



# Como Exportar Reino Unido

entre

**BrazilTradeNet**



Ministério das Relações Exteriores  
Departamento de Promoção Comercial  
Divisão de Informação Comercial



### SUMÁRIO

<b>MAPA</b> .....	02	<b>V - ACESSO AO MERCADO</b>	
<b>INTRODUÇÃO</b> .....	03	1. Sistema tarifário .....	38
<b>DADOS BÁSICOS</b> .....	06	2. Regulamentação da Importação .....	39
<b>I - ASPECTOS GERAIS</b>		3. Documentação e formalidades .....	41
1. Geografia .....	07	4. Regimes especiais .....	42
2. População, centros urbanos e nível de vida .	07	<b>VI - ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO</b>	
3. Transportes e comunicações .....	09	1. Canais de distribuição .....	44
4. Organização política e administrativa .....	10	2. Promoção de vendas .....	46
5. Organizações e acordos internacionais .....	11	3. Práticas Comerciais .....	47
<b>II - ECONOMIA, MOEDA E FINANÇAS</b>		<b>VII – RECOMENDAÇÕES ÀS EMPRESAS BRASILEIRAS</b>	
1. Conjuntura econômica .....	12	1. Acesso ao mercado e aproveitamento do	
2. Principais setores de atividade .....	14	regime tarifário especial .....	50
3. Planejamento econômico .....	15	2. Informações sobre tarifas e regulamentação	
4. Moeda e finanças .....	15	de importação .....	50
5. Finanças Públicas .....	17	3. Documentação de Embarque .....	50
6. Balanço de Pagamentos .....	17	4. Canais de distribuição .....	51
7. Reservas Internacionais .....	18	5. Promoção de vendas .....	51
<b>III - COMÉRCIO EXTERIOR</b>		6. Serviços de consultoria de “marketing” .....	51
1. Evolução recente .....	21	7. Práticas comerciais .....	51
2. Direção .....	22	8. Designação de agentes .....	51
3. Composição .....	27	9. Reclamações, litígios e arbitragens comerciais	52
<b>IV - RELAÇÕES ECONÔMICAS BRASIL-REINO UNIDO</b>		10. Viagens de negócios .....	52
1. Intercâmbio comercial bilateral .....	32	11. Assistência do SECOM .....	52
2. Composição do intercâmbio		<b>ANEXOS</b>	
comercial bilateral .....	34	I - Endereços .....	54
3. Investimentos Bilaterais .....	37	II - Fretes e Comunicações com o Brasil .....	66
		III - Informações sobre o SGP ou ALADI .....	67
		IV - Documentação de Embarque .....	67
		V - Informações práticas .....	68
		<b>BIBLIOGRAFIA</b> .....	71





## INTRODUÇÃO

O Reino Unido é um dos principais países industrializados e importante exportador de bens manufaturados e de serviços. Apresenta-se como a quinta potência comercial entre os países de economia de mercado, após os Estados Unidos, o Japão, a Alemanha e a França, com um PIB que alcançou US\$ 1.292 bilhões em 1997.

Com uma corrente de comércio da ordem de US\$ 546,74 bilhões, em 1996, as exportações britânicas responderam por aproximadamente 5,0% das exportações mundiais e 7,4% das exportações dos países industrializados, enquanto as importações corresponderam, no mesmo ano, a 5,4% das importações mundiais e a 8,1% das importações dos países industrializados. Suas vendas para os países industrializados alcançaram, em 1996, a cifra de US\$ 190 bilhões, representando 73,6% do total de suas exportações mundiais.

Dotado de escassos recursos naturais, exceto no setor energético, o Reino Unido sempre dependeu do suprimento externo de matérias-primas e produtos básicos. A situação insular do país e a sua expansão mundial, em séculos passados, provocaram um grande desenvolvimento das atividades comerciais, que se tornaram vitais para a economia britânica. Paralelamente, foi-se criando um complexo sistema de serviços de apoio ao comércio exterior, tais como companhias de navegação marítima, bancos e instituições financeiras, companhias de seguros, etc.

As exportações e importações de bens e serviços corresponderam, respectivamente, a 29,5% e 30,3% do PIB em 1996. O país é um dos maiores exportadores de equipamento aeroespacial, veículos a motor, material e aparelhos elétricos, maquinaria industrial, produtos siderúrgicos e químicos, manufaturas têxteis, e figura entre os principais importadores de produtos agropecuários, matérias-primas e bens semi-elaborados.

O relacionamento do Reino Unido com os países-membros da União Européia é um aspecto relevante da política externa britânica e elemento condicionador de suas relações econômicas com o mundo. Quando a Comunidade Européia foi formada, em 1957, o Reino Unido não se integrou aos seis membros fundadores. Somente filiou-se após várias negociações, em janeiro de 1973, juntamente com Dinamarca e Irlanda. A União Européia apareceu, em 1996, como mercado de destino de 56% das exportações britânicas. O Reino Unido importou dos países industrializados o montante de US\$ 214,67 bilhões, correspondentes a 75,7% de suas importações globais, sendo que, desse percentual, o valor de US\$ 158,67 bilhões foi relativo às importações de seus parceiros comunitários, representando 56% de suas importações totais.

O comportamento recente da economia britânica reflete o êxito da política de combate à inflação nos anos precedentes. Em 1993, o PIB cresceu 2,1%, em 1994, 3,8%, em 1995, 2,4% e em 1996, 2,4%. Os últimos dados comparativos de crescimento (1º trimestre de 1997) deixam o Reino Unido à frente de Alemanha, França, Japão, Itália, Canadá e atrás somente dos EUA (por diferença mínima).

A sustentabilidade da retomada do crescimento tem sido determinada basicamente por dois "freios": em primeiro lugar, por uma política monetária e fiscal conservadora, que manteve o controle da inflação como prioridade absoluta; em segundo lugar, por um comportamento ainda prudente dos consumidores britânicos. A partir de meados de 1996, no entanto, houve significativo aumento do consumo. Nessas circunstâncias, o novo "freio" passou a ser a forte valorização da libra (35% em relação ao marco nos doze meses seguintes a agosto de 1996), apenas parcialmente revertida no início de agosto de 1997. Tal valorização, fruto da expectativa do mercado de que a taxa de juros teria de ser elevada diante dos sinais de aquecimento (como, de fato, viria a ocorrer), ajudou a conter os preços dos importados e a resultante elevação geral dos preços no mercado interno.



A inflação, que se elevou em setembro de 1997 para 3,6% (de 2,7% em dezembro de 1996), permanece acima da média da União Européia e da verificada nos demais países do G-7: 2,2% nos EUA, 1,4% na Itália, 1,8% no Canadá, 1,5% na França, 2,1% na Alemanha, 2,21% no Japão. Em compensação, continua a verificar-se forte tendência de redução do desemprego, que, em setembro de 1997, chegou a 5,2%, contra 10,6% em janeiro de 1993, no pico da recessão do início dos anos 90. Também neste item é ilustrativa uma comparação com a realidade de outros países: Alemanha, 11,7%; França, 12,5%; Itália, 12,4%.

Embora a recuperação da economia britânica apresente certos desequilíbrios, entre eles o continuado dinamismo do setor de serviços, em contraste com a relativa estagnação na indústria, o quadro econômico descrito pelos números acima, comparado ao das principais economias da Europa continental, e particularmente aos problemas enfrentados, desde a virada de 1995 para 1996, por França e Alemanha, inspira uma sensação positiva na sociedade britânica. As cifras econômicas, e mesmo sua comparação com as de outras sociedades desenvolvidas, entretanto, não refletem certas desvantagens que afetam a qualidade de vida da população, tais como: salários muito inferiores aos praticados nas demais nações industrializadas da Europa, normas trabalhistas mais flexíveis e menos conducentes a níveis mais altos de estabilidade no emprego (embora esta flexibilidade tenha atraído grandes investimentos, sobretudo dos EUA e do Japão, gerando milhares de empregos), baixa qualificação da mão-de-obra na base da pirâmide social, nível alto e ainda crescente das disparidades de renda.

A política de importação do Reino Unido é basicamente liberal. Excetuados os casos de restrições de importação previstos pela regulamentação da União Européia (i.e: produtos contingenciados), a maior parte das importações se efetua livremente. Por esse motivo, muitas empresas estrangeiras utilizam o Reino Unido como plataforma na Europa Oci-

dental para operações de processamento, montagem local e posterior distribuição na União Européia.

O segmento de serviços financeiros é tido, na atualidade, como o setor mais dinâmico do Reino Unido, tendo induzido, nos anos 90, o chamado "boom" da chamada *City of London*, como é conhecido, nos meios econômicos, o centro financeiro londrino, que reúne as principais instituições bancárias, financeiras, de seguros e de fundos de pensão da Europa, destacando-se como maior centro financeiro europeu e mais importante centro mundial de transações financeiras internacionais.

O Reino Unido ocupa o quinto lugar (8,9%) entre os parceiros comerciais do Brasil na União Européia, após Alemanha, Itália, Países Baixos e França. As exportações brasileiras para o mercado britânico não apresentaram variação, mantendo-se no patamar de US\$ 1,2 a US\$ 1,3 bilhões, no período compreendido entre 1994 e 1997. O Reino Unido absorveu, em 1997, 8,7% das exportações brasileiras para a União Européia, sendo o quinto maior consumidor de produtos brasileiros entre os demais países. Nesse mesmo ano, o mercado britânico apareceu como o nono destino das exportações do Brasil no âmbito mundial, com uma participação de 2,4% sobre o total.

Com referência às importações brasileiras, o Reino Unido é o sétimo parceiro comercial brasileiro, ocupando o quarto lugar entre os maiores fornecedores da União Européia, após Alemanha, Itália, e França, com um percentual de 2,43% do total.

No tocante a investimentos estrangeiros no Brasil, o Reino Unido ocupa a terceira posição, com uma participação de aproximadamente 9,0%, equivalente a um montante de US\$ 5,2 bilhões, superado somente pelos Estados Unidos e Alemanha.

Com a decisão do Governo britânico, a partir de 1995, de atribuir crescente importância, em sua política externa, às relações com a América Latina, e especificamente com



o Mercosul, os empresários britânicos passaram a envolver-se com maior intensidade na busca de maior participação no mercado regional . Com efeito, os interesses econômicos britânicos - em especial na Colômbia (sobretudo petróleo e gás), no Peru (gás), na Argentina e no Brasil (investimento direto e financeiro, privatização e crescimento das exportações) - acrescido do peso próprio do Brasil, na região, justificam a importância do Brasil como parceiro preferencial e estratégico do Reino Unido.

Para o Brasil, o Reino Unido, por suas características, representa um mercado extremamente promissor, que dispõe de um complexo sistema de serviços de apoio ao comércio exterior. Sua posição de liderança, aliada ao peso da economia britânica, tornam seu mercado ainda mais atrativo como ponte para os parceiros de toda União Européia.

**DADOS BÁSICOS**

Superfície: 244.100 km<sup>2</sup>

População: 59,0 milhões de habitantes (1997)

Densidade demográfica: 242 hab/km<sup>2</sup> (1997)

População economicamente ativa: 22,1 milhões (1997)

Principais cidades: Londres (capital), Birmingham, Manchester, Glasgow, Sheffield e Liverpool

Moeda: Libra esterlina (£)

Cotação: £ 1,00 = US\$ 1,665 (26.08.97)

PIB, a preços de mercado: US\$ 1.293,3 bilhões (1997)

Origem do PIB (1996):

Agropecuária	2,0%
Indústria	35,0%
Serviços	60,0%
Outros	3,0%

Crescimento real do PIB:

1993 = 2,1%
1994 = 4,3%
1995 = 2,7%
1996 = 2,3%
1997 = 3,4%

PIB 'per capita': US\$ 21.928,75 (1997)

Comércio exterior:

Exportações: US\$ 280,6 bilhões - fob (1997)

Importações: US\$ 297,7 bilhões - fob (1997)



### I – ASPECTOS GERAIS

#### 1. Geografia

##### Localização e superfície

O Reino Unido da Grã-Bretanha e Irlanda do Norte é constituído pelas chamadas ilhas britânicas, localizadas na costa noroeste da Europa. A principal dessas ilhas, a Grã-Bretanha, compreende a Inglaterra, a Escócia e o País de Gales. Integram também o Reino Unido a parte setentrional da Irlanda, conhecida como Ulster, e algumas ilhas menores, tais como: Wight, Scilly, Channel Islands, Shetland e Orkney.

A Grã-Bretanha está separada do continente europeu pelo Canal da Mancha, ao sul, e pelo Mar do Norte, a leste. A superfície total do Reino Unido é de 244.100 km<sup>2</sup> (equivalente ao Estado de São Paulo), assim distribuídos: Grã-Bretanha – 229.979 km<sup>2</sup> (sendo Inglaterra com 130.439 km<sup>2</sup>, Escócia com 78.772 km<sup>2</sup> e País de Gales com 20.768 km<sup>2</sup>), e Irlanda do Norte (Ulster) – 14.121 km<sup>2</sup>.

As distâncias na Grã-Bretanha são relativamente reduzidas, dado que de norte a sul e de leste a oeste correspondem, respectivamente, a 1.000 km e 600 km. As distâncias entre Londres e algumas cidades do Reino Unido e da Europa Ocidental são:

Birmingham	161 km
Glasgow	562 km
Liverpool	287 km
Manchester	264 km
Belfast	543 km
Cardiff	246 km
Paris	337km
Bruxelas	340 km
Antuérpia	335 km
Rotterdam	337 km
Hamburgo	746 km

##### Regiões geográficas e clima

A Grã-Bretanha divide-se em duas regiões geográficas principais: uma de planícies e baixadas (“Lowlands”) e outra de montanhas pouco elevadas e planaltos (“Highlands”). A primeira abrange basicamente o sul e o sudoeste da ilha, correspondendo à maior parte da Inglaterra. Nessa região encontram-se planícies e pequenas elevações, com altitude máxima de 305 metros. A região de “Highlands” compreende toda a Escócia, a chamada Região dos Lagos, uma cadeia central conhecida como Peninos, o País de Gales e os distritos ingleses da Cornualha e de Devon. Caracteriza-se por elevações superiores a 300 metros e atinge altitude máxima de 1.342 metros.

Devido à sua localização em altitudes médias e ao seu caráter insular, o Reino Unido possui clima temperado, com regime de chuvas distribuídas por todo o ano, sendo pouco comuns os extremos de temperatura. A média anual varia de 7°C a 12°C, podendo atingir temperaturas mínimas de -12°C (dezembro e janeiro) e máximas de 32°C (julho e agosto).

#### 2. População, centros urbanos e nível de vida

A população do Reino Unido estava estimada em 58,395 milhões de habitantes, no ano de 1995, com a seguinte distribuição:

Região	População (mil hab)	Dens. Dem. (hab./km <sup>2</sup> )
Inglaterra	48.708	373
País de Gales	2.913	140
Escócia	5.132	66
Irlanda do Norte	1.642	122



A densidade demográfica média em 1995 era de 242 hab./km<sup>2</sup>. Projeções do Governo indicam que o contingente populacional do Reino Unido deverá alcançar o número de 59,1 milhões de pessoas no ano 2001.

A população economicamente ativa, em meados de 1996, era de 22,1 milhões.

O percentual de distribuição é o seguinte:

- Serviços	76,0%
- Indústria	17,7%
- Construção Civil	3,8%
- Agricultura, extração e pesca	1,5%
- Mineração, energia e água	1,0%

Regiões do Reino Unido e população (em meados de 1995):

Região	População
<b>North</b>	<b>3.099.800</b>
Cleveland	560.100
Cumbria	490.200
Durham	607.800
Northumberland	307.700
Tyne and Wear	1.134.000
<b>Yorkshire and Humberside</b>	<b>5.025.000</b>
Humberside	889.500
North Yorkshire	726.100
South Yorkshire	1.305.400
West Yorkshire	2.104.000
<b>East Midlands</b>	<b>4.102.200</b>
Derbyshire	954.100
Leicestershire	916.900

Lincolnshire	605.600
Northamptonshire	594.800
Nottinghamshire	1.030.000

<b>East Anglia</b>	<b>2.104.900</b>
Cambridgeshire	686.900
Norfolk	768.800
Suffolk	649.500

<b>South East</b>	<b>17.870.200</b>
Bedfordshire	543.100
Berkshire	769.200
Buckinghamshire	658.400
East Sussex	726.500
Essex	1.569.900
Greater London	6.967.500
Hampshire	1.605.700
Hertfordshire	1.005.400
Isle of Wight	124.600
Kent	1.564.300
Oxfordshire	590.200
Surrey	1.041.200
West Sussex	722.100

<b>South West</b>	<b>4.798.400</b>
Avon	978.900
Cornwall and Isles of Scilly	479.600
Devon	1.053.400
Dorset	673.000
Gloucestershire	549.500
Somerset	477.900
Wiltshire	586.300

<b>West Midlands</b>	<b>5.294.900</b>
Hereford and Worcester	699.900
Shropshire	416.500



Staffordshire	1.054.400
Warwickshire	496.300
West Midlands (Metropolitan County)	2.627.800

<b>NorthWest</b>	<b>6.412.000</b>
Cheshire	975.600
GreaterManchester	2.578.000
Lancashire	1.424.000
Merseyside	1.434.400

### Indicadores sociais em percentual (1994-95):

- Aparelhos de televisão	95%
- Telefones	91%
- Automóveis	69%
- Máquina de lavar roupa	89%
- Geladeiras	99%
- Vídeos	30%

### População estudantil

Existem mais de 9 milhões de estudantes no Reino Unido, que freqüentam 29.000 escolas do Estado, 2.000 escolas especiais e 2.400 escolas particulares. Uma média de 71% dos estudantes continuam a estudar depois dos 16 anos de idade completos.

