener, si así se solicita, una explicación por parte de la entidad pública. Las mismas tendrán 15 días, desde la solicitud, para informar sobre las razones del rechazo. Como se mencionara en el párrafo anterior, toda información sobre el contrato o llamado a licitación está sujeta al "Freedom of Information Act", con lo cual la empresa tiene derecho a solicitar información detallada sobre el proceso licitatorio, aunque quizás deba pagar una tarifa por ello.

Las Directivas de la UE en esta materia son implementadas en el Reino Unido a través de diversas regulaciones, siendo las más recientes las siguientes:

- The Public Contracts Regulations 2006
- The Utilities Contracts Regulations 2006
- The Public Contracts and Utilities Contracts (Amendment) Regulations 2007

La legislación británica, al igual que las Directivas de la UE, pueden obtenerse accediendo al sitio del Office of Government Commerce (www.ogc.gov.uk), que es la principal agencia gubernamental del Reino Unido responsable de compras del sector público, dependiente del Tesoro británico.

Entre otras páginas electrónicas de interés para obtener mayor información sobre compras gubernamentales cabe citar las siguientes:

www.bipcontracts.com

www.idea.gov.uk/marketplace

www.ogcbuyingsolutions.gov.uk

http://europa.eu/publicprocurement/index_es.htm (sitio de la Unión Europea)

www.businesslink.gov.uk (este sitio pertenece a una entidad gubernamental británica destinada a asesorar a PyMes. Haciendo clic en "sales & marketing" y luego en "selling" se puede acceder a documentos de utilidad tales como "Overview of selling to government" y "tender for a contract").

6.6.- Estándares de calidad, certificaciones y etiquetado

6.6.1.- Estándares de calidad, certificaciones

Siendo el Reino Unido un estado parte de la UE, las normas y requisitos técnicos y de calidad para el ingreso de productos están básicamente establecidos por las

regulaciones dictadas por la Comisión Europea.

A continuación, y dado que los alimentos constituyen un sector central en la política de promoción de exportaciones argentinas en el Reino Unido, representando a su vez entre el 60-70% de nuestras ventas a ese mercado, se sintetizan algunas de las regulaciones básicas aplicables a los alimentos importados de terceros países en el Reino Unido:

Regulaciones aplicables a los alimentos importados;

En el caso de alimentos importados en el Reino Unido procedentes de países extra-comunitarios, las normas generales establecen que los importadores son responsables de asegurar que los productos que ellos importan son apropiados para el consumo humano y que cumplen con las pautas británicas de composición y etiquetado apropiadas para cada producto.

Antes de importar un producto, se recomienda a los importadores discutir su propuesta con la Autoridad Sanitaria del Puerto británico por el cual ingresará a ese mercado, a fin de evitar inconvenientes ulteriores. A tal respecto, se sugiere acceder a la página electrónica www.apha.org.uk, perteneciente a la Asociación de Autoridades Sanitarias Portuarias, o contactarlos al correo electrónico apha@porthealth.co.uk. También puede ser de utilidad, particularmente si se trata de la primera exportación al Reino Unido, visitar el sitio www.sitpro.org.uk, entidad que podrá asesorar sobre la documentación necesaria y procedimientos comerciales con los cuales se deberá cumplir para realizar la operación.

Por otra parte, el artículo 18 del Reglamento de la UE 178/2002 ("EU General Food Law Regulation") requiere que los importadores mantengan un registro con los datos de sus proveedores (exportadores), productos que les han sido provistos por estos últimos y datos de los clientes entre los cuales han distribuido la mercancía importada, todo ello por razones de trazabilidad. Este registro debe estar a disposición permanente de las autoridades locales competentes, en caso de ser requerido. A través del sitio http://ec.europa.eu/food/food/foodlaw/index_en.htm se accede a un listado breve de las principales obligaciones que tienen los importadores o comerciantes de alimentos en la UE.

Los alimentos provenientes de terceros países destinados a consumo humano deben cumplir con los requerimientos generales de seguridad alimentaria mencionados en el Artículo 14 de la "EU General Food Law Regulation" (178/2002) y en la ley británica de Seguridad Alimentaria de 1990 ("The Food Safety Act 1990"). En general, estas regulaciones determinan que los alimentos importados no pueden ser perjudiciales para la salud, inapropiados para consumo humano, o contaminados de tal forma que no es razonable esperar que sean utilizados para consumo humano.

En adición, todo alimento importado en el Reino Unido también tiene que cumplir otras regulaciones, como ser "The Arsenic in Food Regulations 1959" y "The Contaminants in Food (England) Regulations 2006".

A partir del 1 de enero 2006, todo alimento importado en el Reino Unido debe cumplir también con los requerimientos del Reglamento (CE) 852/2004 de la UE, particularmente artículos 3 a 6, que especifican que el producto en cuestión debe haber

satisfecho los requisitos de higiene relevantes en cada una de las etapas de la producción, procesamiento y distribución.

Asimismo, los productos alimenticios importados en el Reino Unido tienen que haber sido elaborados en conformidad con los principios basados en el sistema HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points). De lo contrario, podrán ser rechazados o destruidos. Para mayor información sobre HACCP e higiene en los alimentos, favor de visitar <http://www.food.gov.uk/foodindustry/regulation/hygleq/>.

Además de las disposiciones generales mencionadas, también se aplican regulaciones específicas, dependiendo de si el producto alimenticio importado es o no de origen animal. Las principales son las siguientes:

Alimentos sin contenido de origen animal:

En general, para la importación de alimentos sin contenido de origen animal no se requieren certificados sanitarios. Sin embargo, cierto tipo de alimentos deben también cumplir con otras Regulaciones, como ser las Regulaciones sobre Contaminantes en Alimentos de 2006 ("The Contaminants in Food Regulations 2006"), la cual entrará en vigor a partir del 1 de julio 2006. La misma implementa el Reglamento (CE) 466/2001, y modificatorias, de la UE, que establece niveles máximos de (a) Micotoxinas (aflatoxinas) en importaciones de cereales, leche, nueces y fruta seca y cualquier producto elaborado a base de aquellos; (b) Nitratos en importaciones de hortalizas, particularmente espinacas y lechuga; (c) metales pesados (plomo, cadmio, mercurio) en importaciones de leche, carne, pescado, cereales, hortalizas, frutas, jugos de frutas, vinos; y (d) 3-MCPD en importaciones de proteína vegetal hidrolizada y salsa de soja. Otras Directivas de la UE, mencionadas en el Reglamento (CE) 466/2001, fijan los métodos de muestreo y análisis que las autoridades alimenticias deberán llevar a cabo. Las dos normativas aquí mencionadas pueden encontrarse en <http://www.opsi.gov.uk/si/si2006/20061464.htm> y <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2001:077:0001:0013:ES:PDF>, respectivamente.