Curso	Quant. de alunos
Jardim da Infância	62.000
Primário	4.998.000
Secundário	3.588.000
Independentes	591.000
Escolas especiais	114.000
Total de estudantes	9.352.000

### 3. Transportes e comunicações

#### Rede Rodoviária

A maior parte do tráfego de passageiros e carga no Reino Unido é feito por rodovia. O total de rodovias no país é de 389.200 km (1994). Segundo o "Britain 1997, an Official Handbook", em 1995 havia 21,4 milhões de carros; 594.000 motocicletas; 74.000 ônibus e táxis e 2,2 milhões de caminhonetes.

O sistema rodoviário britânico tem sido continuamente melhorado, visando a conectar as maiores concentrações populacionais áreas industriais e portos, como também a atender ao constante aumento de tráfego de veículos. Taxas sobre combustíveis e veículos contribuem para o investimento público em estradas, uma vez que não se cobram pedágios em geral.

#### Rede ferroviária

A "British Rail" constitui uma empresa pública responsável pela operação de ferrovias no Reino Unido, incluindo os serviços de passageiros, cargas e encomendas. A rede ferroviária é de significativa importância no transporte de mercadorias dos portos marítimos para os principais centros urbanos.

Em 6 de maio de 1994, foi inaugurado o túnel sob o Canal da Mancha, que liga o Reino Unido à França e Bélgica, permitindo a realização de viagens entre Londres e Paris ou Londres e Bruxelas em três horas.

#### Transportes marítimos

O Reino Unido é uma potência comercial marítima. Possui uma frota mercante de 664 navios, com capacidade de 500 ou mais toneladas brutas e com tonelagem total de 12,5 milhões.



A maior parte do comércio britânico com o exterior é realizado por mar. Em 1995, o comércio britânico com o exterior atingiu 95% do total comercializado, quanto ao peso, e 77% quanto ao valor. As principais mercadorias transportadas por mar são petróleo, manufaturas e gêneros alimentícios.

Em 1994, os portos movimentaram 352 milhões de toneladas. Os portos britânicos dispõem, em geral, de amplas facilidades para a carga frigorífica e boa infra-estrutura no tocante a armazéns e entrepostos aduaneiros.

O Reino Unido é membro da Organização Marítima Internacional (IMO - International Maritime Organization), órgão das Nações Unidas, cuja sede se localiza em Londres. A Organização promove acordos internacionais sobre segurança no mar, prevenção de poluição por navios, entre outros.

#### Transportes aéreos

Existem mais de 140 aeródromos licenciados no Reino Unido. A *British Airports Authority* - BAA, recentemente privatizada, possui e opera os oito maiores aeroportos do país: Heathrow, Gatwick, Stanstead, London City Airport (estes em Londres), Southampton, Glasgow, Edinburgh, Prestwick e Aberdeen, que juntos realizam cerca de 70% do tráfego de passageiros e 85% do de carga. O aeroporto internacional de Heathrow é o mais importante e bem equipado do Reino Unido, inclusive para carga, dispendo de todas as facilidades para manuseio e armazenagem. Em 1995, os aeroportos britânicos movimentaram, em conjunto, mais de 110,0 milhões de passageiros, e cerca de 2,0 milhões de toneladas de frete.

Depois dos Estados Unidos, o Reino Unido possui o maior número de empresas aéreas do mundo, as quais são inteiramente gerenciadas pelo setor privado. As principais empresas aéreas são a British Airways, que possui uma das maiores redes aéreas do mundo, cobrindo 570.000km de rota e mais de 60 países, British Midland, Virgin Atlantic, Britannia Airways e Air UK.

Além da VARIG e British Airways, diversas empresas internacionais mantêm vôos ligando o Brasil ao Reino Unido. A Transbrasil começou a operar para Londres/Gatwick duas vezes por semana em novembro de 1996.

#### Comunicações

O sistema de comunicações britânico se apresenta como um dos mais modernos e eficientes do mundo. A rede de telecomunicações ocupa a quarta posição em âmbito mundial.

A discagem direta é amplamente difundida no Reino Unido: quase todas as ligações internas são realizadas pelos próprios assinantes, os quais também podem falar por DDI com a maior parte do mundo, bem como transmitir dados entre computadores ou via "fac-símile".

O correio britânico é igualmente eficiente e oferece aos usuários diversos serviços especiais. A correspondência aérea demora, em média, seis dias entre o Brasil e o Reino Unido, e cerca de um a dois dias de Londres para qualquer cidade britânica.

#### 4. Organização política e administrativa

##### Organização Administrativa

O sistema básico de organização pública, em nível regional, excluindo a área da Grande Londres, divide o País em 53 grandes unidades administrativas regionais, dentro das quais existem 369 pequenas unidades administrativas municipais. A chamada "Grande Londres" tem administração um pouco diferente, embora calcada nos mesmos princípios; é dividida em 32 circunscrições e a "City" de Londres.

##### Organização Política



O Reino Unido é um Estado monárquico unitário e adota o regime parlamentar de Governo. O poder executivo central é exercido pelo Gabinete, em nome da Coroa, cabendo o poder legislativo às duas casas do Parlamento; a Câmara dos Lordes, cujas cadeiras são ocupadas por nobres, e a Câmara dos Comuns, cujos membros são eleitos diretamente por sufrágio universal.

Os principais órgãos públicos dos setores econômico-financeiros e de comércio exterior são: o *Treasury*, o *Department of Trade and Industry*, o *Bank of England* e o *Board of Customs and Excise*.

### 5. Organizações e acordos internacionais

O Reino Unido é membro de 120 organizações internacionais, entre as quais incluem-se as Nações Unidas, o "Commonwealth" (uma associação de cinquenta países independentes que surgiu do desmantelamento do Império Britânico a partir de 1945), a OTAN e os seguintes organismos e instituições econômicas ou financeiras internacionais:

**UE** – União Européia

**OCDE** – Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico

**OMC** – Organização Mundial do Comércio

**FMI** – Fundo Monetário Internacional

**BIRD** – Banco Internacional para a Reconstrução e o Desenvolvimento

**CFI** – Cooperação Financeira Internacional

**AID** – Associação Internacional de Desenvolvimento

**FAO** – Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura

**UNIDO** – Organização das Nações Unidas para o Desenvolvimento Industrial

**UNCTAD** – Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento

Vários organismos para o comércio de produtos básicos possuem sua sede em Londres, tais como a Organização Internacional do Café, a Organização Internacional do Cacau e o Conselho Internacional do Trigo.



## II - ECONOMIA, MOEDA E FINANÇAS

### 1. Conjuntura econômica

O Reino Unido destaca-se como um dos principais países industrializados<sup>(1)</sup> e como importante mercado exportador de bens manufaturados e de serviços.

Pelo nível do Produto Interno Bruto, a economia britânica é a quinta em termos mundiais<sup>(2)</sup>, de acordo com os dados da Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico - OCDE. A importância das atividades comerciais é medida pelo fato de que as exportações de bens e serviços representaram 29,5% do PIB britânico em 1996, ficando as importações com a fatia de 30,3%, no mesmo período. O crescimento anual médio do comércio exterior britânico, dos últimos cinco anos, a preços constantes, foi da ordem de 5,7%.

Dotado de abundantes reservas de carvão mineral e

com a produção de petróleo e gás natural do Mar do Norte, o Reino Unido tornou-se totalmente auto-suficiente em produtos energéticos a partir de 1981, com substancial benefício para seu balanço de pagamentos.

#### Produto Interno Bruto

Após dois anos consecutivos em depressão, de meados de 1990 a meados de 1992, a economia do Reino Unido retomou o crescimento no segundo semestre de 1992 e, desde então, entre 1993 e 1997, tem mantido taxa média sustentada de crescimento entre 2,1% e 4,3% ao ano. O Governo inglês estima que a taxa de crescimento de 1998 se situe entre 2,0% e 2,5%.

**Produto Interno Bruto, a preços de mercado, 1992-1997**

	1992	1993	1994	1995	1996	1997
PIB (US\$ bilhões)	905,56	934,63	1.045,4	1.091,4	1.159,2	1.290,3
Crescimento real (%)	-0,5	2,1	4,3	2,7	2,3	3,4

Fonte: FMI

(1) Dados originais em libras esterlinas convertidos em dólares pelas taxas médias anuais do FMI.



Estimativas diferentes da taxa de crescimento para 1998 (de 1,1% a 3,3%) revelam as dificuldades das instituições financeiras privadas da "City" <sup>1</sup> e dos institutos de pesquisa independentes em conciliar a observada retração na produção industrial com o continuado crescimento dos serviços no Reino Unido.

### Taxa de crescimento para 1998 (estimativas)

	<b>EIU</b>	<b>OCDE</b>	<b>FMI</b>
Taxa de crescimento para 1998 (%)	2,1	2,2	2,4

### Taxa de Inflação

As autoridades econômicas vêm trabalhando com o propósito de manter a variação anual do índice de preços ao consumidor em níveis abaixo dos 3%, patamar de controle inflacionário acordado pelos países integrantes da União Européia, no âmbito do Tratado de Maastricht.

Desse modo, entre 1992 e 1996 a variação média anual do índice de preços ao consumidor foi de 2,7%.

O Governo inglês estabeleceu por meta inflacionária o índice de 2,5%, que deverá ser alcançada apenas em fins de 1999. As estimativas são de que a taxa de inflação, em meados de 1998, fique em torno de 3,0%.

### Taxa de Inflação, 1993-1997

	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>
Inflação anual média(%)	3,0	2,3	2,9	3,0	2,8

Fonte: FMI

### Nível de Desemprego

O nível de desemprego diminuiu de seu pico de cerca de 3,0 milhões, no início de 1993, para patamares inferiores a 2,0 milhões nos dois últimos anos, sendo o último nível registrado (fevereiro de 1998), de 1,45 milhões de desempregados. Estimativas independentes coincidem com a tendência recente, projetando uma taxa de desemprego da ordem de 1,1 a 1,48 milhões, para fins de 1998.

### Taxa de Desemprego - 1993 a 1997

	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>
Taxa de desemprego anual (%)	10,3	9,4	8,3	7,6	5,3

Fonte: FMI

### Conta corrente

A conta corrente do balanço de pagamentos registrou, em 1997, seu primeiro superávit desde 1985, de 4,5 bilhões de libras esterlinas. O Tesouro projeta para 1998 um déficit de 6,5 bilhões de libras esterlinas, em decorrência da forte posição relativa da moeda nacional nos mercados internacionais de câmbio. As estimativas da OCDE, FMI e EIU são, porém, mais otimistas para 1998, indicando, respectivamente, déficits de 1,0 , 1,2 e 3,7 bilhões de libras esterlinas.

### Conta corrente/PIB - 1995 a 1998 (em %)

	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998 (*)</b>
Conta corrente/PIB (%)	- 0,5	- 0,2	0,6	-0,75

(\*) Estimativa

Fonte: H. M. Treasury



### 2. Principais setores de atividade

O segmento de serviços financeiros é o mais dinâmico do Reino Unido, tendo induzido, nos anos 90, o chamado "boom" da chamada *City of London*. Assim é conhecido, nos meios econômicos, o centro financeiro londrino, que reúne as principais instituições bancárias, financeiras, de seguros e de fundos de pensão europeus. Trata-se do maior centro financeiro da Europa e mais importante centro mundial de transações financeiras internacionais, que também impulsiona o setor imobiliário, comercial e residencial na capital britânica, em sua região central e em novas ou emergentes áreas, como as "docklands".

Origens do PIB por setor, a custo de fatores (1996)

Setor	Participação (%)
Agricultura	1,8
Indústria	21,3
Construção	5,2
Transporte e Comunicações	8,4
Distribuição e fornecimento	14,5
Serviços financeiros e negócios	18,1
Educação, saúde e serviço social	12,7
Outros	18,0

### 3. Planejamento econômico

Os principais processos de política e planejamento econômico que vêm sendo desenvolvidos pelo Governo britânico dizem respeito aos seguintes temas:

(a) Independência do Banco da Inglaterra e do Comitê de política monetária na gestão operacional da taxa de juros

de curto prazo;

(b) Políticas de emprego, sob a gestão conjunta do Tesouro e do Ministério da Educação e do Emprego, com vistas à flexibilização dos mercados de trabalho, diminuição da exclusão social e redução das taxas de desemprego, mediante a criação de novos postos de trabalho, de modo a atenuar o desemprego estrutural, fenômeno presente em grande parte da União Européia.

(c) Preparação do país para os efeitos da União Econômica e Monetária Européia, mediante iniciativas coordenadas do setor público (Tesouro, Departamento do Comércio e Indústria e Banco da Inglaterra) e do setor privado ("City" e Confederação das Indústrias Britânicas).

O objetivo econômico central do Governo é alcançar níveis elevados e estáveis de crescimento e emprego, mediante estratégia pautada em fundamentos de longo prazo, no quadro da atual política econômica em curso no país. As principais políticas compreendidas nessa estratégia são:

(a) Estabilidade econômica - assegurar baixo nível de inflação e finanças públicas ajustadas, como requisitos para níveis elevados de crescimento e emprego;

(b) Estímulo ao trabalho - prover, dinamicamente, oportunidades de emprego;

(c) Promoção e empreendimentos - eliminar barreiras ao crescimento e ao emprego e criar estruturas adequadas para investimentos e inovação no longo prazo;

(d) Sociedade justa - prestar assistência aos mais necessitados e aprimorar a eficiência e qualidade dos serviços públicos.

### 4. Moeda e Finanças

Comitê de Política Monetária e Taxa de Juros

Foi criado, em maio de 1997, o Comitê de Política Mo-



netária (*Monetary Policy Committee*), integrado por quatro membros do Banco da Inglaterra e quatro especialistas autônomos, com a responsabilidade de determinar, de modo independente, em bases mensais, a taxa de juros de curto prazo, em linha com a meta inflacionária, estabelecida pelo Governo, de 2,5% ao ano.

Desde a criação do Comitê, a taxa de juros evoluiu de um patamar de 6,0%, nos primeiros meses de 1997, para seu atual nível de 7,25% - de longe a mais alta taxa de juros entre países industrializados (superior em cerca de 50% à dos EUA e 100% à da Alemanha ou da França). Essas medidas de elevação da taxa de juros, alinhada com a meta inflacionária definida pelo Tesouro, têm contribuído para renovadas tendências de valorização da libra esterlina.

### Taxa de Câmbio

A libra esterlina tem consolidado forte posição relativa nos mercados europeus e internacionais de câmbio, em particular nos últimos dois anos (desde meados de 1996), tendo nesse período sido valorizada em proporção superior a 30% diante de índice composto e ponderado das moedas dos parceiros comerciais do Reino Unido (os principais: EUA e UE - Alemanha, França e Países Baixos), e alcançado recentemente sua mais elevada valorização real em 17 anos, conforme avaliação do "World Economic Outlook" do FMI (1998).

Taxas de câmbio da libra esterlina, 1995-1998:

<b>Dólar - EUA</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>
1º trimestre		1,5262	1,6303	1,6745
2º trimestre		1,5537	1,6636	
3º trimestre		1,5640	1,6153	
4º trimestre	1,5505	1,7120	1,6453	
Fonte: Bank of England				
<b>Marco alemão</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>
1º trimestre		2,2531	2,7345	3,0435
2º trimestre		2,3644	2,8990	
3º trimestre		2,3854	2,8525	
4º trimestre	2,2191	2,6373	2,9558	
Fonte: Bank of England				

União Econômica e Monetária Européia - UEM:

A estratégia de ação do Governo britânico em relação à questão do ingresso do país na União Econômica e Monetária Européia (UEM), tem-se pautado nas seguintes diretrizes principais:

- (a) Posição de princípio favorável ao ingresso na UEM;
- (b) Papel construtivo na viabilização político-econômica da UEM, com contribuições substantivas às discussões sobre coordenação de políticas;
- (c) Não participação imediata na UEM, prevista para janeiro de 1999;
- (d) Perspectiva de ingresso na UEM somente no primeiro ano do próximo mandato parlamentar, em 2002;
- (e) Avaliação constante dos cinco testes de convergência de interesses do Reino Unido com a UEM, conforme identificados pelo Tesouro britânico (compatibilização de ciclos econômicos, flexibilização de mercados, atração de investimentos, serviços financeiros e desempenho de agregados de pro-



dução e emprego);

(f) Submissão da decisão de ingresso ao consentimento popular mediante plebiscito;

(g) Preparação do país para os efeitos da moeda única, especialmente no que se refere à introdução e circulação do euro, às operações de comércio e à transferência de custos e preços;

(h) Desenvolvimento de iniciativas conjuntas com o setor privado para minimizar os custos de uma adesão tardia e maximizar os benefícios da moeda única, sobretudo nos setores industrial e de serviços, com atenção ao papel da praça londrina como principal centro financeiro da Europa.

### 5. Finanças Públicas

O último orçamento do Tesouro britânico, proposto para o ano fiscal 1998-99 (01/04/98 a 31/3/99), pode ser considerado, conforme avaliação da OCDE, como relativamente restritivo, visto que implicará redução nas necessidades de financiamento anual do setor público de 0,6% para 0,5% do PIB (1998-99).

O Governo britânico prevê que, no ano fiscal 1999-2000, as necessidades de financiamento do setor público deverão cair ainda mais, ficando estimadas entre -0,3% e 0,2% do PIB.

Necessidades de financiamento do setor público, 1993-1998: (excluindo recursos de privatização)

	1993-94	1995	1996-97	1997-88
(% do PIB)	7,0	4,8	3,0	0,6
Fonte: H. M. Treasury				

Comparada com as economias de grande ou médio porte, que formarão inicialmente a zona do euro (Alemanha, Bél-

gica, Espanha, França, Itália e Países Baixos), a britânica apresentou os mais baixos níveis de déficit e endividamento público, em 1997, e foi a única a atender com larga margem as metas de convergência fiscal de Maastricht (déficit inferior a 3,0% do PIB e dívida pública inferior a 60% do PIB).