Se sugiere ver también www.food.gov.uk/multimedia/pdfs/foodstuff_controls.pdf, en donde se encuentra un listado de algunas de las medidas de salvaguardia emitidas por la Comisión Europea con respecto a determinados productos alimenticios considerados de "alto riesgo".

Los alimentos importados también pueden necesitar cumplir con especificaciones comerciales establecidas por el comprador de la mercadería.

Los alimentos importados están sujetos a rutinas de inspección. La Autoridad Sanitaria del Puerto tiene el poder de examinar, tomar muestras y detener la mercancía si sospecha que infringen la legislación sobre alimentos.

Las Autoridades Sanitarias portuarias trabajan estrechamente con la Aduana británica y pueden solicitar a esta última que una partida de alimentos, bajo control de la Aduana, sea presentada para un examen sanitario. Las partidas de alimentos importadas pueden estar sujetas a examen por las siguientes razones:

- tipo de alimento

- contaminación o riesgo potencial
- país de origen
- cualquier problema en particular que se presente (incluso teniendo en cuenta las Decisiones de la Comisión de la UE)
- historia del producto o del país exportador

El examen puede consistir en (a) un control de los documentos para confirmar que el producto importado es el declarado en el manifiesto o en la declaración de aduana (por ejemplo, tipo, peso, cantidad), o (b) pueden extraerse muestras para análisis químico o microbiológico. No hay un plazo límite para llevar a cabo estos controles o análisis, pero se realizarán en el tiempo más breve posible.

La carga solo puede ser liberada por notificación escrita de la Autoridad Sanitaria del Puerto. El importador es responsable por los costos de almacenamiento y manipulación durante ese lapso.

Si los resultados de los análisis realizados demuestran que la mercadería en cuestión no cumple con la normativa comunitaria o británica en materia alimenticia, la misma puede ser (a) destruida; (b) sujeta a un “tratamiento especial” para adecuarla a las exigencias de la legislación sobre alimentos o procesada de tal forma que permita utilizar el producto para otros usos distintos a los de consumo humano o animal; o (c) reexportada a un tercer país, lo cual debe ser realizado dentro de los siguientes 60 días. El importador tiene el derecho de apelar ante los Magistrados de la Corte (Magistrates’ court) contra la decisión de la Autoridad Sanitaria del Puerto, recurso que deberá interponer dentro de los 30 días siguientes a la notificación de la mencionada decisión. Si el importador no está de acuerdo con el fallo del Magistrado de la Corte, puede apelar ante una de las Cortes de la Corona (Crown Court). La Autoridad del Puerto puede estar sujeta a pagar compensación si ha procedido incorrectamente y puede ser obligada por el Magistrado a pagar los costos incurridos por el importador.

En caso de surgir situaciones adversas en un tercer país, la UE puede imponer condiciones adicionales para la importación de ítems particulares. Esto significa que las Autoridades Sanitarias portuarias pueden llevar a cabo controles adicionales y tomar muestras de productos específicos provenientes de ese país.

Por último, se informa que a partir del 1 de enero 2006 ha entrado en vigencia el Reglamento (CE) 882/2004, la cual ha sido implementada en Inglaterra a través de la “Official Feed and Food Control (England) Regulations 2005”. Esta normativa puede encontrarse en los sitios http://europa.eu.int/eur-lex/lex/LexUriServ/site/es/oj/2004/l_191/l_19120040528es00010052.pdf y www.opsi.gov.uk/si/si2005/20052626.htm, respectivamente.

Alimentos que contienen productos de origen animal:

La importación de productos de origen animal está cubierta por las Regulaciones para Productos de Origen Animal (Importaciones de Terceros Países) (Inglaterra) (No 4) de 2004. Estas importaciones solo pueden ingresar al Reino Unido / UE a través de los Puertos de Inspección Fronterizos autorizados, donde son controlados para asegurar que cumplen con las regulaciones relevantes de salud pública y animal.

Solo pueden ingresar productos de terceros países y de establecimientos que hayan

sido (ambos) previamente aprobados por la Comisión Europea. Estas importaciones deben realizarse bajo los términos de las Regulaciones 2004 mencionada en el párrafo anterior, que requieren que los productos cumplan con las normativas de la UE en materia de salud pública y animal. Estas normativas requieren que los productos hayan sido producidos según los estándares de higiene de la UE, estén acompañados de una certificación sanitaria pública y animal (“public and animal health certification”) y sean originarios de un establecimiento aprobado (para obtener información sobre los establecimientos argentinos aprobados por la UE se sugiere ver la página electrónica de nuestra oficina agrícola en Bruselas – www.agricola-ue.org). Estas importaciones también deben cumplir con la Ley de Seguridad Alimentaria de 1990 (Food Safety Act 1990), la “EU General Food Law Regulation” (178/2002), y los Reglamentos (CE) 852/2004 y 853/2004. Los importadores deben solventar los costos en los que incurra la autoridad local por las inspecciones y los controles de las cargas.

Para obtener mayor información sobre las condiciones de importación de este tipo de productos se puede contactar a la División Internacional de Salud Animal del Departamento para Medio Ambiente, Alimento y Asuntos Rurales (DEFRA) (iah-imports@defra.gsi.gov.uk). Se sugiere también acceder al sitio www.defra.gov.uk/animalh/int-trde/imports/iins/index.htm, el cual permite mantenerse actualizado ante posibles nuevas normativas en esta materia.

Alimentos que contienen tanto productos de origen vegetal como productos procesados de origen animal:

Las reglas de higiene establecidas en el Reglamento (CE) 853/2004, salvo que se indique expresamente lo contrario, no se aplican a alimentos que contienen tanto productos de origen vegetal como productos procesados de origen animal. En estos casos, deben cumplir con el Reglamento (CE) 852/2004. No obstante, los productos procesados de origen animal utilizados en esta clase de alimentos sí deben haber sido elaborados y manipulados conforme lo establece el Reglamento (CE) 853/2004.

Los Reglamentos 852/2004 y 853/2004 pueden encontrarse en los siguientes sitios:

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2004:139:0001:0054:ES:PDF>,
<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2004:139:0055:0205:ES:PDF>.

Esta normativa ha sido implementada en Inglaterra a través de la Regulación sobre Higiene de Alimentos (Inglaterra) (No.2) de 2005, la cual puede obtenerse en el sitio www.opsi.gov.uk/si/si2005/20052059.htm.

- Otras disposiciones de interés o recomendaciones de autoridades británicas

Alimentos novedosos para la UE:

Si existen dudas sobre lo novedoso o no de un producto en la UE, es el importador quien deberá probar que los alimentos que pretende importar ya tienen una historia de consumo en la UE previo a mayo 1997. Si no tienen tal historia, tales productos estarán sujetos a los términos y condiciones del Reglamento UE sobre Alimentos Novedosos (“Novel Foods Regulation (EC) 258/97” –ver sitio <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31997R0258:ES:HTML->).

Testeos de productos:

Las autoridades británicas competentes (FSA) sugieren a los importadores que una muestra de los productos sea testeado en el Reino Unido, aunque no existe un requisito legal al respecto. Indican que las autoridades locales del Departamento de Salud Ambiental pueden encargarse de este tipo de análisis, pero cobrando por el servicio. Alternativamente, se pueden utilizar los servicios de un profesional, quien mira solamente el aspecto químico del producto, aunque la mayoría de ellos emplean también en sus laboratorios a un especialista en alimentos, quienes se encargan de analizar el aspecto microbiológico del mismo. El informe que redacte este laboratorio puede servir de base para el control de calidad en el país del cual se está importando.

Licencias de importación:

Algunos alimentos provenientes de terceros países requieren una licencia de importación para su comercialización en el Reino Unido, y pueden estar sujetas a un sistema de cuotas. Para mayor información se sugiere contactar The Rural Payments Agency (Tel: 0044 191 273-9696 / 226-5050 o enquiries@rpa.gsi.gov.uk / www.rpa.gov.uk).

Colorantes, condimentos y edulcorantes:

Algunos alimentos importados en el Reino Unido pueden tener colorantes, condimentos o edulcorantes. Si bien estos pueden estar aprobados por las autoridades alimenticias del país de origen, puede ser que no sea así en la UE. Para mayor información se sugiere ver www.food.gov.uk/foodindustry/guidancenotes/foodguid/foodadlegguid.

Alimentos orgánicos:

Si se están importando alimentos orgánicos, se puede contactar al “Organic Team – Imports Section” del DEFRA (tel: 0044 20 7238-5777 / 6059 o organic.imports@defra.gsi.gov.uk) y se sugiere ver el sitio www.defra.gov.uk/farm/organic/imports/index.htm. Para información sobre etiquetado de productos orgánicos se puede contactar a la Dra Michelle McQuillan (tel: 0044 207 276 8159 / michelle.mcquillan@foodstandards.gsi.gov.uk).

Empaquetamiento (“packaging”):

Los materiales y artículos que entran en contacto con los alimentos, incluyendo aquellos utilizados para el empaquetamiento del producto, están controlados por una amplia legislación comunitaria que ha sido plenamente implementada en el Reino Unido. Para obtener información sobre seguridad en el empaquetamiento se puede contactar a la “Food Contact Materials Unit” (tel: 0044 207 276 8555 o FoodContactMaterial@foodstandards.gsi.gov.uk). También se sugiere ver los sitios <http://www.food.gov.uk/foodlabelling/foodcontactmaterials2/> y <http://www.food.gov.uk/foodlabelling/packagingbranch/>.

Por último, se destaca nuevamente que la legislación británica aquí mencionada puede encontrarse accediendo al sitio www.opsi.gov.uk, mientras que la de la UE en el sitio <http://eur-lex.europa.eu/es/index.htm>.

Asimismo, se sugiere acceder a los sitios del Departamento para Medio Ambiente, Alimentos y Asuntos Rurales del Reino Unido (www.defra.gov.uk) y de la Agencia británica de Estándares Alimenticios (www.food.gov.uk), los cuales contienen información de utilidad en materia de importaciones procedentes de terceros países (no-comunitarios) y sobre estándares para alimentos.

6.6.2.- Etiquetado

Existen regulaciones especiales que establecen los requisitos para el etiquetado de ciertos productos. Algunas industrias están fuertemente reguladas en esta materia, tales como la de sustancias peligrosas, alimentos, farmacéutica, aparatos eléctricos, tabaco. Asimismo, en el caso de ciertos productos, como los farmacéuticos, se exige una licencia previa a la importación, fabricación o puesta en venta del mismo. Otros bienes, como los equipos eléctricos, tienen que estar certificados, garantizando que cumplen con los estándares de seguridad establecidos por la UE, y especialmente "marcados" como tales (etiquetado CE). Es un delito solicitar un etiquetado o marca CE sino se cumple con los estándares de la UE. La legislación de Descripciones Comerciales de 1968 ("The Trades Descriptions Act 1968") tipifica como delito penal el etiquetar un producto con una descripción falsa.

En lo concerniente al etiquetado de productos alimenticios, y en lo que se refiere a Gran Bretaña, los mismos están regulados por "The Food Labelling Regulations 1996", que se puede leer en www.opsi.gov.uk/si/si1996/Uksi_19961499_en_1.htm.

Las principales disposiciones señalan que, salvo ciertas excepciones, los alimentos deben contener en sus etiquetas:

- el nombre del alimento;
- una lista con los ingredientes;
- la duración del mismo (i.e.: la fecha mínima en la cual debe ser consumido -"best before..." o "use by...");
- cualquier condición especial necesaria para guardar el producto o condiciones de uso;
- el nombre o nombre comercial y dirección u oficina registrada del fabricante o empaquetador, o del vendedor establecido en la UE.
- detalle sobre el lugar de origen del producto, si la ausencia del mismo puede dar lugar a confusión sobre el verdadero origen del alimento.

Asimismo, existen otras regulaciones complementarias, dependiendo del tipo y característica del producto, que pueden encontrarse en el sitio www.food.gov.uk, perteneciente a la Agencia británica de Estándares Alimenticios ("Food Standards Agency"), particularmente www.food.gov.uk/foodindustry/guidancenotes/labelregsquidance/. También se sugiere ingresar al sitio www.eatwell.gov.uk, el cual contiene información adicional de utilidad sobre etiquetado.

6.7.- Derechos de Propiedad Intelectual, Patentes y Marcas

Los derechos de propiedad intelectual son aquellos que se confieren a las personas sobre las creaciones de su mente. Suelen dar al creador derechos exclusivos sobre la utilización de su obra por un plazo determinado.

Las cuatro principales clases de propiedad intelectual son patentes, marcas comerciales, derechos de autor y derechos en diseño, aunque es importante destacar que la propiedad intelectual va más allá de estas cuatro categorías, abarcando también a los secretos comerciales, indicaciones geográficas, derechos de los artistas (“performers rights”), derechos de base de datos, etc.

- Patentes

Una patente protege invenciones que pueden ser nuevos productos o procesos industriales, mejoramiento de productos o procesos ya existentes o nuevos usos de productos o procesos ya existentes. En el Reino Unido, la protección otorgada por la patente tiene una duración de 20 años.

Las patentes son derechos territoriales, una patente británica solo da derechos en el Reino Unido, sirviendo a su titular también para evitar la importación de un producto ya patentado localmente.

Para solicitar una patente en la Oficina de Patentes británica (www.ipo.gov.uk) se debe completar un documento legal y técnico que se denomina “Patent Specification”, en el cual se debe hacer una completa descripción del invento, adjuntando incluso dibujos de ser necesario. El contenido del mismo determinará si cabe o no conceder una patente. Las autoridades del Reino Unido sugieren, por lo general, que el interesado contrate los servicios de un agente de patentes registrado (www.cipa.org.uk), quien tendrá los conocimientos técnicos y legales necesarios para completar el mencionado documento.