### 6. Balanço de pagamentos

Muito embora tenha registrado oscilações, no quinquênio 1992-1996, o balanço de pagamentos do Reino Unido apresenta, como principal característica, resultados deficitários na balança comercial, onde a diferença entre as compras e as vendas tem ficado em torno de US\$ 20 bilhões. Tais déficits são compensados, em grande parte, pelos tradicionais superávits registrados nas contas de serviços e de renda. Observa-se, ainda, um crescimento significativo na corrente de comércio (exportações + importações), da ordem de 35%, no período sob análise.

Em transações correntes o Reino Unido também tem apresentado números negativos, embora sua evolução venha sendo favorável desde 1991, excetuado o ano de 1995.

Verifica-se tendência expansionista dos resultados das rubricas serviços e renda, particularmente no último biênio analisado. Observa-se, ainda, que a movimentação financeira líquida registra, no quinquênio, significativa variação, ao alternar resultados deficitários e superavitários.



Balanco de pagamentos, 1992-1996:

(em US\$ bilhões)

<b>Discriminação</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>
<b>A. Balança comercial</b> (líquido - fob)	<b>-23,43</b>	<b>-20,24</b>	<b>-16,95</b>	<b>-18,31</b>	<b>-19,47</b>
Exportações	188,45	182,06	206,45	241,53	259,91
Importações	-211,88	-202,30	-223,41	-259,84	-279,38
<b>B. Serviços</b> (líquido)	<b>8,64</b>	<b>8,23</b>	<b>7,31</b>	<b>10,84</b>	<b>11,24</b>
Receita	62,17	58,61	64,30	73,52	79,39
Despesa	-53,53	-50,38	-56,99	-62,68	-68,15
<b>C. Renda</b> (líquido)	<b>5,53</b>	<b>3,9</b>	<b>14,84</b>	<b>12,47</b>	<b>15,03</b>
Receita	120,50	111,49	119,25	144,08	150,05
Despesa	-114,97	-107,59	-104,41	-131,61	-135,02
<b>D. Transferências correntes</b> (líquido)	<b>-9,10</b>	<b>-7,41</b>	<b>-7,54</b>	<b>-10,86</b>	<b>-7,25</b>
<b>E. Transações correntes</b> (A+B+C+D)	<b>-18,36</b>	<b>-15,52</b>	<b>-2,34</b>	<b>-5,86</b>	<b>-0,45</b>
<b>F. Conta de Capitais</b> (líquido)	<b>(...)</b>	<b>(...)</b>	<b>(...)</b>	<b>(...)</b>	<b>(...)</b>
<b>G. Conta Financeira</b> (líquido)	<b>1,12</b>	<b>23,39</b>	<b>-3,60</b>	<b>2,30</b>	<b>-3,53</b>
Investimentos diretos (líquido)	-2,85	-11,04	-24,62	-21,59	-12,24
Portfolio (líquido)	-25,17	-89,39	89,85	-2,79	-27,17
Outros (líquido)	29,15	123,80	-68,84	26,67	35,88
H. Erros e omissões	10,56	-2,44	7,42	2,70	3,53
<b>I. Saldo</b> (E+F+G+H)	<b>-6,67</b>	<b>5,44</b>	<b>1,48</b>	<b>-0,85</b>	<b>-0,45</b>

Fonte: FMI - International Financial Statistics - Março de 1998



Balanco de pagamentos, 1992-1996:

(em US\$ bilhões)

Discriminação	1992	1993	1994	1995	1996
<b>A. Balança comercial</b> (líquido - fob)	<b>-23,43</b>	<b>-20,24</b>	<b>-16,95</b>	<b>-18,31</b>	<b>-19,47</b>
Exportações	188,45	182,06	206,45	241,53	259,91
Importações	-211,88	-202,30	-223,41	-259,84	-279,38
<b>B. Serviços</b> (líquido)	<b>8,64</b>	<b>8,23</b>	<b>7,31</b>	<b>10,84</b>	<b>11,24</b>
Receita	62,17	58,61	64,30	73,52	79,39
Despesa	-53,53	-50,38	-56,99	-62,68	-68,15
<b>C. Renda</b> (líquido)	<b>5,53</b>	<b>3,9</b>	<b>14,84</b>	<b>12,47</b>	<b>15,03</b>
Receita	120,50	111,49	119,25	144,08	150,05
Despesa	-114,97	-107,59	-104,41	-131,61	-135,02
<b>D. Transferências correntes</b> (líquido)	<b>-9,10</b>	<b>-7,41</b>	<b>-7,54</b>	<b>-10,86</b>	<b>-7,25</b>
<b>E. Transações correntes</b> (A+B+C+D)	<b>-18,36</b>	<b>-15,52</b>	<b>-2,34</b>	<b>-5,86</b>	<b>-0,45</b>
<b>F. Conta de Capitais</b> (líquido)	<b>(...)</b>	<b>(...)</b>	<b>(...)</b>	<b>(...)</b>	<b>(...)</b>
<b>G. Conta Financeira</b> (líquido)	<b>1,12</b>	<b>23,39</b>	<b>-3,60</b>	<b>2,30</b>	<b>-3,53</b>
Investimentos diretos (líquido)	-2,85	-11,04	-24,62	-21,59	-12,24
Portfolio (líquido)	-25,17	-89,39	89,85	-2,79	-27,17
Outros (líquido)	29,15	123,80	-68,84	26,67	35,88
<b>H. Erros e omissões</b>	<b>10,56</b>	<b>-2,44</b>	<b>7,42</b>	<b>2,70</b>	<b>3,53</b>
<b>I. Saldo</b> (E+F+G+H)	<b>-6,67</b>	<b>5,44</b>	<b>1,48</b>	<b>-0,85</b>	<b>-0,45</b>

Fonte: FMI - International Financial Statistics - Março de 1998



### 7. Reservas internacionais

As reservas internacionais do Reino Unido somavam, em 1996, US\$ 45,38 bilhões, dos quais 81,8 % eram divisas conversíveis, indicando uma queda de 4,1% em relação às reservas totais de 1995, devida, principalmente, ao declínio verificado no montante das dívidas conversíveis.

Reservas internacionais, 1995-1996:

Discriminação	(US\$ bilhões)			
	1995	%	1996	%
Divisas conversíveis	39,18	82,9	37,12	81,8
Direitos Especiais de Saque (DES)	0,41	0,9	0,34	0,8
Posição das reservas no FMI	2,42	5,1	2,43	5,3
Ouro	5,24	11,1	5,48	12,1
TOTAL, incluindo ouro	47,26	100,0	45,38	100,0

Fonte: FMI

#### Sistema bancário

O Reino Unido possui um dos mais sofisticados e completos sistemas bancários do mundo, oferecendo ampla e completa gama de serviços, nos planos interno e externo. O Reino Unido reúne, na praça financeira londrina, o principal centro mundial de transações financeiras, ao concentrar o maior número de bancos em uma só cidade (mais de 550), e as maiores parcelas dos seguintes mercados financeiros internacionais:

(a) Mercado de seguros:

- Marítimos: Reino Unido: 28%
- Japão: 13%
- Alemanha/EUA: 9%
- Aéreos: Reino Unido: 38%

(b) Empréstimos bancários externos:

- Reino Unido: 17%
- Japão: 13%
- EUA/França: 8%

(c) Mercado de "eurobonds": 60% emitidos em Londres;

(d) Transações cambiais: volume médio acima de US\$ 450 bilhões, superior ao volume somado de Nova York e Tóquio;

(e) Transações de "foreign equities": 55% do volume mundial em 1995;

O centro financeiro de Londres figura, ainda, como segunda praça mundial de fundos de pensão (após Tóquio) e de mercados futuros e derivativos financeiros (após Nova York).

A promoção da capital londrina como centro financeiro foi reforçada após o relançamento da "british invisible", na forma de entidade associada à "corporation of London", tendo como uma de suas atribuições a assistência a instituições financeiras interessadas em se instalar no Reino Unido.

Estão sendo formuladas novas regras para a operação de bancos estrangeiros que operam no reino Unido.

A praça financeira londrina, com o apoio de instituições do setor público, tem conduzido diferentes iniciativas para - independentemente dos efeitos da União Monetária e Econômica Européia - manter e reforçar sua posição de liderança como centro financeiro europeu e internacional.

Bancos brasileiros no Reino Unido e britânicos no Brasil

Têm agência em Londres os seguintes bancos brasileiros: Banco Bandeirantes, Bradesco - Banco Brasileiro de Des-



contos, BCN - Banco de Crédito Nacional, BB - Banco do Brasil, Banespa - Banco do Estado de São Paulo, Banco Mercantil de São Paulo, Banco Real, e Unibanco - União de Bancos Brasileiros.

Com respeito a banco comercial do Reino Unido com filial no Brasil, o único é o Lloyds Bank PLC. Em forma de banco múltiplo nacional com controle britânico, opera no país o Banco Lloyds S.A.



### III - COMÉRCIO EXTERIOR

#### 1. Evolução recente

##### Considerações gerais

O Reino Unido tem sido tradicionalmente um exportador de produtos manufaturados e importador de alimentos e matérias primas. Entretanto, o superávit habitual no comércio de produtos manufaturados, transformou-se em déficit, no início dos anos '80. Este declínio tem provocado, desde então, oscilações em sua balança comercial. Ainda hoje, o Reino Unido continua importando produtos alimentícios e matérias primas, porém tornou-se um substancial comprador de motores para veículos, além de confecções e calçados. É, também, exportador de petróleo e seus derivados, produtos químicos, bebidas e tabaco e equipamentos mecânicos.

A balança comercial britânica tem sido desfavorável, embora se registre uma melhoria na década dos 90 - o déficit caiu de US\$ 32,8 bilhões em 1990 para US\$ 15,7 bilhões em 1997. Em contrapartida, sua balança de serviços tem sido positiva (US\$ 9,98 bilhões em serviços e US\$ 15,13 bilhões em fluxos de investimentos, em 1996). Em serviços, a área financeira exerce papel preponderante.

Na distribuição geográfica do comércio britânico, o maior parceiro é a União Européia, seguido dos Estados Unidos e Japão. O fluxo total de comércio (importação CIF mais exportação FOB) entre a União Européia e o Reino Unido alcançou, em 1997, o montante de US\$ 318,4 bilhões. As exportações britânicas para a União Européia representam mais da metade (55,3%) do total das vendas ao exterior, sendo, em 1997, os Estados Unidos, a Alemanha, França, Países Baixos e Irlanda os principais mercados importadores. Do mesmo modo, as

importações oriundas da União Européia representam também, mais da metade (53,2%) do total das importações britânicas, sendo, em 1997, a Alemanha, os Estados Unidos, França, Países Baixos, Itália e Japão os principais fornecedores.

Em termos de composição do comércio exterior, o país é um dos maiores exportadores de máquinas e material de transporte (46,1% do total das suas exportações em 1997), seguido de artigos manufaturados, segundo material (13,2%), produtos químicos (12,8% - particularmente produtos farmacêuticos), de artigos manufaturados (12,6% - instrumentos e equipamentos científicos e de controle, calçados e vestuário, etc.), de combustíveis (6,0% - petróleo), de produtos alimentícios e animais vivos (3,8%) e de bebidas e fumo (2,7% - em particular uísque).

Dentre os principais produtos importados pelo Reino Unido, em 1997, figuram máquinas e material de transporte (43,8% do total das suas importações), artigos manufaturados, segundo material (15,3%), artigos manufaturados diversos (14,5%), produtos agropecuários (7,4%), produtos químicos (9,5%), calçados e vestuário (4,6%), combustíveis lubrificantes minerais (3,5%) e matérias-primas não comestíveis (3,3%).



Comércio exterior total, 1990-97

(em US\$ bilhões - FOB)

Anos	Exportações		Importações		Balança Comercial
	Valor	Var. %	Valor	Var. %	
<b>1990</b>	181,7	20,6	214,5	12,2	-32,8
<b>1991</b>	182,6	0,5	200,9	-6,3	-18,3
<b>1992</b>	188,5	3,2	211,9	5,5	-23,4
<b>1993</b>	182,1	-0,3	202,3	-4,5	-20,2
<b>1994</b>	206,5	13,4	223,4	11,0	-16,9
<b>1995</b>	241,5	16,9	259,8	16,3	-18,3
<b>1996</b>	259,9	7,6	279,4	7,5	-19,5
<b>1997</b>	276,4	6,3	292,1	4,5	-15,7

Fonte: FMI - International Financial Statistics

## 2. Direção (Principais parceiros)

O comércio exterior do Reino Unido está voltado predominantemente para os países desenvolvidos. Em 1997, os países membros da OCDE ficaram com cerca de 80% das exportações britânicas e forneceram cerca de 82% das importações do país. Em termos regionais, a União Européia é o principal parceiro comercial (55,3% das exportações britânicas). Na região, a Alemanha tornou-se o principal destino das exportações (11,9%) e principal fornecedor (13,7%). Fora da região, os Estados Unidos aparecem como o maior mercado (12,3%) e maior fornecedor (13,4%).

As exportações britânicas, para alguns países em desenvolvimento, sobretudo asiáticos e do Oriente Médio, vêm crescendo expressivamente. As exportações para Hong-Kong, entre 1995 e 1997, aumentaram 24,8%, para a China 15,4%, para a Tailândia 7%, e registraram um expressivo aumento de

140,2% para a Arábia Saudita, no mesmo período. No capítulo IV é abordado o relacionamento do Reino Unido com o mercado brasileiro.

Os quadros a seguir trazem os principais números do comércio exterior do país.



Importações por principais áreas e países, 1995-1997

(US\$ milhões - cif)

Áreas/Países	1995		1996		1997	
	Valor	Part. %	Valor	Part. %	Valor	Part. %
União Européia	149.404,8	55.9	158.879,8	54.8	163.335,8	53.2
Alemanha	41.761,0	15.9	43.190,2	14.9	42.111,9	13.7
França	26.047,9	9.7	28.131,5	9.7	29.090,3	9.5
Países Baixos	18.337,5	6.9	19.730,9	6.8	20.135,9	6.6
Itália	13.159,8	4.9	14.001,0	4.8	15.486,5	5.0
Bélgica-Luxemb.	12.749,0	4.8	13.682,8	4.7	14.922,4	4.9
Irlanda	11.216,4	4.2	11.503,4	4.0	11.867,0	3.9
Suécia	7.223,8	2.7	7.576,9	2.6	7.639,1	2.5
Espanha	6.933,0	2.6	8.020,0	2.8	8.314,8	2.7
Finlândia	3.983,2	1.5	2.692,6	0.9	4.211,5	1.4
Dinamarca	3.496,5	1.3	3.745,6	1.3	3.791,7	1.2
Portugal	2.340,0	0.9	2.647,3	0.9	2.858,5	0.9
Áustria	1.474,1	0.6	1.839,2	0.6	2.256,6	0.7
Grécia	682,6	0.3	624,0	0.2	644,5	0.2
Outros Países da Europa Ocidental	16.912,3	6.3	18.451,7	6.4	18.600,9	6.1
Suíça	8.147,7	3.0	8.428,7	2.9	8.029,4	2.6
Noruega	6.836,7	2.6	7.771,9	2.7	8.080,3	2.6
Turquia	1.259,3	0.5	1.457,0	0.5	1.712,2	0.6
América do Norte	36.400,0	13.6	40.176,2	13.9	46.029,9	15.0
EUA	32.021,9	12.0	35.588,3	12.3	41.049,2	13.4
Canadá	3.758,8	1.4	3.876,6	1.3	4.188,6	1.4
México	472,4	0.2	521,0	0.2	628.1	0.2
Outros Países da OCDE	22.464,4	8.4	22.393,8	7.7	24.880,4	8.1
Japão	15.215,4	5.7	14.026,0	4.8	15.432,4	5.0
Coréia do Sul	2.471,1	0.9	3.180,4	1.1	3.344,0	1.1



Áreas/Países	1995		1996		1997	
	Valor	Part. %	Valor	Part. %	Valor	Part. %
Austrália	1.755,4	0.7	2.021,8	0.7	2.246,8	0.7
Polónia	1.009,6	0.4	937,6	0.3	1.016,8	0.3
Nova Zelândia	913,2	0.3	987,5	0.3	951,2	0.3
Países Exportadores de Petróleo	5.132,9	1.9	5.850,0	2.0	6.512,4	2.1
Arábia Saudita	1.137,6	0.4	1.174,7	0.4	1.635,1	0.5
Nigéria	284,4	0.1	461,8	0.1	201,7	0.1
Kuaite	237,0	0.1	282,4	0.1	329,6	0.1
Resto do Mundo	37.047,8	13.9	44.010,7	15.2	47.586,2	15.5
Europa Oriental	3.227,9	1.2	3.954,6	1.4	4.552,6	1.5
Outros Países América	4.465,1	1.7	4.942,1	1.7	5.026,6	1.6
Hong Kong	5.593,2	2.1	6.355,4	2.2	7.134,0	2.3
Cingapura	3.491,8	1.3	4.017,0	1.4	4.449,3	1.4
China	3.068,4	1.1	3.436,7	1.2	4.091,8	1.3
Taiwan	2.730,4	1.0	3.257,3	1.1	3.844,2	1.3
Malásia	2.352,6	0.9	3.714,4	1.3	3.322,6	1.1
Índia	2.267,3	0.8	2.511,6	0.9	2.660,1	0.9
África do Sul	1.761,7	0.7	1.906,3	0.7	2.282,9	0.7
Tailândia	1.643,2	0.6	1.853,3	0.6	2.004,1	0.7
Brasil	1.558,7	0.6	1.533,5	0.5	1.566,1	0.5

Fonte: Office for National Statistics



Exportações por principais áreas e países, 1995-1997

(US\$ milhões - fob)