También debe completarse el Formulario 1, denominado “Solicitud para la Concesión de una Patente”. Ambos documentos deben ser luego enviados a la Oficina de Patentes británica. A partir de agosto 2004 se abrió también la posibilidad de registrar una patente a través de internet, para ello se sugiere ver www.ipo.gov.uk.

- Marcas Comerciales

Una marca comercial es cualquier signo o símbolo utilizado por el comerciante para distinguir sus bienes o servicios de los bienes o servicios de otro.

Registrar una marca comercial en el Reino Unido para una sola clase de bienes o servicios cuesta 200 libras esterlinas. Si se quiere extender la protección a otra clase de bienes o servicios, cuesta 50 libras adicionales.

Una vez registrada la marca en el Reino Unido, la misma estará protegida solamente en el mercado británico. Si la intención es que tenga validez también en otros países, la Oficina de Patentes del Reino Unido propone las siguientes alternativas:

- Registrar la marca como “Marca Comercial Comunitaria” según el procedimiento establecido por la Oficina de la Unión Europea OAMI (Oficina para la Armonización del

Mercado Interno –<http://oami.europa.eu/ows/rw/pages/index.es.do>-) que tiene sede en Alicante (España). De esta manera, la misma estará protegida en toda la Unión Europea. El trámite se puede hacer a través de la mencionada oficina europea o directamente en la oficina de patentes del Reino Unido (para mayor información se sugiere ver www.ipo.gov.uk/tm/t-applying/t-should/t-should-abroad/t-should-abroad-ohim.htm).

- Registrar la marca, a través de la oficina de patentes del Reino Unido, bajo el sistema internacional del “Protocolo de Madrid”, el cual es administrado por la OMPI (Organización Mundial de la Propiedad Intelectual – www.wipo.org -). De esta forma, la misma estará protegida en todos los países miembros de este Sistema (aproximadamente unos 75). El Reino Unido es uno de los miembros, aunque no así la Argentina. Para mayor información, se sugiere ver www.ipo.gov.uk/tm/t-applying/t-should/t-should-abroad/t-should-abroad-madrid.htm.

Una vez registrada la marca comercial en la Oficina de Patentes del Reino Unido, la misma tiene una duración de diez años, la cual puede ser renovada ininterrumpidamente por períodos sucesivos de diez años abonando nuevamente, por cada renovación, 200 libras esterlinas por la primera clase de bienes o servicios, más 50 libras por cada clase adicional.

Capítulo 7: VIAJES DE NEGOCIOS

7.1. Transporte y hotelería

A) *Transporte*

- Cómo viajar dentro del Reino Unido:

Por razones de rapidez, se recomienda utilizar la red de líneas aéreas de cabotaje de Gran Bretaña para viajar de un extremo al otro del país. Los principales aeropuertos londinenses son Heathrow, Gatwick, Stansted y Luton.

- Cómo llegar desde el aeropuerto al centro de la ciudad de Londres:

Desde el aeropuerto de Heathrow (www.heathrowairport.com):

Vía Subterráneo: Piccadilly Line (línea azul). Funciona desde las 05:03hs hasta las 23:33hs de lunes a sábado y desde las 05:47hs hasta las 23:02hs los domingos. El trayecto al centro de la ciudad es de 45 minutos y cuesta aproximadamente £4. Para mayor información, ver www.tfl.gov.uk.

Es el medio más utilizado y barato para trasladarse desde el aeropuerto de Heathrow a la ciudad de Londres. Si el arribo al aeropuerto se produce luego de que ha partido el último servicio, se puede utilizar el autobús nocturno N9 que traslada directamente al centro de la ciudad, saliendo cada veinte minutos, y tarda unos 50-60 minutos.

Vía Autobús: National Express (www.nationalexpress.com), tardan entre 50 minutos y una hora y operan desde las 05:25hs hasta las 21:40hs. Destino en Londres: Estación Victoria. Cuesta £4.

Vía Tren: Heathrow Express (www.heathrowexpress.com). Parte cada 15 minutos entre las 05:07 y las 00:00 y arriba a la estación de Paddington. El trayecto dura de 15 a 20 minutos y cuesta £14.50 el trayecto de ida o £28 el de ida y vuelta (clase standard) si se saca on-line. Si se paga directamente a bordo del tren, la tarifa por un pasaje de ida es de £18.50 y de £32.00 el de ida y vuelta.

Vía Taxi: Aguardan a los pasajeros en la salida de las distintas terminales. El trayecto dura cerca de una hora y tiene un costo estimado de £50 - £60. Se pueden obtener tarifas mejores reservando previamente y a través del sitio www.taxiquoter.co.uk.

Desde el aeropuerto de Gatwick (www.gatwickairport.com):

Vía tren: Gatwick Express (www.gatwickexpress.com). El servicio comienza a las 04:35hs y termina a la 01:35hs, saliendo cada 15 minutos rumbo a la estación Victoria. El trayecto directo (non-stop) dura 30 minutos (35 minutos los domingos) y el viaje de ida cuesta £17.90. El boleto se puede comprar una vez subido al tren.

Vía Autobús: National Express (www.nationalexpress.com), tardan unos 90 minutos, dependiendo del horario del día y la Terminal (norte o sur). Tiene como destino el centro de Londres (estación Victoria). Cuesta £6,60.

Vía Taxi: los taxis tardan aproximadamente una hora y media para llegar al centro de Londres y cobran alrededor de £77 (+£8 por el “congestion charge” si se va al centro de Londres donde se aplica tal tarifa durante los días hábiles). Se pueden obtener tarifas mejores reservando previamente y a través del sitio. www.taxiquoter.co.uk.

Desde el aeropuerto de Stansted (www.stanstedairport.com) :

Vía Tren: Stansted Express (www.stanstedexpress.com). Parte cada 15 minutos entre las 06:00 (05:30 viernes a lunes) y las 00:30hs (01:30 viernes a domingo) rumbo a la estación de Liverpool Street. El trayecto dura alrededor de 45 minutos y tiene un costo de £16 ida o £24 ida y vuelta.

Vía Autobús: National Express (www.nationalexpress.com), tarda aproximadamente una hora y media hasta el centro de Londres (Estación Victoria) y opera las 24 horas. Cuesta £10.

- **Cómo moverse en la ciudad de Londres:**

Subterráneo:

El sistema de subterráneos, conocido como “Tube”, tiene una red de 12 líneas con un total de 273 estaciones. Los trenes circulan todos los días, excepto en Navidad, desde las 5:03 hasta la medianoche, dependiendo de la línea (ver www.tfl.gov.uk).

Las 12 líneas de subterráneos se identifican con colores. Cada una posee uno diferente de manera tal que pueda visualizarse claramente las conexiones posibles entre las mismas.

Algunas líneas, como por ejemplo Victoria y Jubilee, tienen rutas y recorridos sencillos, sin embargo existen otras, como por ejemplo la Northern Line, que tienen más de una ramificación en ambos sentidos.