Áreas/Países	1995		1996		1997	
	Valor	Part. %	Valor	Part. %	Valor	Part. %
União Européia	142.869,2	58.5	152.009,5	57.5	155.032,5	55.3
Alemanha	32.293,6	13.2	32.883,2	12.5	33.305,1	11.9
França	24.354,1	10.0	27.136,2	10.3	26.878,0	9.6
Países Baixos	19.683,6	8.1	21.406,3	8.1	22.548,4	8.0
Bélgica-Luxemb.	13.245,1	5.4	13.525,2	5.1	13.680,9	4.9
Itália	12.581,5	5.2	12.748,3	4.8	13.333,2	4.8
Irlanda	12.433,0	5.1	13.754,5	5.2	14.927,3	5.3
Espanha	9.731,2	4.0	10.672,0	4.0	10.912,6	3.9
Suécia	6.628,1	2.7	7.015,3	2.7	7.165,2	2.6
Dinamarca	3.363,8	1.4	3.510,0	1.3	3.373,5	1.2
Finlândia	2.714,3	1.1	2.870,4	1.1	2.537,1	0.9
Portugal	2.346,3	1.0	2.661,4	1.0	2.833,9	1.0
Áustria	1.793,3	0.7	2.007,7	0.8	1.843,4	0.7
Grécia	1.674,8	0.7	1.819,0	0.7	1.694,1	0.6
Outros Países da Europa Ocidental	10.192,6	4.2	11.515,9	4.4	13.108,5	4.7
Suíça	4.338,7	1.8	4.500,0	1.7	4.934,8	1.8
Noruega	3.174,2	1.3	3.223,0	1.2	4.360,8	1.6
Turquia	1.828,1	0.7	2.443,0	0.9	2.896,2	1.0
América do Norte	32.401,1	13.3	35.001,7	13.3	39.274,7	14.0
EUA	28.357,8	11.6	30.937,0	11.7	34.387,5	12.3
Canadá	2.863,0	1.2	3.361,8	1.3	3.534,2	1.3
México	439,2	0.2	672,4	0.3	706,8	0.3
Outros Países da OCDE	14.713,0	6.0	17.038,3	6.5	17.662,8	6.3
Japão	5.981,9	2.5	6.653,4	2.5	6.850,3	2.4
Austrália	3.351,2	1.4	3.845,4	1.5	4.026,2	1.4
Coréia do Sul	1.823,3	0.7	2.032,7	0.8	2.004,1	0.7
Polônia	1.491,5	0.6	2.107,6	0.8	2.222,2	0.8
Rep. Tcheca	897,4	0.4	1.117,0	0.4	1.162,8	0.4



Áreas/Países	1995		1996		1997	
	Valor	Part. %	Valor	Part. %	Valor	Part. %
Países Exportadores						
de Petróleo	10.072,5	4.1	12.628,2	4.8	16.049,1	5.7
Arábia Saudita	2.595,9	1.1	3.875,0	1.5	6.235,3	2.2
Kuaite	873,7	0.4	904,8	0.3	826,6	0.3
Nigéria	685,7	0.3	675,5	0.3	698,6	0.2
Resto do Mundo	33.805,7	13.9	35.352,8	13.4	39.189,4	14.0
Europa Oriental	3.079,4	1.3	3.549,0	1.3	4.393,6	1.6
Outros Países da América	3.959,5	1.6	4.176,1	1.6	5.238,2	1.9
Hong Kong	4.196,5	1.7	4.561,4	1.7	5.269,3	1.9
Cingapura	3.267,4	1.3	3.344,6	1.3	3.347,2	1.2
África do Sul	2.894,6	1.2	2.932,8	1.1	2.681,4	1.0
Índia	2.660,7	1.1	2.661,4	1.0	2.584,6	0.9
Malásia	1.880,2	0.8	1.809,6	0.7	1.977,8	0.7
Israel	1.753,8	0.7	1.975,0	0.7	1.930,3	0.7
Taiwan	1.520,0	0.6	1.468,0	0.6	1.695,8	0.6
Tailândia	1.319,3	0.5	1.519,4	0.6	1.413,7	0.5
China	1.309,8	0.5	1.152,8	0.4	1.512,1	0.5
Brasil	1.065,7	0.4	1.320,5	0.5	1.685,9	0.6

Fonte: Office for National Statistics



### 3. Composição (principais produtos)

A exemplo de outros países industrializados, a pauta das exportações do Reino Unido continua voltada predominantemente para os produtos manufaturados (85% em 1997), setor em que o país mantém um expressivo superávit. Dentre os principais produtos, encontram-se máquinas e equipamentos de transporte (46,1%). Recentemente, ganharam importância os produtos com elevado componente tecnológico, da área aeroespacial, química e eletrônicos, enquanto sofreram redução os produtos têxteis. Desde 1970, o Reino Unido passou a ser um dos grandes países exportadores de petróleo (6,0% do total das exportações em 1997) da região do Mar do Norte.

Em termos de importações, predominam, igualmente, os produtos manufaturados (83% do total das importações em 1997), em detrimento de matérias primas não-comestíveis (atualmente correspondendo a cerca de 3,3% das importações). Registra-se queda similar nas áreas de alimentos e combustíveis.

Os quadros a seguir contêm dados sobre a composição da pauta de exportação e importação britânica.

**3.1. Importações**

Importações por principais grupos de produtos, 1995-1997

(US\$ milhões – cif)

Descrição	1995		1996		1997	
	Valor	Part. %	Valor	Part. %	Valor	Part. %
<b>PRODUTOS ALIMENTÍCIOS E ANIMAIS VIVOS</b>	21.535,4	8,0	23.141,0	8,0	22.645,1	7,4
Carnes e preparados de carnes	3.690,9	1,4	4.155,8	1,4	3.785,1	1,2
Produtos lácteos e ovos de aves	1.779,1	0,7	1.940,6	0,7	1.823,7	0,6
Cereais e preparações de cereais	2.954,6	1,1	3.154,3	1,1	3.250,5	1,1
Legumes e frutas	6.350,0	2,4	6.874,9	2,4	6.699,4	2,2
<b>BEBIDAS E FUMO</b>	3.987,9	1,5	4.597,3	1,6	4.885,6	1,6
Bebidas	3.229,5	1,2	3.619,2	1,2	3.952,4	1,3
Fumo e seus produtos	758,4	0,3	979,7	0,3	938,1	0,3
<b>MATÉRIAS PRIMAS NÃO COMESTÍVEIS</b>	10.099,4	3,8	9.912,2	3,4	10.090,9	3,3
Madeira e cortiça	1.935,5	0,7	2.009,3	0,7	2.182,8	0,7
Pasta e desperdícios de papel	1.692,2	0,6	1.115,4	0,4	1.026,6	0,3
Fibras têxteis não manufaturadas	1.087,0	0,4	1.082,6	0,4	1.054,5	0,3
Minérios e desperdícios de metais	2.365,3	0,9	2.528,8	0,9	2.658,4	0,9
<b>COMBUSTÍVEIS E LUBRIFICANTES. MINERAIS</b>	9.314,1	3,5	10.980,8	3,8	10.760,0	3,5
Petróleo e derivados de petróleo	7.400,7	2,8	8.938,8	3,1	8.596,9	2,8
Hulha. coque. gás e eletricidade	1.911,8	0,7	2.045,2	0,7	2.161,5	0,7
<b>ÓLEOS. GORDURAS E CERAS (ANIMAL.VEGETAL)</b>	954,3	0,4	1.140,4	0,4	1.064,4	0,3
<b>PRODUTOS QUÍMICOS E PRODUTOS CONEXOS</b>	28.395,8	10,6	29.246,9	10,1	29.313,4	9,5
Produtos químicos orgânicos	7.601,4	2,8	7.625,3	2,6	7.550,6	2,5
Produtos químicos inorgânicos	1.787,0	0,7	2.009,3	0,7	1.895,8	0,6
Plásticos em qualquer forma	7.440,2	2,8	6.987,2	2,4	6.970,0	2,3



Descrição	1995		1996		1997	
	Valor	Part. %	Valor	Part. %	Valor	Part. %
<b>ARTIGOS MANUFATURADOS (SEGUNDO MATERIAL)</b>	45.000,0	16,8	46.193,2	15,9	46.968,0	15,3
Manufaturas de madeira e cortiça, exc. móveis	1.700,1	0,6	1.748,8	0,6	1.835,2	0,6
Papel, cartão e artigos de papel ou cartão	8.402,4	3,1	7.979,4	2,7	7.655,5	2,5
Fios, tecidos, artigos confecc. de fibras têxteis	7.817,8	2,9	8.199,4	2,8	8.431,2	2,7
Ferro e aço	5.858,6	2,2	5.793,8	2,0	5.597,3	1,8
Metais não ferrosos	6.109,9	2,3	6.021,6	2,1	6.094,2	2,0
Manufaturas de metais, diversas	5.280,4	2,0	5.655,0	1,9	6.027,0	2,0
<b>MÁQUINAS E MATERIAL DE TRANSPORTE</b>	103.546,9	38,6	122.346,1	42,1	134.776,8	43,8
Máquinas e equipamentos mecânicos	24.600,6	9,2	26.699,4	9,2	28.416,3	9,2
Máquinas e aparelhos elétricos e eletrônicos	51.440,1	19,2	57.317,5	19,7	60.914,5	19,8
Veículos rodoviários	28.833,4	10,8	32.530,7	11,2	36.255,5	11,8
Outros equipamentos de transporte	4.989,6	1,9	5.806,3	2,0	9.190,6	3,0
<b>ARTIGOS MANUFATURADOS DIVERSOS</b>	36.703,4	13,7	40.346,3	13,9	44.578,5	14,5
Calçados, vestuário e seus acessórios	10.892,5	4,1	12.628,2	4,3	14.264,7	4,6
Inst/apar/equip. científicos, controle, fotográfico, etc.	8.813,2	3,3	9.732,8	3,4	10.271,3	3,3
<b>MERCADORIAS DIVERSAS, NÃO ESPECIFICADAS</b>	2.148,8	0,8	2.516,3	0,9	2.668,3	0,9
<b>TOTAL DAS IMPORTAÇÕES</b>	267.993,3	100,0	290.398,7	100,0	307.724,7	100,0

Fonte: Office for National Statistics



### 3.2. Exportações

Exportações por principais grupos de produtos, 1995-1997

(US\$ milhões – fob)

Descrição	1995		1996		1997	
	Valor	Part. %	Valor	Part. %	Valor	Part. %
<b>PRODUTOS ALIMENTÍCIOS E ANIMAIS VIVOS</b>	11.312,8	4,6	11.104,1	4,2	10.743,6	3,8
Carnes e preparados de carnes	2.343,1	1,0	1.719,1	0,6	1.495,7	0,5
Produtos lácteos e ovos de aves	1.313,0	0,5	1.157,5	0,4	1.216,9	0,4
Cereais e preparações de cereais	2.720,8	1,1	3.177,7	1,2	2.947,1	1,0
Legumes e frutas	722,1	0,3	755,0	0,3	746,2	0,3
<b>BEBIDAS E FUMO</b>	6.571,2	2,7	6.890,5	2,6	7.481,7	2,7
Bebidas	4.771,6	1,9	4.995,1	1,9	5.472,7	1,9
Fumo e seus produtos	1.798,0	0,7	1.898,5	0,7	2.013,9	0,7
<b>MATÉRIAS PRIMAS NÃO COMESTÍVEIS</b>	4.352,9	1,8	4.099,7	1,5	4.091,8	1,5
Madeira e cortiça	72,7	0,0	81,1	0,0	83,6	0,0
Pasta e desperdícios de papel	104,3	0,0	88,9	0,0	105,0	0,0
Fibras têxteis não manufaturadas	1.014,4	0,4	967,2	0,4	929,9	0,3
Minérios e desperdícios de metais	1.230,8	0,5	1.045,2	0,4	1.054,5	0,4
<b>COMBUSTÍVEIS E LUBRIFICANTES, MINERAIS</b>	14.916,8	6,1	17.291,0	6,5	16.952,7	6,0
Petróleo e derivados de petróleo	14.024,1	5,7	16.259,9	6,1	15.675,1	5,6
Hulha, coque, gás e eletricidade	894,3	0,4	1.028,0	0,4	1.274,3	0,5
<b>ÓLEOS, GORDURAS E CERAS (ANIMAL, VEGETAL)</b>	353,9	0,1	326,0	0,1	434,6	0,2
<b>PRODUTOS QUÍMICOS E PRODUTOS CONEXOS</b>	33.533,9	13,7	35.081,3	13,3	36.037,4	12,8
Produtos químicos orgânicos	7.873,1	3,2	8.163,5	3,1	8.278,7	2,9
Produtos químicos inorgânicos	1.968,7	0,8	1.886,0	0,7	1.986,0	0,7
Plásticos em qualquer forma	5.239,3	2,1	5.221,3	2,0	5.207,0	1,9



Descrição	1995		1996		1997	
	Valor	Part. %	Valor	Part. %	Valor	Part. %
<b>ARTIGOS MANUFATURADOS (SEGUNDO MATERIAL)</b>	35.862,8	14,6	36.653,8	13,9	37.091,9	13,2
Manufaturas de madeira e cortiça, exc. móveis	301,8	0,1	357,2	0,1	403,4	0,1
Papel, cartão e artigos de papel ou cartão	3.754,1	1,5	3.714,4	1,4	3.796,6	1,3
Fios, tecidos, artigos confecc. de fibras têxteis	5.242,4	2,1	5.503,7	2,1	5.582,6	2,0
Ferro e aço	6.947,3	2,8	6.450,6	2,4	5.972,9	2,1
Metais não ferrosos	4.572,5	1,9	4.244,8	1,6	4.560,8	1,6
Manufaturas de metais, diversas	4.953,3	2,0	5.322,7	2,0	5.502,2	2,0
<b>MÁQUINAS E MATERIAL DE TRANSPORTE</b>	104.809,3	42,8	116.727,0	44,1	129.743,7	46,1
Máquinas e equipamentos mecânicos	29.591,8	12,1	32.770,9	12,4	37.049,2	13,2
Máquinas e aparelhos elétricos e eletrônicos	49.348,1	20,2	52.604,8	19,9	56.229,0	20,0
Veículos rodoviários	18.727,7	7,6	22.788,5	8,6	24.534,4	8,7
Outros equipamentos de transporte	7.149,5	2,9	8.567,5	3,2	11.940,8	4,2
<b>ARTIGOS MANUFATURADOS DIVERSOS</b>	30.385,0	12,4	33.354,4	12,6	35.489,6	12,6
Calçados, vestuário e seus acessórios	5.718,0	2,3	6.285,2	2,4	6.248,4	2,2
Inst/apar/equip. científicos, controle, fotográfico, etc.	9.499,0	3,9	10.523,8	4,0	11.581,7	4,1
<b>MERCADORIAS DIVERSAS, NÃO ESPECIFICADAS</b>	2.779,2	1,1	3.024,8	1,1	3.189,8	1,1
<b>TOTAL DAS EXPORTAÇÕES</b>	244.847,9	100,0	264.529,2	100,0	281.235,4	100,0

Fonte: Office for National Statistics

Fonte: Bank of England



## IV - RELAÇÕES ECONÔMICAS BRASIL - REINO UNIDO

### 1. Intercâmbio comercial bilateral

#### Evolução recente

O intercâmbio comercial total entre o Brasil e o Reino Unido (exportações mais importações, FOB) apresentou crescimento médio de 13,0% a.a. no quinquênio 1993-1997 e alcançou a cifra de US\$ 2,7 bilhões em 1997. Esse resultado coloca o Reino Unido como o quinto maior parceiro do Brasil no âmbito da União Européia, com uma parcela de 8,9% do total do intercâmbio comercial brasileiro com a UE e 2,4% do total do comércio exterior brasileiro.

As exportações brasileiras para o mercado britânico, apesar da queda de 4,9% ocorrida em 1997, cresceram, em média, 2,51% anualmente no período 1993-1997. Na UE, o Reino Unido é o quinto principal consumidor dos produtos brasileiros, absorvendo 8,67% do total das exportações para esse mercado e 2,37% no âmbito mundial. O Reino Unido ocupa, ainda, o 9º lugar no volume das exportações brasileiras.

No quinquênio 1993-1997, as importações brasileiras originárias do mercado britânico tiveram aumento substancial, apresentando crescimento médio de 29,13% a.a. e evoluíram de US\$ 525 milhões em 1993 para US\$ 1.460 milhões em 1997. O Reino Unido, em 1997, forneceu 9,11% dos produtos comprados pelo Brasil na UE, colocando-se como o quarto fornecedor entre os países-membros da União, após Alemanha, Itália e França. No plano mundial deteve a sétima posição, com 10,31% das importações brasileiras .

A balança comercial bilateral apresentou-se favorável ao Brasil no período 1993-1997, tendo acumulado superávit de US\$ 1,3 bilhões. Entretanto, no ano de 1997, o saldo passou a ser desfavorável ao Brasil, com um montante de US\$ 200 milhões.



Brasil: intercâmbio comercial com o Reino Unido 1993-1997

	1993	1994	1995	1996	1997
<b>Exportações (FOB)</b>					
Valores (US\$ milhões)	<b>1.140,0</b>	<b>1.228,7</b>	<b>1325,5</b>	<b>1.323,7</b>	<b>1.258,8</b>
Variação (%)	- 11,4	7,8	8,0	- 0,2	-4,9
Part. (%) na EU	11,3	10,4	10,6	10,3	8,7
Part. (%) no total	2,9	2,8	2,9	2,8	2,4
<b>Importações (FOB)</b>					
Valores (US\$ milhões)	<b>525,0</b>	<b>755,1</b>	<b>975,4</b>	<b>1.249,9</b>	<b>1.459,7</b>
Variação (%)	29,3	43,8	29,2	28,1	16,7
Part. (%) na UE	10,5	9,0	7,7	8,8	9,1
Part. (%) no total	2,0	2,3	2,0	2,3	2,4
<b>Balança Comercial</b> (US\$ milhões)	<b>615,0</b>	<b>473,6</b>	<b>350,1</b>	<b>73,8</b>	<b>- 200,9</b>
<b>Intercâmbio Comercial</b> (US\$ milhões)	<b>1.665,0</b>	<b>1.983,8</b>	<b>2.300,9</b>	<b>2.573,6</b>	<b>2.718,5</b>
Variação (%)	<b>- 1,6</b>	<b>16,1</b>	<b>13,8</b>	<b>10,6</b>	<b>5,4</b>

Fonte: SECEX/DTIC

(1) Dados preliminares.