Tickets: Se pueden adquirir boletos de a uno, tanto para la ida como para la vuelta. Si se realizaran más de dos viajes, es más económico comprar un Travelcard diario. Este permite realizar viajes ilimitados durante una misma jornada, incluso utilizando la red de autobuses y trenes.

Para viajes frecuentes, también se puede comprar un Travelcard semanal o bien mensual.

Autobuses:

Varias de las rutas de autobuses de Londres son convenientes para visitar los principales puntos turísticos y de negocios de la ciudad. En cada parada hay una lista con los principales destinos y mapas callejeros con las paradas más cercanas.

El precio del transporte en autobús es menor que el del subterráneo, sin embargo el tránsito de la ciudad suele ser muy congestionado y hace que los viajes tomen un tiempo prolongado. Al respecto, se destaca que durante los días de semana y en horario laboral se ha implementado el sistema de “congestion charge”. El mismo tiene un costo de 8 libras diarias por coche que ingresa al perímetro delimitado, y tiene como

objetivo, precisamente, disminuir el tráfico en el centro de Londres. Esta iniciativa podría extenderse en un futuro a otras ciudades del Reino Unido.

Los servicios nocturnos circulan por los recorridos más populares desde las 23hs. hasta las 06hs. Las rutas están marcadas con la letra N antes de números azules o amarillos. Todos estos servicios circulan por Oxford Street, Piccadilly Circus y Trafalgar Square, tres puntos importantes de la ciudad.

Trenes:

Para trasladarse a las afueras de Londres es conveniente utilizar los servicios de tren de British Rail, especialmente al sur del río donde el metro no suele llegar.

Las líneas más utilizadas son las que parten de Paddington, Charing Cross, Waterloo o Cannon Street (en este último caso los servicios funcionan durante los días hábiles). También está el servicio de Thameslink, que conecta el aeropuerto de Luton con el sur de Londres, el aeropuerto de Gatwick y la ciudad de Brighton (vía West Hampstead y Blackfriars).

De igual modo, existen servicios internacionales de alta velocidad que resultan muy convenientes para trasladarse a Francia y Bélgica si fuese necesario:

-Eurostar (www.eurostar.co.uk)

Este tren, que cruza el túnel del Canal de la Mancha, tarda dos horas y veinticinco minutos de Londres a París y solamente dos horas de Londres a Bruselas.

Este tren, silencioso y confortable, tiene 400 metros de largo, 18 vagones y una velocidad máxima de 300 kilómetros por hora. Tiene tres clases de servicios: Primera Clase Empresaria (Business Premier), Leisure Select y Standard. La primera es la más exclusiva, destinada particularmente a empresarios que no quieren perder tiempo, ofreciendo, entre otros beneficios, rapidez en el control de pasajes, acceso a salas de preembarque en las estaciones, menús variados y sofisticados, servicio de taxis en la estación de destino. La segunda también sería de primera clase pero destinada a pasajeros que no viajan por negocios.

Los trenes Eurostar parten directamente desde la estación St. Pancras International en Londres (antes lo hacían desde Waterloo International) y arriban a la estación Gare du Nord, en París, y Midi, en Bruselas. Eurostar cuenta a diario con un servicio de 15 trenes que parten desde la estación St. Pancras International hacia París, y 9 trenes con destino a Bruselas. Durante los fines de semana ofrece mayor frecuencia de viajes. Algunos trenes hacia París hacen una parada en su recorrido en Calais Frethun.

-Eurotunnel (www.eurotunnel.co.uk)

Servicio de traslado de autos, motocicletas, ómnibus y bicicletas para cruzar el túnel.

El Eurotunnel funciona las 24 horas, durante todo el año, y cuenta con cuatro servicios por hora durante todo el día. El trayecto dura 35 minutos (45 minutos en horario nocturno) desde Folkestone, Inglaterra, hasta Calais, Francia.

Existen distintos tipos de boletos: de ida, de ida y vuelta en el día, ida y vuelta dentro de un período de cinco días e ida y vuelta estándar. Se recomienda a los pasajeros comprar los boletos con anticipación a través de www.eurotunnel.co.uk o llamando al teléfono 08705 35 35 35. Aquellos pasajeros que no hayan comprado sus boletos por anticipado pueden presentarse directamente en la terminal de Eurotunnel, comprar el boleto y viajar; sin embargo, deben tener en cuenta que esto dependerá de la disponibilidad de asientos.

Los pasajes pueden pagarse con libras esterlinas, con euros o con tarjeta de crédito. Los boletos se envían por correo; si la reserva se hace dentro de los siete días previos a la fecha de viaje, podrá retirarlos el día de la partida.

B) Hotelería

El Reino Unido ofrece una insuperable gama de alojamientos, y hay una amplia oferta de lugares adecuados para cada presupuesto. Sin embargo, se recomienda asegurarse de que la calidad del establecimiento elegido haya sido evaluada.

Las normas AA, RAC, y ETC le dan una impresión de lo que puede esperar del alojamiento antes de llegar. Todos los miembros del alojamiento de la LTB (Oficina de turismo del Reino Unido) en su mayoría han pasado por un proceso de evaluación que es una garantía adicional.

Para efectuar una reserva de alojamiento, se recomienda considerar los siguientes puntos:

¿Se debe reservar por adelantado?

Sí, los hoteles en las ciudades capitales (Londres, Cardiff, Edimburgo y Belfast) están a menudo completos por lo que es aconsejable reservar habitación por adelantado.

¿Qué es una "Twin Bed" (cama gemela)?

Dos camas individuales en una única habitación.

¿Los precios son por persona o por habitación?

En Reino Unido, por lo general, los precios son por habitación.

¿Se añade algún impuesto al precio de la habitación?

Se abona IVA en todos los alojamientos. Por lo general, éste está incluido en el precio de la habitación, aunque no siempre. Se recomienda verificarlo al momento de efectuar una reserva. Si no está incluido, es del 17,5%.

¿Está incluido el desayuno en el precio de una habitación?

En los hoteles y casas de huéspedes generalmente sí.

¿Se debe pagar un depósito?

Para las reservas que se hacen por adelantado, a veces se debe abonar un depósito, cuya cantidad varía dependiendo de la duración de la estadía y la época del año. El depósito se deduce de la factura al final. En la actualidad, muchos hoteles exigen que se pague la habitación al momento del arribo. Por lo general, los hoteles y casas de huéspedes aceptan las tarjetas de crédito más importantes.

¿Cómo reconocer si el alojamiento es de buena calidad?

Buscar siempre un alojamiento con una clasificación del English Tourism Council (Departamento de Turismo de Inglaterra), AA o RAC.

7.2. Visas

Los ciudadanos argentinos no necesitan visa/permiso para ingresar al Reino Unido en calidad de turistas o por negocios. Únicamente se requiere poseer un pasaporte válido.