### 2. Composição do intercâmbio comercial bilateral

Brasil: principais produtos e grupos de produtos exportados para o Reino Unido, 1995-1997

(em US\$ milhões - FOB)

Descrição	1995		1996		1997	
	Valor	Part (%)	Valor	Part (%)	Valor	Part (%)
Calçados, polainas e artef. semelh. e suas partes	98,43	7,43	101,47	7,67	124,34	9,88
Fumo (tabaco) e seus sucedâneos manufaturados	107,27	8,09	145,65	11,00	117,36	9,32
Caldeiras, máq., apar. e instr. mecânicos, etc.	98,88	7,46	128,34	9,70	116,98	9,29
Madeira, carvão vegetal e obras de madeira	133,34	10,06	131,38	9,93	115,09	9,14
Preparações: carne, peixe, crustáceos, moluscos, etc.	128,66	9,71	87,34	6,60	97,01	7,71
Pastas de madeira, etc.; desp. e aparas de papel	95,46	7,20	79,22	5,98	90,30	7,17
Carnes e miudezas, comestíveis	23,70	1,79	56,11	4,24	66,33	5,27
Papel e cartão; obras de pasta celulósica, etc	101,07	7,62	63,71	4,81	59,10	4,69
Sementes e frutos oleaginosos; grãos; etc.	0,19	0,01	25,21	1,90	46,52	3,70
Minérios, escórias e cinzas	41,57	3,14	44,49	3,36	42,45	3,37
Móveis; mobil. médico-cirúrgico; colchões; etc.	22,68	1,71	26,98	2,04	31,04	2,47
Café, chá, mate e especiarias	30,72	2,32	14,99	1,13	26,50	2,11
Veículos automóveis, tratores, ciclos, etc.	25,42	1,92	21,36	1,61	22,25	1,77
Ferro fundido, ferro e aço	23,75	1,79	20,29	1,53	20,88	1,66
Frutas; cascas de cítricos e de melões	18,14	1,37	25,24	1,91	19,96	1,59
Matérias albuminóides, colas, enzimas, etc.	12,11	0,91	16,61	1,25	16,13	1,28
Instr. apar. ótica, foto, precisão, médicos, etc.	6,05	0,46	7,91	0,60	16,02	1,27
Resíduos das ind. alimentares; alim. para animais	30,09	2,27	27,19	2,05	15,40	1,22
Gorduras, óleos e cêras, animais ou vegetais	5,03	0,38	10,23	0,77	13,62	1,08
Produtos para fotografia e cinematografia	5,20	0,39	2,68	0,20	13,19	1,05
Preparações de prod. hortícolas, de frutas, etc.	8,11	0,61	17,36	1,31	13,04	1,04
Borracha e suas obras	25,15	1,90	13,58	1,03	13,03	1,04
Produtos cerâmicos	12,12	0,91	11,95	0,90	12,70	1,01
Subtotal	1.053,14	79,45	1.079,29	81,54	1.109,24	88,12
Demais produtos	272,43	20,55	244,37	18,46	149,59	11,88
Total	1.325,57	100,00	1.323,66	100,00	1.258,83	100,00

Fonte: SECEX/DTIC



Brasil: principais produtos e grupos de produtos importados do Reino Unido, 1995-1997

(em US\$ milhões - FOB)

Descrição	1995		1996		1997	
	Valor	Part (%)	Valor	Part (%)	Valor	Part (%)
Caldeiras, máquinas, apar. e instr.mecânicos, etc.	248,41	25,11	278,96	22,32	354,05	24,25
Produtos químicos orgânicos	189,54	19,16	198,24	15,86	233,77	16,01
Máquinas, aparelhos e material elétricos, etc.	68,09	6,88	129,81	10,39	171,01	11,72
Veículos automóveis, tratores, ciclos, etc.	36,57	3,70	99,03	7,92	120,20	8,23
Produtos farmacêuticos	50,18	5,07	66,95	5,36	80,76	5,53
Bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres	41,68	4,21	35,04	2,80	71,60	4,91
Instr. apar. ótica, foto, precisão, médicos, etc.	44,26	4,47	53,50	4,28	47,61	3,26
Plásticos e suas obras	37,47	3,79	39,10	3,13	45,54	3,12
Livros, jornais, gravuras; textos, plantas, etc.	14,81	1,50	28,25	2,26	35,88	2,46
Produtos diversos das indústrias químicas	15,04	1,52	20,88	1,67	26,46	1,81
Extratos tanantes, mat. corantes, tintas, etc.	16,98	1,72	25,51	2,04	26,21	1,80
Produtos químicos inorgânicos, etc.	15,63	1,58	18,57	1,49	23,34	1,60
Borracha e suas obras	13,43	1,36	22,22	1,78	21,32	1,46
Combustíveis, óleos e cêras minerais, etc.	47,92	4,84	60,14	4,81	19,47	1,33
Papel e cartão; obras de pasta celulósica, etc.	14,81	1,50	16,33	1,31	16,60	1,14
Obras de ferro fundido, ferro ou aço	11,59	1,17	15,00	1,20	12,78	0,88
Aeronaves e outros apar. aéreos ou espaciais	1,19	0,12	6,88	0,55	11,11	0,76
Sabões, agentes org. superf., cêras artif., etc.	4,95	0,50	7,07	0,57	10,84	0,74
Ferramentas, artef. cutelaria e talheres, etc.	5,85	0,59	14,11	1,13	10,01	0,69
Ferro fundido, ferro e aço	7,18	0,73	7,98	0,64	9,90	0,68
Leite e laticínios; prod. comest. origem animal	20,45	2,07	4,98	0,40	8,66	0,59
Subtotal	906,03	91,60	1.148,55	91,89	1.357,12	92,97
Demais produtos	83,12	8,40	101,35	8,11	102,59	7,03
Total	989,15	100,00	1.249,90	100,00	1.459,71	100,00

Fonte: SECEX/DTIC



### Balço de pagamentos bilateral

Balço de pagamentos Brasil-Reino Unido, 1991-1993

(em US\$ 1.000)

Discriminaço	1991	1992	1993(1)
<b>A. Balança comercial (fob)</b>	<b>601.216</b>	<b>862.739</b>	<b>609.261</b>
Exportaço	1.056.968	1.279.336	1.139.586
Importaço	455.752	416.597	530.325
<b>B. Serviços (líquido)</b>	<b>- 825.634</b>	<b>- 496.130</b>	<b>- 883.897</b>
Receita	142.970	194.085	191.436
Despesa	968.604	690.215	1.075.333
<b>C. Transferências unilaterais (líq.)</b>	<b>14.165</b>	<b>14.706</b>	<b>10.523</b>
<b>D. Transaço correntes (A+B+C)</b>	<b>- 210.253</b>	<b>381.315</b>	<b>- 264.113</b>
<b>E. Movimento de capitais (líq.)</b>	<b>- 156.072</b>	<b>2.308.980</b>	<b>3.298.604</b>
<b>F. Saldo = superávit (+) ou déficit (-)</b>	<b>- 54.181</b>	<b>2.690.295</b>	<b>3.034.491</b>

Fonte: Banco Central do Brasil  
(1) Última posição disponível.



### 3. Investimentos bilaterais

#### Investimentos do Reino Unido no Brasil

De acordo com dados do Banco Central do Brasil, até junho de 1995, o Reino Unido participou com 9,0% dos investimentos externos no Brasil, totalizando a cifra de US\$ 5,21 bilhões. Deste montante, 22,6% foram absorvidos pela indústria de transformação e 75,5% pelo setor de serviços (Portfólios: 54,3%).

No plano mundial, o Reino Unido ocupa a terceira posição entre todos os países que investem no Brasil, após Estados Unidos e Alemanha colocando-se, conseqüentemente, na segunda posição entre os países da União Européia.

Brasil: investimentos e reinvestimentos do Reino Unido, por principais setores de atividade - posição em junho de 1995  
(1) (2)

(em US\$ 1.000)

#### Discriminação

	Valor	Part.(%)
Agricultura	11.527	0,22
Pecuária	15.721	0,30
Indústria extrativa mineral	30.078	0,58
Indústria de transformação	1.178.591	22,60
- Transformação de minerais não metálicos	42.036	0,81
- Metalurgia	27.102	0,52
- Mecânica	67.824	1,30
- Material eletrônico, elétrico e de comunicação	31.870	0,61
- Material de transportes	224.259	4,30
- Madeira	1.438	0,03
- Celulose, Papel e Papelão	41.915	0,80
- Borracha	1.669	0,03

- Química	593.518	11,38
- Prods. medicinais, farmac. e veterinários	34.637	0,66
- Têxtil	56.605	1,09
- Vestuário, Calçados e Artefatos de Tecidos	4.249	0,08
- Produtos alimentares	19.807	0,38
- Bebidas	9.691	0,19
- Fumo	5.253	0,10
- Editorial e Gráfica	11.329	0,22
- Diversos	5.380	0,10
Serviços de Utilidade Pública	1.706	0,03
Outros Serviços	3.933.635	75,42
- "Portfólios"	2.832.566	54,31
Outras atividades	44.542	0,85
<b>TOTAL</b>	<b>5.215.804</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Banco Central do Brasil

(1) Últimos dados disponíveis

(2) Valores convertidos em US\$ às paridades vigentes na data-base

#### Investimentos brasileiros no Reino Unido

Em dezembro de 1996, o total dos investimentos brasileiros no Reino Unido era de US\$ 181,87 milhões (valor convertido em dólares norte-americanos à paridades vigentes na data-base. O país ocupa a quinta posição entre os principais mercados receptores de investimentos do Brasil, ficando atrás somente de Cayman, Estados Unidos, Argentina e Portugal, absorvendo 4,0% do total dos investimentos brasileiros no exterior.



## V - ACESSO AO MERCADO

### 1. Sistema Tarifário

#### Território alfandegário do país

O Reino Unido, como país-membro da União Européia, aplica a Nomenclatura Combinada (NC) e a regulamentação da União Européia às importações originárias de terceiros países. O Brasil, como os demais países-membros da Organização Mundial do Comércio - OMC, beneficia-se, na União Européia, da pauta convencional. Aplica-se também no Reino Unido o Sistema Geral de Preferências - SGP.

O território alfandegário compreende o Reino Unido da Grã-Bretanha e a Irlanda do Norte, incluindo a Isle of Man e excluindo as Ilhas do Canal Jersey, Guernsey, Alderney e Sark. Assim sendo, as mercadorias provenientes dessas regiões que possuam valor superior a £600,00 (seiscentas libras esterlinas) devem ser declaradas às autoridades aduaneiras britânicas para fins de recolhimento de impostos e taxas.

#### Classificação de mercadorias

A Nomenclatura Combinada classifica as mercadorias com 8 algarismos, sendo utilizada tanto para fins estatísticos como para fins de tributação aduaneira. O sistema vigora desde 1988. Com a introdução, em 1993, de um novo sistema integrado de estatísticas de comércio entre os países membros da União Européia, um novo sistema de Classificação de Nomenclatura entre os Estados passou a ser coligido. O sistema também inclui uma classificação de 8 algarismos, denominado "Intrastad".

#### Estrutura da Tarifa

O Reino Unido, como membro da União Européia, outorga a certos países ou a grupos de países tratamento tarifário especial, como aos países do SGP, ACP (Estados Africanos, do Caribe e do Pacífico), Associação Européia de Livre Comércio - EFTA.

#### Bases da incidência

A incidência do imposto é "*ad valorem*" sobre o valor aduaneiro, ou seja, o valor da transação conforme definido na OMC.

#### Isenções e reduções

De acordo com a legislação da União Européia, certas mercadorias beneficiam-se de isenções e reduções de imposto aduaneiro. O objetivo precípua da suspensão temporária do imposto aduaneiro é permitir maior competição à indústria dos países da União Européia em relação a produtos acabados importados de terceiros países não-comunitários. Ocorre a isenção ou redução quando há escassez de matéria prima ou componentes na União Européia.

As informações sobre a matéria poderão ser obtidas junto ao Departamento de Comércio e Indústria (DTI), com exceção das isenções e reduções em pescado, que são fornecidas pelo Ministério da Agricultura nos seguintes endereços:

Mr. Jo Bernstein  
International Trade Policy Division  
Duty Suspensions and Tariff Quotas Section  
Bay 316, 3º andar  
Kingsgate House, 66-74 Victoria Street  
London SW1E 6SW  
Telefone 00 44 171-215-4424 Fax 00 44 171-215 4449



Mr. Robert Day ( só p/pescados)  
 Fisheries IIA  
 Ministry of Agriculture , Fisheries and Food  
 Room 410, Nobel House  
 Smith Square  
 London SW13 3 JR  
 Telefone 00 44 171-238-5884 Fax 00 44 171-238-6045

Outras taxas e gravames à importação

Direitos compensatórios

Direitos compensatórios são tarifas aduaneiras que recaem em mercadorias que receberam subsídios no país de origem.

“Anti –dumping”

Trata-se de uma tarifa alfandegária que recai em mercadorias que são importadas a preços inferiores ao preço normal, constituindo uma taxa adicional ao imposto aduaneiro. Pode-se verificar a incidência de direitos compensatórios e anti-dumping ao mesmo tempo. Sua regulamentação é regida pela EC 384/96.

No caso de “anti-dumping” a responsabilidade da política fiscal é da alçada do “*Department of Trade & Industry*” no seguinte endereço:

Unfair Trade Unit  
 Department of Trade & Industry  
 Kingsgate House, 66-74 Victoria Street  
 London SW1E 6SW

Taxas internas cobradas na importação

No Reino Unido, a Taxa de Valor Agregado (TVA) é cobrada na ocasião da importação de mercadorias e tem um nível unificado de 17,5 % para todos os bens e serviços. Alguns produtos estão isentos ou tem uma taxa de nível zero, tais como produtos alimentícios, (exceto bebidas e enlatados para animais de estimação), calçados e roupas para crianças, livros, jornais, periódicos, mapas, remédios e acessórios para deficientes físicos. Por outro lado, os produtos exportados pelo Reino Unido são isentos da Taxa de Valor Agregado.

## 2. Regulamentação da Importação

Regulamentação própria do Reino Unido

Licenciamento

A política de importação do Reino Unido é basicamente liberal. Excetuados os casos de restrições de importação previstos pela regulamentação comunitária (i.e.: produtos contingenciados), a maior parte das importações se efetua livremente. Em teoria, de acordo com o “*Import of Goods (Control) Order 1954*”, são proibidas as importações de mercadorias no Reino Unido, salvo mediante licença concedida pelo *Department of Trade and Industry*.

O regime britânico de licenciamento prevê basicamente dois tipos de licença. O primeiro é a “*Open General Import Licence*” (Licença Geral de Importação em Aberto); as mercadorias que não estiverem explicitamente excluídas da licença poderão ser importadas livremente, sem exigência de licença específica para cada operação. A atual licença em aberto vigora desde 01/07/1977 e cobre a maior parte das mercadorias importadas. Equivale, portanto, na prática, a um sistema de livre importação. O segundo tipo é a “*Individual Import Licence*” (Licença de Importação Individual) exigida para as



mercadorias não incluídas no regime de licença de importação em aberto, por exemplo, roupas, tecidos, aço. A licença individual, sempre nominal (em nome do beneficiário ou importador), poderá ser em aberto ("Open"), quando permitir a importação de determinada mercadoria sem limite de quantidade ou valor, ou específica ("specific"), quando estabelecer limites de quantidades ou origem às importações. As licenças individuais são emitidas pelo prazo de validade de seis meses a um ano, mas poderão ser consideradas válidas pelas autoridades alfandegárias locais além do prazo fixado em casos especiais.

As licenças de importação são concedidas pelo *Import Licensing Branch (Department of Trade and Industry)*, salvo as de produtos agrícolas, que são da alçada do *Intervention Board for Agricultural Produce (Ministry of Agriculture, Fisheries and Food)*. Estes dois órgãos estão habilitados a prestar informações sobre os assuntos de suas competências.

Não é exigida licença de importação para amostras com ou sem valor comercial, bens importados para reparo e posterior reexportação e material impresso para publicidade ou divulgação em geral (catálogos, folhetos, listas de preços, etc.).

Há de se ressaltar que, por ser o sistema britânico de controle de importações extremamente liberal, muitas empresas estrangeiras utilizam o Reino Unido como plataforma na Europa Ocidental para operações de processamento, montagem local e posterior distribuição na União Européia.

### Importações proibidas

Na União Européia, encontra-se ainda proibida a importação das carnes suínas e ovinas, bem como os animais vivos oriundos do Brasil que, por exclusão, não constem da Decisão 93/402//CEE da Comissão, publicada no Jornal Oficial da União Européia L 179, de 22/07/1993.

No Reino Unido as importações absolutamente proibidas, para as quais não há exceções, são em número reduzido

e não chegam a afetar a pauta de exportações brasileiras. São as seguintes algumas destas proibições:

- facas e canivetes automáticos;
- fósforos, contendo fósforo branco;
- publicações e filmes (ou negativos) de horror;
- artigos obscenos;
- artigos elaborados por presidiários ou trabalho escravo; e
- certas bebidas de alto teor alcoólico, envelhecidas por menos de três anos.

### Importação via postal

Amostras de pequeno ou nenhum valor comercial podem ser importadas no Reino Unido isentas de tarifas alfandegárias; as amostras com valor comercial que permanecerem no país ficarão sujeitas ao pagamento de direitos de importação e TVA. A única exceção são as amostras de valor comercial admitidas em regime de importação temporária. Neste caso, o importador é reembolsado das taxas pagas quando da reexportação dos bens.

### Bens destinados à exibição em feiras e exposições

Materiais para feiras e exposições no Reino Unido podem ser importados, em caráter temporário, conforme descrito anteriormente.

Em geral, utiliza-se para a importação temporária o sistema de "bonds" (garantia) providenciadas pelos despachantes credenciados pelos organizadores da mostra. Os bens apresentados nas feiras e exposições deverão ser reexportados no prazo máximo de um mês após o término do evento. Os direitos e taxas correspondentes deverão ser pagos no prazo de 45 dias, no caso de importação definitiva. Todavia, admite-se a destruição ou doação dos bens após o término do evento, com prévia autorização da Alfândega.



#### Regulamentação específica

#### Normas sanitárias e técnicas

No campo específico das exportações de carnes e carnes enlatadas para a União Européia, os estabelecimentos brasileiros interessados na exportação deverão sujeitar-se a inspeções de ordem sanitária por técnicos da União Européia. Trata-se de vistorias tanto das condições higiênicas dos estabelecimentos de abate e processamento, quanto da qualidade do produto final. Uma vez aprovado nessa inspeção e atendidos os quesitos da Secretaria de Defesa Animal do Ministério da Agricultura, o estabelecimento brasileiro está habilitado a figurar na listagem dos exportadores autorizados a exportar para qualquer país da União Européia.

Há, no Reino Unido, extensiva regulamentação aplicável a produtos comercializados no país, fabricados localmente ou importados. Os padrões britânicos são muito severos e aplicados com rigor, fato para o qual devem estar sempre atentos os exportadores brasileiros. Recomenda-se, antes de se iniciar a exportação de um novo produto para o mercado britânico, que sejam obtidas informações completas e atualizadas sobre as normas e padrões técnicos aplicáveis, por meio de consulta ao importador, agente ou consignatário, ao Setor Comercial da Embaixada em Londres ou às autoridades britânicas competentes.

#### Embalagem e rotulação

Os rótulos e as etiquetas dos produtos a serem exportados para o Reino Unido devem indicar com exatidão a natureza e o conteúdo da embalagem, de modo que não se prestem a interpretação dúbia. Muito embora seja o importador o responsável pelo cumprimento da rotulagem, o exportador deverá seguir as instruções do importador, a fim de evitar problemas na entrada da mercadoria no país.

A matéria é regulamentada pelo Departamento de Comércio e Indústria (DTI) - "*Consumer Affairs Division*".

#### Marcas e patentes

A regulamentação de marcas e patentes é realizada pela legislação de cada país-membro da União Européia.

No tocante às marcas comerciais, o Conselho Europeu adotou, em dezembro de 1988, diretiva que lhes atribui a mesma proteção em todos os Estados-membros, a fim de facilitar a livre circulação de produtos e a livre prestação de serviços.

No Reino Unido, as consultas sobre o assunto devem ser dirigidas a:

Patent Office and Industrial Property & Copyright  
Department of Trade & Industry

### 3. Documentação e formalidades

#### Embarques no Brasil

Os documentos exigidos nos embarques para o Reino Unido são:

- fatura comercial
- conhecimento de embarque (*Bill of Lading*)
- certificado de origem para o SGP (quando aplicável)
- certificado sanitário ou fitosanitário (quando aplicável)
- outros certificados (quando aplicáveis).

O romaneio de embarque (*Packing List*) não é obrigatório, mas a sua apresentação facilita a liberação das mercadorias .



A fatura comercial, o conhecimento de embarque, o certificado de origem (para os produtos importados sob o regime preferencial do Sistema Geral de Preferências) e os demais certificados devem ser providenciados pelo exportador brasileiro e remetidos seus originais, devidamente preenchidos, ao importador britânico.

#### Desembaraço alfandegário no Reino Unido

Para as mercadorias importadas e provenientes de países que não pertencem à União Européia, a declaração de importação é feita no formulário conhecido por C88/SAD pelo importador ou pelo agente de transportes quando as mercadorias chegam no país.

Todas as importações estão, em princípio, sujeitas à inspeção pelas autoridades aduaneiras no porto ou ponto de entrada. A liberação das mercadorias é imediata, após a inspeção, aceitação da documentação e pagamento dos tributos. Preenchidas as formalidades e pagos os impostos e taxas, as mercadorias serão consideradas como "em livre circulação".

Recomenda-se utilizar as empresas de despacho aduaneiro (*forwarding agents*) para acelerar o processo.

#### Regime cambial

Não há restrições nem controle cambial às importações. Podem ser aceitos sem restrições créditos dos fornecedores e os pagamentos são efetuados em qualquer moeda conversível.

#### 4. Regimes especiais

São as seguintes as localidades no Reino Unido que gozam o *status* de zona franca com facilidades aduaneiras:

- . Aeroporto de Birmingham
- . Humberside
- . Liverpool
- . Aeroporto de Prestwick
- . Southampton
- . Porto de Tilbury
- . Porto de Sheerness

O custo médio diário da armazenagem no Porto de Tilbury, por exemplo, de um container de 6 metros cúbicos é gratuito nos primeiros 7 dias, custando, a partir do oitavo dia US \$ 22.00; a partir do 16º dia a diária passa para US \$ 44.00. Já um container de 12 metros cúbicos também tem o seu custo gratuito pelos primeiros 7 dias de armazenagem, sendo sua diária, a partir do oitavo dia US\$ 44.00 até o 15º dia; a partir do 16º a diária ficará em US\$ 87.00.

#### "Drawback"

No regime de *drawback*, as mercadorias podem ser reimportadas no Reino Unido com isenção total ou parcial do imposto aduaneiro, se foram exportadas originalmente sob o regime "*Outward Processing Relief*", que é regulamentado pela *EEC Regulation 2913/92*.

A fim de simplificar o sistema, o comprovante da exportação, obtido junto às autoridades alfandegárias, deve ser apresentado na ocasião da reimportação ao país.

#### Admissão temporária

Mercadorias a serem reexportadas sem modificações. Isenção de impostos aduaneiros, gravames agrícolas e impostos anti-dumping são aplicadas às mercadorias que são temporariamente importadas pela União Européia.



Mercadorias a serem reexportadas com modificações

Mercadorias podem ser importadas sem pagamento de impostos aduaneiros e gravames agrícolas, quando forem utilizadas por indústrias da União Europeia, na elaboração de produtos acabados a serem exportados para terceiros países.

Mercadorias em trânsito

Sistema de Trânsito Comunitário (TC)

O sistema de trânsito comunitário é um procedimento alfandegário da União Europeia que controla o movimento, em sua jurisdição, de mercadorias que não foram tributadas. Os mesmos procedimentos e documentação são utilizados na movimentação de mercadorias para os países da Associação Europeia de Livre Comércio - EFTA e da Associação Centro-Europeia de Livre Comércio - CEFTA.

A maioria das mercadorias produzidas na União Europeia, quando movimentadas dentro de seu território, não requerem comprovante ou documentos de trânsito comunitário.



## VI - ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO

### 1. Canais de distribuição

O Reino Unido é o terceiro maior mercado consumidor na Europa, após Alemanha e França. O consumo "per capita" no país, em 1995, correspondeu a 7.668 libras (US\$ 13.000).

Os gastos dos consumidores totalizaram 447,25 bilhões de libras (US\$ 760,31 bilhões) em 1995. Deste total, 45% corresponderam conjuntamente à compra de produtos alimentícios, bebidas alcoólicas, vestuário em geral, inclusive calçados, combustíveis e energia. As mudanças nos padrões britânicos de consumo entre 1985 e 1995 são paralelas às de outros países industrializados, com menores gastos em alimentação, tabaco, vestuário e combustível, e crescente consumo de serviços. Gastos em lazer e turismo, saúde e serviços financeiros mostraram significativo crescimento nos anos recentes.

Depois de uma queda de 1,8%, em termos reais, em 1994, o consumo no Reino Unido se recuperou em 1995.

#### Estrutura Geral

Com população de 58.395.000 habitantes, sendo 80% urbana, o Reino Unido é, do ponto de vista das áreas de "marketing", um mercado denso e compacto. Em termos regionais, há acentuadas diferenças na distribuição demográfica. Na Inglaterra e no País de Gales residem 88,5% da população (51.621.000), seguindo-se Escócia com 8,8% (5.132.000) e a Irlanda do Norte com 2,8% (1.642.000 habitantes).

De forma geral, costuma-se distinguir seis áreas principais de "marketing" na Grã-Bretanha e uma na Irlanda do Norte:

- a) Grande Londres: 6.967.500 habitantes;
- b) West Midlands: 5.294.900 habitantes, inclusive

Birmingham (1.054.000 habitantes), região altamente urbanizada;

c) Tyneside e Newcastle, na região norte da Inglaterra: 1.134.000 habitantes;

d) West Yorkshire, com Leeds e Bradford como pólos de irradiação: 2.104.000 habitantes;

e) South-East Lancashire, inclusive a grande Manchester: 2.578.000 habitantes;

f) Cardiff, no País de Gales: 306.500 habitantes;

g) Belfast, na Irlanda do Norte: 300.000 habitantes.

A grande Londres aparece como o principal centro importador, atacadista e varejista do país.

O setor privado, de acordo com uma tendência mundial, tem sido o responsável pela distribuição e venda de produtos no Reino Unido, ficando o setor público principalmente como regulador do mercado.

Em conjunto, o Reino Unido constitui um mercado homogêneo, visto que atitudes e hábitos dos consumidores são bastante uniformes em todo o país, e pode, portanto, ser tratado como um único mercado para efeitos de "marketing" interno, embora com especializações regionais no plano de distribuição de produtos.

Os mercados atacadistas londrinos têm atuação significativa na distribuição de bens alimentícios e bebidas. O comércio varejista tem mostrado uma tendência, nos últimos anos, de reduzir o número de lojas, aumentar seu tamanho e diversificar suas vendas.

Principais canais para produtos importados

Os principais canais de distribuição do setor de importação são:

Agentes ou representantes – os elementos mais tradicionais do setor importador britânico podem trabalhar com re-



apresentação exclusiva ou não e são geralmente o elemento de ligação entre o exportador e o importador local. Têm conhecimentos específicos de mercado em relação à gama de produtos com que operam, o que lhes permite usualmente uma colocação rápida e eficiente das mercadorias importadas. Sua atuação limita-se às negociações entre o exportador e o importador britânico, podendo eventualmente fazer também o acompanhamento da mercadoria até o destinatário, cobranças, etc. Por esse trabalho o agente cobra uma comissão média de 5%, mas que, em termos práticos, pode variar de 2 a 8% sobre o valor da transação.

Importadores – responsáveis pela organização propriamente dita da importação, respondendo pela parte de liberação, manuseio e entrega ao destinatário da mercadoria. Os importadores normalmente cobram uma comissão média de 15% sobre o valor da operação, porém, esse percentual pode variar para mais ou para menos, conforme seu grau de envolvimento.

Distribuidores – são os responsáveis pelo recebimento da mercadoria das mãos do importador e por sua posterior distribuição aos atacadistas. Sua remuneração oscila entre 15 e 35%, dependendo do grau de envolvimento necessário quanto ao manuseio ou armazenamento das mercadorias.

Atacadistas – responsáveis pela estocagem e distribuição dos produtos aos varejistas. Normalmente têm equipe de vendas, frota de entrega, etc. Também fazem fracionamento das mercadorias, para atender às diversas necessidades dos varejistas. Cobram comissões de 25 a 35%, em média, dependendo da extensão do trabalho.

Varejistas – responsáveis pela etapa final do processo de comercialização. Também respondem, legalmente, pela qualidade da mercadoria e, em caso de devolução, têm que

atender às exigências do consumidor, que possui amplos direitos no mercado britânico, definidos no "Sale of Goods Act". Por esse motivo e outros como fracionamento, exposição e manuseio intenso dos produtos, eles operam com a margem mais elevada dentro dos canais de comercialização, 50 a 150%. Nessa categoria estão incluídas as lojas múltiplas (cadeias de lojas), lojas de departamentos e lojas independentes.

O mercado britânico, devido a suas próprias características de mercado tradicional, altamente competitivo, amplo, sofisticado e exigente, impõe inúmeras variações à estrutura de comercialização acima descrita. Assim, o canal de distribuição sempre se adapta às exigências dos produtos. É o caso da madeira, por exemplo, em que o agente ou representante normalmente financia a operação. Neste caso, a importação física do produto é feita diretamente pelo importador-atacadista ou pelo importador-varejista.

No caso de algumas lojas de departamentos, importa-se diretamente do país fornecedor através de agente específico, que trabalha para elas com exclusividade.

Canais recomendados às empresas brasileiras

Tendo em vista a grande variedade de produtos importados e comercializados pelo Reino Unido, torna-se impraticável a recomendação de canais ideais a título genérico. Os empresários brasileiros devem, portanto, solicitar informações relativas aos canais mais adequados a seus produtos, em cada caso, mediante consulta ao Setor de Promoção Comercial – SECOM – da Embaixada do Brasil em Londres.

Compras Governamentais

Não existe legislação específica que regulamente as compras governamentais. Existem, sim, recomendações feitas pela CUP (*Central Unit on Purchasing*), divididas em vários documentos, dos quais os de número 1 e 19, que perfazem a



chamada "Post Tender Negotiation", recomendam práticas e procedimentos considerados adequados pelo *Her Majesty Treasury - HMT*.

## 2. Promoção de vendas

### Considerações Gerais

A publicidade comercial no Reino Unido é geralmente planejada e executada através de agências especializadas, que oferecem ampla faixa de serviços a seus clientes, inclusive "marketing", pesquisas de opinião pública, desenvolvimento de produtos e relações públicas.

Cabe notar que a publicidade no Reino Unido é amplamente regulamentada, tanto por dispositivos legais quanto por normas voluntárias, estabelecidas pelas empresas publicitárias e de comunicação, em função de padrões éticos locais.

Os gastos relativos a publicidade são, em geral, elevados, principalmente os relacionados a anúncios através da televisão, pois só existem no país três canais comerciais. O SECOM da Embaixada do Brasil em Londres (*Brazilian Trade Centre*) está equipado para ajudar o empresário brasileiro a divulgar e promover seus produtos e conta com instalações específicas, exibições especiais em vitrines, seminários e entrevistas com empresários locais, projeções de filmes de publicidade, etc.

### Feiras e Exposições

Além da publicidade, a forma mais eficiente e mais utilizada de promoção de produtos no mercado britânico são as feiras e exposições especializadas, com alcance nacional e, muitas vezes, internacional (União Européia, países da África, Ásia e Caribe mais ligados ao Reino Unido). Esses eventos são realizados regularmente, em geral com periodicidade anual,

principalmente em Londres e em Birmingham, cidade onde se localiza um grande e moderno centro de exposições, o National Exhibition Centre.

O regime alfandegário aplicável às mercadorias exibidas em feiras e exposições no Reino Unido é o da importação temporária, com suspensão de direitos e taxas. As mercadorias deverão ser reexportadas no prazo de um mês após o término do evento, ou se destinadas à importação definitiva (em caso de venda durante a exposição), os direitos de importação e taxas deverão ser pagos no prazo de 45 dias após o encerramento da mostra.

### Veículos Publicitários

O Reino Unido é um dos países europeus com maior tiragem de jornais diários, de âmbito nacional ou regional. Os grandes jornais diários ("*national papers*") e os semanários ("*national sundays*") atingem todo o país com tiragens de vários milhões de exemplares. Dentre os diversos jornais de circulação nacional, destacam-se os seguintes: "*The Daily Telegraph*", "*The Guardian*", "*The Times*", "*Daily Mirror*", "*The Sun*" e "*Daily Express*". O "*Financial Times*", diário especializado em economia, comércio e finanças é um dos melhores jornais mundiais do ramo e publica periodicamente suplementos especiais sobre países e assuntos determinados. A publicidade nos "*national papers*" e nos "*London evenings*" é particularmente eficiente, por atingir o público, seja em nível nacional, seja em Londres, principal centro econômico do país. A relação de jornais encontra-se no anexo.

Os periódicos comerciais, técnicos e profissionais, em geral com distribuição nacional, têm adquirido importância crescente na imprensa britânica, constituindo veículos publicitários de grande efeito.

Dentre as principais revistas sobre política, economia, finanças e outros assuntos, destacam-se "*The Economist*", "*New Statesman*", "*Spectator*" e "*Tribune*".



Toda a publicidade televisiva e radiofônica é feita em emissoras privadas, por ser proibida nas emissões de rádio e televisão da *British Broadcasting Corporation* - BBC. As emissoras privadas de rádio são a "*Capital Radio*", a "*CBS News*", a "*London Broadcasting Co.*" e a "*National Broadcasting Co.*". Cerca de 96% dos lares britânicos possuem televisão e as emissões de rádio atingem praticamente todo o país.

#### Consultoria de "marketing"

A contratação de serviços de consultoria de "marketing" não apresenta dificuldades no Reino Unido por ser grande o número de empresas, competentes e idôneas, que oferecem todos os serviços especializados usuais nesse setor.

Por se tratar de investimento geralmente elevado, é conveniente que a contratação de serviços de consultoria somente seja feita quando, em função de levantamentos e informações preliminares, o produto pareça ter boas possibilidades de penetração ou ampliação de mercado, em virtude do preço, qualidade, tarifa aduaneira e características de demanda. Dados básicos preliminares sobre o mercado britânico poderão ser obtidos junto à Divisão de Informação Comercial (DIC) do Ministério das Relações Exteriores, em Brasília, ou mediante consulta ao Brazilian Trade Centre de Londres ou à Developing Countries Trade Agency (vide endereços no Anexo).

Em fase posterior, poderá ser contratada uma empresa consultora de "marketing". Para seleção prévia de empresa adequada para a pesquisa, sugere-se, igualmente, consulta aos mesmos órgãos, ou ainda à entidade de classe das empresas britânicas de consultoria de "marketing", The Market Research Society (Anexo).