Sin embargo, existen varias categorías que sí requieren permiso de ingreso previo, por ejemplo: cónyuge e hijos de un ciudadano Británico que deseen establecerse en el Reino Unido, novio/a o pareja extranjera que desee ingresar al Reino Unido para contraer matrimonio y establecerse permanentemente en el país, personas que deseen establecer su propia empresa/comercio, inversores, clérigos, cónyuges o personas a cargo de los mencionados anteriormente.

Para solicitar información adicional, contactarse con:

Embajada Británica en Argentina

Sección Visas

Dirección: Dr. Luís Agote 2412

(C1425EOF), Buenos Aires

Argentina

Tel: (54-11) 5252 8778 (cada llamada cuesta el equivalente a 13 dólares estadounidenses, que podrán abonarse con tarjeta de crédito o débito Visa o Master Card a través de un sistema automatizado protegido).

E-mail: visas.foruk@fco.gov.uk

www.britain.org.ar / www.visainfoservices.com

7.3.- Clima, Atención médica, Idioma, Comunicaciones

- Clima

El clima británico es variable, por lo que se recomienda viajar con ropa abrigada y una chaqueta impermeable en cualquier estación. A menudo las temperaturas en el sur de Inglaterra son muy diferentes a las de Escocia.

Sea cual sea la estación, el tiempo puede cambiar de un día para otro. Los veranos británicos son suaves, en gran parte con ambiente soleado y seco. Las temperaturas alcanzan a menudo los 21° C y en los últimos años ocasionalmente los 30° C y apenas bajan de 14° C. La ropa ligera suele ser adecuada, pero es bueno traer un abrigo para los días más frescos. El otoño y la primavera son estaciones muy agradables en Gran Bretaña y las temperaturas están en torno a los 8 y 10° C. En invierno, el frío no es casi nunca extremo, pero debe traerse ropa de abrigo: bufanda, guantes, gorro e impermeable. Para mayor información, se recomienda visitar el sitio www.metoffice.com.

- Atención Médica

Los ciudadanos argentinos o residentes de América Latina tienen derecho a recibir asistencia médica gratuita ante una emergencia en los servicios de Accidentes y Emergencias de los hospitales públicos.

Si tuviera que permanecer internado en un hospital, incluso por causa de una emergencia o accidente, o si se lo derivara a una clínica como paciente externo, el paciente deberá abonar la prestación de los servicios.

Por lo tanto, antes de emprender un viaje al Reino Unido, se recomienda obtener una cobertura adecuada o bien un servicio de salud especial para viajeros.

Si desea traer remedios al Reino Unido, se sugiere corroborar si los mismos son permitidos. En caso contrario, se recomienda contar con una carta del médico dando detalles del estado de salud y de las drogas prescritas en caso que sean requeridas por la Aduana.

- Idioma

El inglés es el idioma oficial en el Reino Unido. Cada región tiene su propia forma de pronunciar las palabras y oraciones, lo que identifican al hablante con un área geográfica particular.

Gales, Escocia e Irlanda del Norte tienen un propio idioma?

A principio del siglo XX, la mitad de la población de Gales era capaz de hablar galés, un idioma que pertenece a la familia de los idiomas celtas. No obstante, el número de personas que lo habla ha declinado notoriamente y, en la actualidad, sólo un quinto de la población de la región lo practica.

Tanto el gobierno como grupos voluntarios están incentivando el uso de este idioma, siendo los colegios y los medios de comunicación los principales canales de difusión del mismo.

El gaélico, que también es de origen Celta, es hablado aproximadamente por 70.000 personas en Escocia, y la mayor concentración de hablantes se encuentra en las islas Hébridas. Otro grupo de escoceses han hablado por siglos un dialecto llamado Scots, el cual deriva del antiguo idioma inglés y que es totalmente diferente al gaélico.

El gaélico también es el idioma de los irlandeses. En la actualidad todavía es enseñado en Irlanda del Norte y la República de Irlanda.

- Comunicaciones

Telefonía básica:

Los precios por minuto varían dependiendo de la hora de la llamada y destino. Cualquier llamada a números como 0800 o 0808 es gratuita.

A continuación se expone el costo del minuto de una línea residencial. Las tarifas no incluyen llamadas de teléfonos públicos o habitaciones de hotel (estas últimas están sujetas al precio estipulado por el mismo):

Día Lun a Vier 06:00-18:00 - Llamadas nacionales: 4 centavos por minuto
Fuera de ese horario: 1.50 centavos; y fines de semana: 0.0 centavos la primera hora y luego 4 centavos por minuto. Existen, no obstante, diversos planes. Ver, al respecto, www.bt.com.

En cuanto a los teléfonos públicos, la tarifa mínima es de 40 centavos para llamadas locales y nacionales. Las máquinas devuelven únicamente las monedas no utilizadas, por lo que es recomendable abstenerse de meter monedas de 50 centavos, £1 y £2 para hacer llamadas cortas. Las llamadas internacionales, llamadas a celulares y a información telefónica y de espectáculos son más caras, dependiendo la tarifa de la hora en la que se hace la llamada. Algunos teléfonos aceptan tarjetas de crédito y de débito. En esos casos la tarifa mínima para llamadas nacionales y locales es de £1.20, cargándose luego 20 centavos por minuto. Para mayor información ver www.payphones.bt.com.

Debido a que el uso de teléfonos móviles está tan extendido, British Telecom se ha retirado del mercado de tarjetas telefónicas prepagadas. En consecuencia, para usar un teléfono público se necesita una de las siguientes opciones:

- ⌘ Efectivo
- ⌘ Tarjeta de crédito o débito
- ⌘ Tarjeta telefónica nacional (diferentes puntos de venta)

Números de teléfono de interés:

118118 - Asistencia nacional (pueden proporcionar el teléfono de personas particulares y de negocios en Gran Bretaña si se les da nombre y dirección)

118505 - Asistencia internacional (lo mismo que en el caso anterior, pero en el plano internacional)

999 - Servicios de urgencia (policía, bomberos, ambulancia)

Fuente: www.visitbritain.com

Servicios postales:

Correo: el horario de atención es, por lo general, de 09:00 a 17:30 hs de lunes a viernes, sin embargo las principales oficinas de correo atienden también los sábados de 09:00 a 12:30hs.

Royal Mail es el correo oficial en el Reino Unido y los siguientes son los costos para el envío de cartas, postales y paquetes dentro del Reino Unido:

- First class:

Royal Mail aspira a entregar todo correo First class al día siguiente laboral de haber sido

enviado.

- Second class:

Royal Mail aspira a entregar todo correo Second class a los 3 días laborables de haber sido enviado.

Se debe tener en cuenta que todos los costos postales se basan en el peso del envío.