### 3. Práticas comerciais

#### Negociações e contratos de importação

Correspondência, propostas, contratos e entendimentos, inclusive os contatos pessoais com empresários britânicos, deverão ser sempre em inglês. Dois outros pontos importantes devem ser salientados no relacionamento com as empresas do Reino Unido: a pontualidade e a cortesia, que são características fundamentais da ética comercial britânica.

Os importadores dão grande valor à rapidez nas respostas a cartas ou consultas por telex, mesmo em caso de resposta negativa. Também é da maior relevância o rigoroso cumprimento dos prazos de entrega estipulados, ou o cuidado em manter o importador informado de circunstâncias que possam interferir no fluxo previsto de entregas das mercadorias. É sempre aconselhável obter a concordância do importador sobre quaisquer alterações inevitáveis em cronogramas de produção ou de embarque.

As cotações de preço em base CIF são geralmente preferidas pelos importadores britânicos. O uso de telex e fax é extremamente difundido. Os empresários do Reino Unido não têm por hábito trabalhar com cartas de crédito, dando preferência a ordens de pagamento à vista ou a prazo. Em alguns casos, por exigência do exportador brasileiro, as firmas britânicas, em operações iniciais, concordarão com uma carta de crédito irrevogável, mas, com o desenvolvimento das negociações, procurarão obter condições mais favoráveis.

Se for acordado o pagamento em conta corrente ("*open account*"), será importante solicitar na fatura a transferência telegráfica do pagamento, indicando o vencimento (xx dias depois da data da fatura), o nome, a referência eletrônica do banco e o número da conta para qual deve ser enviado o pagamento.

Em lugar de transferência telegráfica, e para somas acima de US\$ 15.000, pode-se solicitar o emprego do sistema



"Swift" ("Society for World Interbank Financial Telecommunications").

Também é possível o pagamento por meio de letras de câmbio, à vista ou a prazo, empregando o sistema bancário.

É aconselhável obter seguro ao crédito na exportação contra riscos do importador (insolvência, falta de pagamento ou recusa em aceitar mercadorias).

#### Designação de agentes

A designação de agente ou representante local é, em muitos casos, uma das melhores formas de penetração no mercado britânico, principalmente para exportadores que estejam iniciando suas operações no Reino Unido ou que pretendam introduzir novos produtos. Portanto, a seleção de um agente profissionalmente competente, ativo e idôneo deverá ser feita de forma muito cuidadosa, visto que o sucesso da entrada no mercado depende, em grande parte, da atuação do agente ou representante comercial. Os contratos de agenciamento no Reino Unido estão sujeitos às leis vigentes sobre acordos contratuais entre empresas. (Uma nova regulamentação sobre agentes comerciais entrou em 1º de janeiro de 1994, obedecendo a uma diretiva da CEE de 1986). As novas regras favorecem os agentes no que se refere ao pagamento das comissões e, em caso de terminação do contrato, do pagamento de indenização por prejuízos. Por isso, o contrato deve ser submetido previamente ao parecer de um advogado experiente na área internacional, a fim de evitar posições conflitantes, omissões ou cláusulas duvidosas.

Quanto à questão da exclusividade para o agente, é conveniente que esta concessão só seja dada após um período razoável de experiência, a fim de que a empresa brasileira esteja em condições de avaliar efetivamente o desempenho profissional do agente.

Os exportadores brasileiros poderão obter ajuda na seleção de agentes recorrendo a *The Manufacturer's Agents'*

*Association* (endereço no Anexo).

#### Abertura de escritório de representação comercial

Em relação à abertura de filial ou escritório de representação direta no Reino Unido, é aconselhável que a alternativa seja considerada pelas empresas brasileiras após consolidação de sua posição no mercado britânico, desde que haja perspectivas favoráveis efetivas de ampliação ou diversificação das vendas.

Em todos os casos, a abertura de filiais ou escritório de representação deverá ser precedida de estudos sobre as formas e as condições legais para instalação de firma local, bem como sobre os aspectos fiscais (o imposto de renda é elevado), salariais e trabalhistas. Os serviços de um advogado especializado serão indispensáveis para esse fim.

#### Seguros e supervisão de embarques

Os embarques destinados ao Reino Unido são geralmente cobertos por seguro, a fim de proteger o exportador (caso da venda CIF) e o importador ou consignatário (caso da venda FOB) contra eventual dano ou perda. Uma das formas de seguro de transporte mais utilizadas é a apólice em aberto, para uma série de embarques, sendo cada um deles coberto por certificado individual.

Quando à supervisão da carga, as autoridades alfandegárias britânicas encarregam-se normalmente da inspeção, que é efetuada por amostragem. Todavia, poderão também ser contratadas, para esse fim, empresas especializadas em supervisão de carga (endereço no Anexo).

#### Financiamento das importações

Esquemas de financiamento das importações de produtos brasileiros no Reino Unido podem ser estudados com as



agências de bancos brasileiros em Londres (vide Anexo).

As instituições financeiras locais ("*finance houses*") concedem financiamentos, em geral, apenas para exportações britânicas. Em alguns casos, porém, financiam operações de importação. Destacam-se por prestar esse tipo especial de serviço: UDT International Finance Ltd.; Mercantile Credit Co. Ltd; Lloyds and Scottish Finance Ltd.; Forward Trust Ltd.; Bowmaker Ltd.

### Litígios e arbitragem comercial

Embora não seja do agrado das empresas britânicas o recurso à arbitragem, as quais preferem solucionar o litígio, sempre que possível, mediante um "*gentlemen's agreement*" (acordo de cavalheiros), a inclusão de cláusula de arbitragem é de praxe nos contratos comerciais, sobretudo quando o relacionamento com o fornecedor estrangeiro for ainda recente.

Caso não seja possível ou previsto pelas partes o recurso à arbitragem, o litígio será resolvido pela Corte Comercial da Inglaterra, de acordo com as leis e costumes britânicos.



## VII - RECOMENDAÇÕES ÀS EMPRESAS BRASILEIRAS

### 1. Acesso ao mercado britânico

O mercado do Reino Unido, homogêneo e desenvolvido, é sofisticado e de difícil penetração, tanto em função do padrão de vida da população e dos hábitos e preferências dos consumidores, quanto em virtude dos canais de distribuição, dada a tradição e experiência dos importadores britânicos no mercado internacional. A penetração nesse mercado deverá ser feita, portanto, em bases essencialmente profissionais, com conhecimento prévio das condições institucionais de acesso (tarifa, regulamentação de importação, normas e padrões sanitários e técnicos, documentação de embarque, etc.) e das condições de comercialização no país (estrutura e funcionamento dos canais de distribuição, ética comercial, negociações e contratos de importação, designação de agentes ou representantes locais, etc.).

O Reino Unido, como país-membro da União Européia, aplica a Nomenclatura Combinada – (NC) e a regulamentação da União Européia às importações originárias de terceiros países. O Brasil, como os demais membros da OMC, beneficia-se na União Européia, da pauta “convencional”. Aplica-se no Reino Unido, o Sistema Geral de Preferências – (SGP), da União Européia, pelo qual são concedidas reduções ou isenções às importações originárias dos países em desenvolvimento, inclusive do Brasil. Um aproveitamento maior das concessões do SGP pelo Brasil poderá permitir melhor grau de competitividade às exportações brasileiras para a UE, em geral, e para o mercado britânico, em particular. É conveniente, portanto, que as empresas brasileiras se informem previamente sobre a estrutura e funcionamento do SGP, bem como sobre o produtos beneficiados por esse sistema preferencial e respectivas formalidades, tais como o certificado oficial de ori-

gem, nos países da União Européia.

De forma geral, a regulamentação básica de importação da União Européia, extensiva ao Reino Unido, é bastante liberal, não exigindo licenciamento ou impondo restrições quantitativas à maior parte das importações. Por outro lado, existe no Reino Unido vasta e complexa regulamentação técnica, que abrange normas e padrões sanitários, de segurança, de qualidade, de proteção ao consumidor, etc., aplicável a grande parte dos bens de consumo não-duráveis e duráveis e dos bens de capital comercializados no país. A penetração no mercado britânico exige, por parte das empresas exportadoras estrangeiras, a observância dessas normas e padrões, cuja aplicação e fiscalização é das mais severas.

### 2. Informações sobre tarifas e regulamentação de importação

Informações atualizadas sobre tarifas e regulamentação de importação podem ser obtidas, no Brasil, junto à Divisão de Informação Comercial – (DIC) do Ministério das Relações Exteriores – (MRE), em Brasília.

No Reino Unido, os empresários brasileiros podem recorrer ao Setor de Promoção Comercial – (SECOM) da Embaixada do Brasil em Londres, à *United Kingdom Trade Agency for Developing Countries* e ao *World Trade Centre* de Londres.

### 3. Documentação de embarque

Uma atenção particular deverá ser dedicada pelo exportador ao preparo e preenchimento da documentação de cada embarque. Não há exigência de fatura comercial de modelo especial ou de visto consular, mas tão somente de certificado padronizado de origem para produtos abrangidos pelo SGP, e de outros eventuais certificados sanitários ou de segu-



rança ou qualidade, conforme o produto, além do conhecimento de embarque usual. A documentação deverá ser preenchida em inglês, com descrição correta e clara das mercadorias.

#### 4. Canais de distribuição

Os canais de distribuição são bastante sofisticados. Sendo assim, é conveniente que os exportadores brasileiros procurem informar-se sobre os canais de distribuição mais adequados a seus produtos. Os órgãos e entidades já mencionados estão em condições de orientar as empresas brasileiras nesse particular.

#### 5. Promoção de vendas

A promoção de vendas no Reino Unido é feita principalmente através da imprensa escrita, bem como da televisão e do rádio, além dos cartazes e "outdoors". De forma geral, as despesas com publicidade são custeadas pelo importador, agente ou representante britânico, porém com participação variável da empresa produtora ou exportadora estrangeira.

Uma das formas mais eficientes de promoção para produtos estrangeiros são as feiras e exposições. A participação de empresas brasileiras nesse eventos deverá ser sempre bem planejada e organizada (amostras representativas, boa documentação em inglês, lista de preços CIF, representantes com bom conhecimento do produto e domínio do inglês, etc.).

#### 6. Serviços de consultoria de "marketing"

Existe no Reino Unido grande número de empresas de consultoria de "marketing", competentes e idôneas, cujos ser-

viços poderão ser contratados pelas empresas exportadoras brasileiras. É aconselhável, porém, que se recorra a serviços especializados de "marketing" quando as informações preliminares sobre o mercado britânico indiquem perspectivas realmente favoráveis de colocação de produtos.

#### 7. Práticas comerciais

As duas regras essenciais no trato com empresas britânicas são a cortesia e a pontualidade. Assim, todas as cartas deverão sempre ser respondidas com possível brevidade, e os prazos de entrega respeitados. A utilização do inglês é indispensável nas negociações, entendimentos e correspondência com firmas e empresários britânicos.

Os contratos costumam geralmente ser fechados por telex ou fax. As cotações de preços usuais no mercado importador britânico são, de preferência, CIF ou C and F, com pagamento em dólares norte-americanos ou outra moeda conversível. As cartas de crédito irrevogável somente são bem aceitas nas operações iniciais; nas transações posteriores, quando houver maior confiança mútua, o importador britânico terá certa relutância em pagar à vista e procurará obter condições de crédito mais favoráveis por parte do exportador.

#### 8. Designação de agentes

A utilização de agentes é particularmente recomendável na fase inicial de penetração no mercado ou de introdução de novos produtos, desde que o agente designado possa cobrir as principais áreas de "marketing" do Reino Unido. A seleção do agente merecerá particular atenção, bem como os termos do contrato de agenciamento. Convém, inclusive, solicitar o parecer de um advogado especializado na matéria. A exclusividade de vendas no país e a eventual subcontratação



de agentes ou representantes regionais só deverão ser consideradas quando os produtos já tiverem razoável penetração no mercado britânico e mostrarem potencial para ampliação das vendas.

### 9. Reclamações, litígios e arbitragem comercial

As empresas britânicas preferem solucionar litígios, sempre que possível, de forma amigável. Não havendo entendimento entre as partes envolvidas, os litígios serão resolvidos pela Corte Comercial da Inglaterra, de acordo com as leis e costumes britânicos.

### 10. Viagens de negócios

As viagens de negócio ao Reino Unido devem ser programadas com antecedência, evitando-se a segunda semana de dezembro, a época da Páscoa e o período de férias de verão na Europa (julho a fins de setembro). É comum, por outro lado, que as empresas a serem visitadas estejam situadas fora de Londres, devendo-se levar em conta esse fato na duração da viagem. É aconselhável que as reservas de hotel sejam feitas com três a quatro semanas de antecedência. Poderão ser utilizados os serviços do SECOM (*Brazilian Trade Centre*) de Londres para estabelecimento do programa de contatos (marcação de entrevistas) e outras facilidades (reservas de hotel, contratação de serviços de datilografia e tradução, etc.) ou da Divisão de Operações de Promoção Comercial (DOC) do Ministério das Relações Exteriores, em Brasília.

### 11. Assistência profissional, no Reino Unido, aos empresários brasileiros

Os principais serviços de apoio ou informação para empresas brasileiras no Reino Unido são os seguintes:

a) Setor de Promoção Comercial – SECOM (*Brazilian Trade Centre*) da Embaixada do Brasil em Londres. O SECOM Londres está em condições de atender a consultas de empresas brasileiras por fax, telex, carta, telefone ou entrevista pessoal, via eletrônica, "*homepage*" e de prestar assistência e apoio aos empresários nacionais em seus contatos com empresas britânicas. Poderá prestar informações, em particular, sobre: condições de comercialização e canais de distribuição para produtos específicos, oportunidades comerciais, relação de importadores selecionados, empresas locais interessadas em "*joint ventures*", relação de nomes de agentes comerciais, esclarecimento sobre tarifas e regulamentos de importação e outras disposições legais. Está também a cargo do SECOM a organização da participação oficial brasileira em feiras e exposições internacionais realizadas no país, ou de mostras especializadas, em suas dependências. Os serviços prestados diretamente pelo SECOM são sempre gratuitos;

b) Bancos locais (brasileiros e outros) – informações gerais sobre o mercado britânico, informações sobre investimentos e regulamentação cambial, informações cadastrais em geral e, eventualmente, oportunidades comerciais. Vários bancos locais mantêm serviços especializados em comércio exterior;

c) Entidades de classe locais – informações mercadológicas em geral e sobre um ramo ou setor de atuação, oportunidades comerciais, indicação de empresas importadoras selecionadas, etc. A "*British Importers Confederation*", em particular, está habilitada a fornecer informações de mer-



cado, e outras, a exportadores estrangeiros;

d) "*World Trade Centre*", de Londres (entidade privada) – oportunidades de contatos comerciais, pesquisas de mercado, estudos de viabilidade econômica, seleção de agentes, alocação de recursos humanos e apoio logístico (secretariado, tradução, digitação, datilografia), seminários e conferências. Os serviços do "*World Trade Centre*" são pagos e abertos a qualquer empresa;

e) "*H.M. Customs and Excise*" – informações gerais sobre tarifas e regulamentação de importação, bem como sobre posições tarifárias, alíquotas e taxas aplicáveis a produtos específicos no Reino Unido;

f) "*General Division*" e "*Information Division*" do "*Department of Trade and Industry*" - (DTI) – informações gerais sobre tarifas e legislação, bem como sobre casos de "*dumping*" ou subsídios; informações sobre comércio, indústria e economia do Reino Unido e orientação sobre os órgãos ou entidades competentes para prestar informações específicas sobre determinados assuntos ou produtos.



## ANEXOS

### I- ENDEREÇOS

#### 1. Órgãos oficiais

##### 1.1 No Reino Unido

##### a) Representação diplomática e consular brasileira

Brazilian Embassy (Embaixada do Brasil)  
32 Green Street  
Mayfair  
London W1Y 4AT  
Tel: (0171) 499-0877  
Fax: (0171) 493-5105 (geral)  
Telex: 26 11 57 BRASLO G  
E-mail: [infolondres@infolondres.org.uk](mailto:infolondres@infolondres.org.uk)  
Horário: 9h30min às 18h30min (dias úteis)

Brazilian Trade Centre  
(Setor de Promoção Comercial – SECOM)  
(O mesmo endereço da Embaixada)  
Tel: (0171) 499-0877  
Fax: (0171) 493-4621  
Telex: 25814 BRASTC G  
Home-Page: <http://www.mre.gov.br>  
Horário: 9h30min às 18h30min (dias úteis)

Brazilian Consulate General  
(Consulado Geral do Brasil)  
6 St. Alban's Street  
London SW1Y 4SG  
Tel: (0171) 930-9055  
Fax: (0171) 839-8958  
Telex: 892849 CONBRA G  
Horário: 10h00 às 17h00 (dias úteis)

Consulado Honorário em Cardiff  
Cônsul-Honorário: Mr. Geoff Mungham  
5 Hinton Street  
Cardiff, País de Gales CF2 2EU  
Tel: (01222) 49-8949

Consulado Honorário em Glasgow  
Cônsul-Honorário: Mr. James Forrest Alexander  
Vice-Cônsul Honorário: Mr. A.C. L. Rennie  
25 Broomvale Drive  
Newton Mearns  
Glasgow, Escócia G77 5NW  
Tel./Fax: (0141) 616-0300

Consulado Honorário em Manchester  
Cônsul-Honorário: Mr. Christopher Michael Wall  
100 Leander Drive  
Rockdale OL11 2XE  
Tel: (01706) 86-0518  
Fax: (01706) 52-1092

##### b) Comissões Militares

Comissão Naval Brasileira na Europa (CNBE)  
170 Upper Richmond Road  
Putney  
London SW15 2SH  
Tel: (0181) 788-8129  
Fax: (0181) 780-0730

Comissão Aeronáutica Brasileira na Europa (CABE)  
16 Great James Street  
London WC1N 3DP  
Tel: (0171) 405-5413  
Fax: (0171) 831-8129  
Telex: 51-21196 CABLONG

##### c) Órgãos oficiais britânicos de interesse para os



empresários brasileiros

Department of Trade and Industry  
(Departamento do Comércio e da Indústria)  
Responsável pela implementação da política industrial e comercial no país, comércio internacional, marcas e patentes, regulamentação do funcionamento das empresas, proteção ao consumidor.