Peso (en gramos y libra esterlina):

Peso máximo	First Class	Second Class
0-100g	36 centavos	27 centavos
101-250g	78 centavos	66 centavos
251-500g	108 centavos	90 centavos
501-750g	157 centavos	131 centavos
751-1000g (paquete)	308 centavos	249 centavos
1001-1250g (paquete)	430 centavos	-

Los paquetes que pesan más de 1kg no pueden ir por segunda clase.

Fuente: www.royalmail.com

Royal Mail también ofrece los servicios 'Special Delivery' (entregas especiales) y 'Recorded' (carta certificada). También existen correos privados que pueden ser encontrados en las páginas amarillas de la guía telefónica (www.yell.co.uk), y Parcelforce (www.parcelforce.com), una división autónoma de Royal Mail Group especializada en envío de paquetes.

Para mayor información, visitar www.visitbritain.com.

7.4.- Consideraciones en materia de seguridad

A raíz de los ataques terroristas del 11 de septiembre 2001, el gobierno británico incrementó las medidas de seguridad nacionales para neutralizar posibles atentados en su territorio. Además de haber intensificado las prácticas de seguridad rutinarias en aeropuertos y accesos al país, las mismas se han trasladado también a los empleados. Regularmente éstos deben cumplimentar con chequeos de seguridad que se realizan sobre su persona.

Asimismo, el CCTV (circuito cerrado de televisión), que antes cubría principalmente zonas aeroportuarias, se ha extendido también a los centros principales de las grandes ciudades del Reino Unido, así como a estaciones, avenidas, calles, tiendas, etc.. Por otra parte, y particularmente tras los atentados en Londres de julio 2005, se ha visto incrementado el número de policías en puntos estratégicos de las principales ciudades del Reino Unido (i.e.: estaciones de subtes, trenes, centro de las ciudades).

7.5.- Costumbres locales (recomendaciones prácticas)

- Devolución del IVA

El VAT (Impuesto al Valor Agregado) grava las ventas en un 17,5% y se aplica a casi

todo lo que se vende en el Reino Unido. El IVA casi siempre se incluye en el precio anunciado o marcado; sin embargo, en las tiendas de aparatos eléctricos o de papelería a menudo lo cargan separadamente.

Los visitantes extracomunitarios podrán reclamar la devolución del IVA por compras realizadas en aquellos negocios del Reino Unido que han adoptado el "VAT Retail Export Scheme", que es de carácter voluntario. Por ello, antes de realizar la compra, se sugiere preguntar si el negocio en cuestión ha adoptado el mencionado esquema. De ser así, y de solicitar la devolución del IVA, es indispensable presentar el pasaporte. Asimismo, se debe llenar un formulario (formulario 407) y luego entregar una copia del mismo en la aduana cuando se deje el país. En ocasiones, es necesario mostrar la mercadería en la oficina de aduana. Para poder recuperar el IVA, se deberá haber salido de la UE dentro de los tres meses de haber adquirido el producto.

Se destaca que el IVA no se devuelve en caso de gastos por hoteles y restaurantes.

El dinero de la devolución podrá ser enviado por cheque o ingresado en la cuenta de la tarjeta de crédito, pero se descuenta un porcentaje por el servicio.

Este sistema de devolución del IVA está regulado por circular de la Aduana británica ("Notice 704/1" de septiembre 2004). Se puede acceder a la misma a través de www.hmrc.gov.uk. Asimismo, para mayor información sobre este esquema se sugiere ver www.hmrc.gov.uk/vat/consumers-visitors.htm.

- Normas locales

Fumar está ahora prohibido en la mayor parte de los lugares públicos en el Reino Unido. Esto incluye los autobuses, trenes y subterráneos, teatros y la mayoría de los cines.

- Precauciones sanitarias

Las farmacias se denominan "Chemists" (o "Pharmacy") y venden una amplia gama de productos. Por lo que se refiere a los fármacos, se distinguen los que sólo se pueden adquirir con receta médica (POM- Prescription Only Medicines) y aquellos de venta libre (OTC- Over The Counter Medicines). Debe tenerse en cuenta que hay medicinas que en otros países se venden libremente y para cuya adquisición se necesita receta en el Reino Unido.

- Visitantes minusválidos

La mayoría de los lugares tiene acceso para sillas de ruedas. Tanto en los aeropuertos como en las estaciones de autobuses, trenes y subtes cuentan con infraestructura y servicios para que el visitante pueda trasladarse con comodidad.

7.6.- Horarios laborales y calendario de vacaciones

- Horario comercial:

Por regla general, los comercios están abiertos de lunes a sábado desde las 9:30-

10:00hs hasta las 19:00-20:00hrs.. Muchas de las grandes tiendas tienen un día en que permanecen abiertas hasta más tarde (20-21hs), generalmente los miércoles o los jueves. Las grandes tiendas abren también los domingos entre las 12 a 18hs. En pueblos pequeños los comercios suelen cerrar una tarde cada semana (normalmente el miércoles) y algunos cierran una hora durante el almuerzo. En muchos centros urbanos, ciertos grandes supermercados (i.e.: Tesco y Sainsbury's) están abiertos las 24 horas del día, lunes a viernes.

- Horarios de oficinas: 9:00 a 17 Hs de lunes a viernes
- Horario bancario: 09:00 a 17:00 hs de lunes a viernes
- Feriados:

Enero: 1 de enero (si cae en fin de semana se traslada al lunes -2 de enero es también feriado bancario en Escocia-)

Marzo: 17 de marzo (Día de San Patricio – solamente en Irlanda del Norte)

Marzo/Abril: Viernes Santo y lunes de Pascua

Mayo: Primero y último lunes del mes (feriado bancario)

Julio: 12 de julio (Batalla de Boyne -solamente en Irlanda del Norte-)

Agosto: Primer lunes del mes (feriado bancario solamente en Escocia) y último lunes del mes (feriado bancario)

Diciembre: Día 25 (Navidad), día 26 (Boxing day) (si caen fin de semana se trasladan al lunes y martes)

- Calendario de vacaciones:

En el Reino Unido, a diferencia de otros países del hemisferio norte, las vacaciones de verano (siguiendo el año escolar) son bastante cortas (aproximadamente seis semanas) y, por lo tanto, están prácticamente concentradas en el mes de agosto, aunque también cubren las dos últimas semanas de julio. Esto se debe a que existen muchos recesos escolares a lo largo del año, siendo los más importantes los de Navidad/Año Nuevo (dos semanas) y Semana Santa (dos semanas).

Es importante tener en cuenta estos feriados a la hora de programar viajes de negocios a este mercado.

Diferencia horaria

La diferencia horaria con la República Argentina es de 3 (tres horas). Sin embargo, durante los meses estivales (fines de abril a fines de octubre) es de 4 horas ya que se adelanta una hora.

ANEXO

1.- Contactos útiles:

Para mayor lectura y/o información sobre los temas mencionados en esta Guía, y en adición a los ya citados, se sugiere consultar también los siguientes sitios de internet:

- THE BRITISH MONARCHY

www.royal.gov.uk

- PRIME MINISTER'S OFFICE

www.number-10.gov.uk

- CABINET OFFICE

www.cabinet-office.gov.uk

- HM TREASURY

www.hm-treasury.gov.uk

- BANK OF ENGLAND

www.bankofengland.co.uk

- DEPARTMENT FOR BUSINESS, ENTERPRISE & REGULATORY REFORM

www.berr.gov.uk

- DEPARTMENT FOR TRANSPORT

www.dft.gov.uk

- DEPARTMENT FOR CULTURE, MEDIA AND SPORT

www.culture.gov.uk

- DEPARTMENT OF HEALTH

Línea de atención al público: 020 7210-4850 (lunes a viernes de 09:00 a 17:00hs.)

www.dh.gov.uk

- NHS DIRECT

Línea gratuita de atención al público: 0845-4647 (las 24hs.)

www.nhsdirect.nhs.uk

- UNITED KINGDOM PARLIAMENT

www.parliament.uk

- SCOTTISH EXECUTIVE

www.scotland.gov.uk

- SCOTLAND OFFICE

www.scotlandoffice.gov.uk

- SCOTTISH DEVELOPMENT INTERNATIONAL

www.scottishdevelopmentinternational.com

- THE SCOTTISH PARLIAMENT

www.scottish.parliament.uk

- CONVENTION OF SCOTTISH LOCAL AUTHORITIES

www.cosla.gov.uk

- SCOTTISH TOURIST BOARD

www.visitscotland.com

- NORTHERN IRELAND EXECUTIVE

www.northernireland.gov.uk

- NORTHERN IRELAND OFFICE

www.nio.gov.uk

- NORTHERN IRELAND HOUSING EXECUTIVE

www.nihe.gov.uk

- NORTHERN IRELAND DEPARTMENT FOR REGIONAL DEVELOPMENT

www.drdni.gov.uk

- NORTHERN IRELAND ASSEMBLY

www.niassembly.gov.uk

- NORTHERN IRELAND TOURIST BOARD

www.discovernorthernireland.com

- NATIONAL ASSEMBLY FOR WALES / WELSH ASSEMBLY GOVERNMENT

www.wales.gov.uk

- WALES OFFICE

www.walesoffice.gov.uk

- INTERNATIONAL BUSINESS WALES

www.ibwales.com

- WALES TOURIST BOARD

www.visitwales.com

- GREATER LONDON AUTHORITY

www.london.gov.uk

- CITY OF LONDON

www.corporationoflondon.gov.uk

- LOCAL GOVERNMENT ASSOCIATION

www.lga.gov.uk

- BRITISH GEOLOGICAL SURVEY

www.bgs.ac.uk

- ENVIRONMENT AGENCY FOR ENGLAND AND WALES

www.environment-agency.gov.uk

- PUBLIC RECORD OFFICE

www.nationalarchives.gov.uk

- HOUSING CORPORATION

www.housingcorp.gov.uk

- BRITISH COUNCIL

www.britishcouncil.org

2.- Otros sitios o contactos de interés:

www.argentina.tradenet.gov.ar

Es un sitio dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto de Argentina, en el cual se puede obtener información de mercado, oportunidades comerciales, listado de importadores de una amplia gama de productos/sectores y pertenecientes a diversos países.

http://exporthelp.europa.eu/index_es.html

Es un sitio de la Comisión Europea (UE) a través del cual se puede acceder a información relacionada con los requisitos de ingreso al mercado comunitario exigibles a productos provenientes de países en vías de desarrollo. A su vez, contiene un foro de intercambio entre los importadores europeos y los exportadores de esos países ("Espacio Comercial" o "Market Place").

http://ec.europa.eu/trade/issues/global/development/thd_es.htm

Este sitio contiene información complementaria sobre el uso y funcionamiento de la página electrónica mencionada en el párrafo anterior.

<http://eur-lex.europa.eu/es/index.htm>

Sitio de la UE a través del cual se puede acceder a legislación comunitaria.

www.uktradeinfo.com

Es un sitio administrado por la Aduana del Reino Unido en el cual se puede acceder a datos del intercambio comercial británico (expo-impo) discriminado hasta ocho dígitos, a listado de importadores, tipo de cambio y a otros datos de interés.

www.hmrc.gov.uk (Aduana británica) / www.defra.gov.uk (Ministerio de Medio Ambiente, Alimentos y Asuntos Rurales) / www.foodstandards.gov.uk (Agencia británica de Estándares Alimenticios).

A través de estos sitios se podrá acceder a normas aduaneras y sanitarias exigidas por el Reino Unido a productos importados.

www.bsi-global.com

A través de este sitio se puede acceder a estándares británicos (normativa técnica) en el sector industrial.

www.berr.gov.uk/europeandtrade (hacer click en “Importing into the UK”)

A través de este sitio se puede acceder a información de utilidad sobre exportaciones al Reino Unido de productos industriales.

www.tsnn.co.uk / www.exhibitions.co.uk

Presenta información acerca de las distintas ferias o exhibiciones que se realizan en el mercado británico.

www.britishcompanies.co.uk/organisations.htm o www.taforum.org

A través de estos dos sitios se puede acceder a listado de Cámaras o Asociaciones locales, como a empresas con sede en el Reino Unido por sector.

www.uktradeinvest.gov.uk

Pertenece a la oficina gubernamental británica encargada de promover las exportaciones e inversiones extranjeras en este mercado. Brinda información de utilidad a las empresas que quisieran radicarse en el Reino Unido.

www.businesslink.gov.uk

Brinda asesoramiento a empresas que quieran iniciarse o establecerse en el Reino Unido.

www.companieshouse.gov.uk

Oficina gubernamental en donde las empresas con sede en este mercado se registran. Permite determinar si las mismas siguen funcionando o están en proceso de quiebra o liquidación.

www.askalix.com/uk/

Es un buscador a través del cual se pueden obtener datos de empresas británicas (dirección postal, teléfono y facsímil) y breve información sobre la actividad de las mismas.

<http://uk.yahoo.com> o www.google.co.uk

Son buscadores de interés para obtener mayores datos sobre empresas británicas (correo electrónico, sitio internet).

www.streetmap.co.uk

Permite acceder a calles y direcciones postales en el Reino Unido

Cámara de Comercio Británica-Argentina (“British-Argentine Chamber of Commerce – BACC-)

enquiries@britargcham.co.uk / www.britargcham.co.uk

Es la Cámara de comercio bilateral con sede en Londres.

Cámara de Comercio Argentino-Británica (CCAB)

www.ccab.com.ar

Cámara de comercio bilateral con sede en Buenos Aires

Embajada Argentina en Reino Unido

www.argentine-embassy-uk.org

Embajada Británica en Argentina

www.britain.org.ar

Consejería Agrícola Argentina ante la Unión Europea

www.agricola-ue.org

Fundación Exportar

www.exportar.org.ar

Cancillería Argentina

www.cancilleria.gov.ar