Ashdown House  
123 Victoria Street  
London SW1E 6RB  
Tel: (0171) 215-5000 e (0171) 215-5293/8123  
("Brazil Desk")  
Fax: (0171) 215-0397  
Telex: 936069 DTIKHG Código K

Import Licensing Branch  
(Divisão de Licenças de Importação)  
Subordinada ao Departamento do Comércio e Indústria e responsável pela autorização e emissão de licenças de importação para produtos sujeitos a controle.

Ebury Bridge House  
2-18 Ebury Bridge Road  
London SW1 BTA  
Tel: (0171) 730-9678  
Fax: (0171) 730-9678  
Telex: 297124 SEREX G

Her Majesty's Customs and Excise  
(Autoridade Alfandegária Local)  
New King's Beam House  
22 Upper Ground  
London SE1 9PJ  
Tel: (0171) 620-1313  
Fax: (0171) 865-5005  
Telex: 886231 ou 917905

Ministry of Agriculture, Fisheries and Food

(Ministério da Agricultura, Pesca e Alimentação)  
Responsável pela implementação da política agrícola, pesqueira e da indústria alimentícia, inclusive controles fitossanitários, estabelecimento de normas técnicas e padronização.  
Whitehall Place  
London SW1A 2HH  
Tel: (0171) 270-3000  
Fax: (0171) 270-8125  
Telex: 889351

Food Standards Agency Division  
(Divisão de Normas Técnicas)  
Responsável pelo estabelecimento e controle das normas técnicas relativas a produtos alimentícios.  
Nobel House  
17 Smith Square  
SW1P 3JR  
Tel: (0171) 270-8080  
Fax: (0171) 238-6763  
Telex: 21271 MAFWSL G

GSP Division  
(Divisão do Sistema Geral de Preferências)  
Department of Trade and Industry  
Ashdown House  
123 Victoria Street  
London SW1E 6RB  
Tel: (0171) 215-5000  
Fax: (0171) 215-0397

d) Outros órgãos e entidades britânicas

Developing Countries Trade Agency – DECTA  
Promove e estimula o comércio com os países em desenvolvimento.  
St. Nicholas House  
St. Nicholas Road  
Sutton, Surrey



SM1 1EL  
Tel: (0181) 643-3311  
Fax: (0181) 643-8232

Latin American Trade Advisory Group – LATAG  
(Promove o comércio e investimentos com países latino-americanos)  
Canning House  
2 Belgrave Square  
London SW1X 8PJ  
Tel: (0171) 235-2303/2307  
Fax: (0171) 235-3587  
Telex: 926035 LATAG G

The Manufacturer's Agents' Association  
Somers House  
1 Somers Road  
Reigate  
Surrey RH2 9DU  
Tel: (01737) 24-1025  
Fax: (01737) 22-4537

British Standards Institution – BSI  
Estabelece e controla as normas técnicas vigentes para a comercialização de produtos manufaturados no Reino Unido, exceto alimentícios.  
389 Chiswick High Road  
London W4 4AL  
Tel: (0171) 629-9000  
Fax: (0171) 996-7488  
Telex: 266933 BSILON G

Confederation of British Industry – CBI  
Principal associação das indústrias britânicas. Promove contatos na área de transferência de tecnologia, cooperação industrial e compra de insumos básicos.  
Centre Point  
103 New Oxford Street  
London WC1A 1DU  
Tel: (0171) 379-7400

Fax: (0171) 240-1578  
Telex: 21332 CBI G

### 1.2. No Brasil

#### a) Representação diplomática e consular britânica

Embaixada do Reino Unido  
SES – Quadra 801, conj. "k", lote 8  
Caixa Postal 07-0586  
70408-900 – Brasília – DF  
Tel: (061) 225-2710/2625/2745/2945  
Fax: (061) 225-1777  
Telex: (61) 1360 EING BR  
Horário: das 8h30min às 13h e das 14h30min às 17h30min (segunda a sexta-feira, exceto quarta-feira, quando funciona somente até as 13h)  
Obs: Na embaixada funcionam os serviços comercial e consular

#### Consulado Geral do Reino Unido em São Paulo

##### Em São Paulo:

Av. Paulista, 1938 - 17º andar  
01310-200 – São Paulo – SP  
Tel: (011) 287-7722  
Fax: (011) 287-7637  
Telex: (11) 21384 – BRIT  
Obs: O Consulado Geral em São Paulo possui serviço comercial

#### Consulado Geral do Reino Unido no Rio de Janeiro

Praia do Flamengo, 284 - 2º andar  
Caixa Postal: 669  
22210-030 – Rio de Janeiro – RJ  
Tel: (021) 552-1422  
Fax: (021) 552-5796



Telex: (21) 21577 EING

Há também Consulados Honorários do Reino Unido nas seguintes cidades: Belém, Manaus, Recife, Salvador, Vitória, Belo Horizonte, Santos, Porto Alegre e Rio Grande.

### b) Órgãos oficiais brasileiros

Divisão de Informação Comercial – DIC  
Informações sobre o mercado britânico, inclusive condições de acesso, importadores locais e oportunidades comerciais; distribuição das publicações da coleção “Estudos e Documentos de Comércio Exterior” do MRE.

Esplanada dos Ministérios  
Ministério das Relações Exteriores – Anexo I  
70170-900 – Brasília – DF  
Tel: (061) 211-6390/6391  
Fax: (061) 223-2392  
Telex: (61) 1319/1311 MNRE  
E-mail: dic@mre.gov.br  
Home-Page: <http://www.mre.gov.br>

Divisão de Operações de Promoção Comercial - DOC  
Apoio a viagens e missões de empresários brasileiros no Reino Unido ou a missões econômicas e comerciais britânicas no Brasil.

Esplanada dos Ministérios  
Ministério das Relações Exteriores – Anexo I  
70170-900 – Brasília – DF  
Tel: (061) 211-6577/6578/6642/6665  
Fax: (061) 223-2392  
Telex: (61) 1319/1311 MNRE  
E-mail: doc@mre.gov.br  
Home-Page: <http://www.mre.gov.br>

### 2. Empresas brasileiras

Petrobrás Petróleo Brasileiro S.A.  
Knightsbridge House  
1<sup>st</sup> floor  
197 Knightsbridge  
London SW7 1RB  
Tel: (0171) 225-4701  
Fax: (0171) 225-4705  
Telex: 25529 PETROBRASLDN  
E-mail: SFE8@petrobras.gov.br

Companhia Metropolitana de Crédito e Financiamento  
(Hambros Bank Ltd.)  
41 Tower Hill  
London EC3N 4HA  
Tel: (0171) 480-5000

Petrobrás UK Limited  
Knightsbridge House  
1<sup>st</sup> floor  
197 Knightsbridge  
London SW7 1RB  
Tel: (0171) 225-4700  
Fax: (01710 823-9436  
Telex: 927090 BRASUK G

Caemi International  
Carrier House  
1/9 Warwick Row  
London SW1E 5ER  
Tel: (0171) 834-8424  
Fax: (0171) 630-0654  
Telex: 888395

Globo (News) Limited  
The Interchange  
Oval Road  
Camden Lock  
London NW1 7DE



Tel: (0171) 753-0078/0079  
Fax: (0171) 753-0089  
Telex: (290339 GLOBO G

Globo International (UK) Ltd.  
29 Princess Street  
London W1R 8QL  
Tel: (0171) 409-1702  
Fax: (0171) 491-3167  
Telex: 296082 GLOBOM G

Instituto de Resseguros do Brasil – IRB  
1 Goodman's Yard  
3<sup>rd</sup> floor  
London E1 8AT  
Tel: (0171) 488-0755  
Fax: (0171) 867-0880  
Telex: 885469

Lazarus Metals Limited  
Exchange Tower  
1 Harbour Exchange Square  
London E14 9GE  
Tel: (0171) 971-5640  
Fax: (0171) 971-5649  
Telex: 24801

BB Securities Ltd.  
10 Alders Gate Street  
London EC1A 4HJ  
Telefax: (0171) 216-4206

Tenenge (UK) Holdings Limited  
Knightsbridge House  
197 Knightsbridge  
London SW7 1RB  
Tel: (0171) 225-3393  
Fax: (0171) 225-3133

SLP Engineering (Subsidiária da Tenenge)

White House Gardens  
Poringland, Near Norwich  
Norfolk NR14 7RU  
Tel: (01502) 51-7773  
OCS (Subsidiária da Tenenge)  
4 Penman Close  
St. Albans  
Herts AL2 3DJ  
Tel: (01727) 84-8537

CBPO – Cia. Brasileira de Projetos e Obras  
Tel: (0171) 225-3393  
3 Hyde Park Gate  
Flat 15  
London SW7 5EW  
Tel: (0171) 823-8325

São Paulo International  
R/o The Grove – Ealing Broadway  
London W5 5LL  
Tel: (0181) 566-2163  
Fax: (0181) 566-2173

São Paulo Import Export (UK) Ltd.  
55 Norbury Gardens  
Chadwell Heath  
Essex RM6 5TR  
Tel./Fax: (0181) 597-8033

Tradec Limited  
Rivington House  
82 Great Eastern Street  
London EC2A 3JL  
Tel: (0171) 739-8410  
Fax: (0171) 739-8683  
Telex: 263412 RIVTON

Tristão (UK) Limited  
43/44 Berners Street  
1<sup>st</sup> e 2<sup>nd</sup> floor



London W1P 3AB  
Tel: (0171) 580-6946  
Fax: (0171) 436-5822  
Telex: 8813134 TRISTA G

Itautec International  
3-4 Charters Road  
Sunningdale, Berkshire SL5 92F  
Tel: (0134) 487-4551  
Fax: (0134) 487-4553

Tradeway  
62 Cornhill  
4<sup>th</sup> floor  
London EC3V 3NH  
Telefax: (0171) 220-1620

Serasa – Centralização de Serviços dos Bancos S. A.  
305 Cinnamon Wharf  
24 Shad Thames  
London SE1 24J  
Tel: (0171) 403-0138  
E-mail: 101327.2076@compuserve.com

F.I.L. Service Company Ltd.  
Suite 30  
140 Park Lane  
London W1Y 3AA  
Tel: (0171) 409-2454  
Fax: (0171) 629-3376  
Telex: 298638 FILUK G

### 3. Escritórios brasileiros de advocacia

Noronha Advogados  
193-195 Brompton Road  
4<sup>th</sup> floor  
London SW3 1NE  
Tel: (0171) 581-5040

Fax: (0171) 581-8002  
E-mail: noad@vossnet.co.uk

Clare & Co. - Pinheiro Neto & Cia. Advogados  
76 Shoe Lane  
London EC4A 3JB  
Tel: (0171) 583-5055  
Fax: (0171) 242-4190  
Telex: 8813943

Tavares Guerreiro (Advogados)  
120 Old Broad Street  
London EC2 N1AR  
Telefax: (0171) 477-6837

### 4. Organizações internacionais das quais o Brasil é membro

Organização Marítima Internacional  
4 Albert Embankment  
London SE1 7SR  
Tel: (0171) 735-7611  
Fax: (0171) 587-3210  
Telex: 23588

Organização Internacional do Café  
22 Berners Street  
London W1P 4DD  
Tel: (0171) 580-8591  
Fax: (0171) 580-6129  
Telex: 267659

Organização Internacional do Cacau  
22 Berners Street  
London W1P 3DB  
Tel: (0171) 637-3211  
Fax: (0171) 631-0114  
Telex: 28173 ICOCOA G



Organização Internacional do Açúcar  
1 Canada Square  
Canary Wharf  
London E14 5AA  
Tel: (0171) 513-1144  
Fax: (0171) 513-1146  
Telex: 24143

Comissão Internacional da Baleia  
The Red House  
Station Road  
Histon  
Cambridge CB4 4NP  
Tel: (01223) 23-3971  
Fax: (01223) 23-2876

Organização Internacional de Telecomunicações  
Marítimas por Satélite (INMARSAT)  
99 City Road  
London EC1 Y1AX  
Tel: (0171) 728-1000  
Fax: (0171) 728-1044  
Telex: 297201

Programa Internacional de Busca e Salvamento  
por Satélite (COSPAS-SARSAT)  
A/C INMARSAT  
99 City Road  
London EC1 Y1AX  
Tel: (0171) 728-1391  
Fax: (0171) 728-1170  
Telex: 297201

Associação dos Produtores de Café – APPC  
Suite B  
7/10 Old Park Lane  
5<sup>th</sup> floor  
London W1Y 3LJ

Tel: (0171) 493-4790/355-1697  
Fax: (0171) 355-1698

### PRINCIPAIS ENTIDADES DE CLASSE LOCAIS

The British Importers Association – BIA  
(Associação dos Importadores Britânicos - Fornece  
informações mercadológicas para exportadores  
estrangeiros)

Suite 8  
Castle House  
25 Castlereagh Street  
London W1H 5YR  
Tel: (44) (171) 258 3999  
Fax: (44) (171) 724 5055

Food and Drink Federation  
6 Catherine Street  
London WC2B 5JJ  
Tel: (44) (171) 836 2460  
Fax: (44) (171) 836 0580  
The Fruit Importers Association  
(Associação dos Importadores de Frutas)  
408-409 Market Towers  
1 Nine Elms Lane  
London SW8 5NQ  
Tel: (44) (171) 720 1387  
Fax: (44) (171) 498 0058

### PRINCIPAIS BANCOS

Banco do Brasil S/A  
34 King Street  
London EC2V 8ES  
Tel: (44) (171) 606 7101  
Fax: (44) (171) 606 2877

Banco do Estado de São Paulo S.A. – BANESPA  
Alban gate, 10<sup>th</sup> Floor



125 London Wall  
london EC2Y 5AN  
Tel: (44) (171) 457 5151  
Fax: (44) (171) 417 0199

Banco Bamerindus do Brasil S.A.  
4<sup>th</sup> Floor, 62 Corhill  
London EC3V 3NH  
Tel: (44) (171) 220 1614  
Fax: (44) (171) 220 1623

Banco Bandeirantes  
City tower,  
40 Basing Hall Street  
16<sup>th</sup> Floor  
London EC2V 5DE  
Tel: (44) (171) 880 0880  
Fax: (44) (171) 880 0881  
Banco Bradesco S.A.  
Bucklersbury House  
3 Queen Victoria Street  
London EC4N 8EL  
Tel: (44) (171) 827 0027  
Fax: (44) (171) 827 0028

Banco Excel Econômico S.A.  
1 Gracechurch Street  
London EC3V 0DD  
Tel: (44) (171) 283 8141  
Fax: (44) 626 9467

Banco Mercantil de São Paulo S.A. – FINASA  
The Stock Exchange  
Old Broad Street  
London EC2N 1HH  
Tel: (44) (171) 638 4444  
Fax: (44) (171) 628 3665

Banco Real S.A.  
3<sup>rd</sup> Floor, 20 St Dunstan's Hill  
London EC3R 8HY  
Tel: (44) (171) 638 6474  
Fax: (44) (171) 638 4997

União da Bancos Brasileiros S.A. – UNIBANCO  
22 Lovat Lane  
London EC3R 8EB  
Tel: (44) (171) 621 0965  
Fax: (44) (171) 621 9504

Banco Boavista S.A.  
3 St. Helen's Place  
London EC3 6AU  
Tel: (44) (171) 256 6655  
Fax: (44) (171) 256 6644  
Banco Pactual S.A.  
Suite 303, 3<sup>rd</sup> Floor  
120 Old Broad Street  
London EC2N 1AR  
Tel: (44) (171) 477 6727  
Fax: (44) (171) 477 6850

Bozzano, Simonsen (UK Ltd)  
4<sup>th</sup> Floor  
12 Nicholas Lane  
London EC4N 7BN  
Tel: (44) (171) 456 7200  
Fax: (44) (171) 456 7222

### Principais bancos comerciais britânicos

Barclays Bank U.K. Ltd  
Head Office:  
54 Lombard Street  
London EC3P 3AH  
Tel: (44) (171) 626 1567 ou (44) (171) 283 8989  
Fax: (44) (171) 929 4299



National Westminster Bank PLC  
Head Office:  
41 Lothbury  
London EC2P 2BP  
Tel: (44) (171) 726 1000 ou (44) (171) 606 6060  
Fax: (44) (171) 920 5340

Midland Bank PLC  
Head Office:  
Poultry & Princes Street  
London EC  
Tel: (44) (171) 800 5000 ou (44) (171) 800 5112  
Fax: (44) (171) 800 5050  
Lloyds Bank PLC  
Head Office:  
71 Lombard Street  
London EC3P 3BS  
Tel: (44) (171) 626 1500 ou (44) (171) 356 1002  
Fax: (44) (171) 929 2905

### PRINCIPAIS FEIRAS E EXPOSIÇÕES

A principal fonte de informações sobre feiras e exposições comerciais no Reino Unido é a publicação "Exhibition Bulletin", editada por:

The London Bureau  
Exhibition Bulletin  
Regent Houes  
291 Kirkdale  
London SE26 4RZ  
Tel: (44) (181) 778 2288  
Fax: (44) (171) 659 8495  
e-mail: exbul@dial.pipex.com

Principais organizadores de feiras e exposições

Andry Montgomery Group  
11 Manchester Square  
London W1M 5AB

Tel: (44) (171) 486 1951  
Fax: (44) (171) 413 8251  
e-mail: exhibit@montnit.com

Real Exhibition Companies Limited  
Oriell House  
26 The Quadrant  
Richmond  
Surrey TW9 1DL  
Tel: (44) (171) 910 7910  
Fax: (44) (171) 940 2171  
e-mail: : info@reedexto.com.uk.  
Centre Exhibitions.  
National Exhibition Centre Ltd.  
Birmingham B40 1NT  
Tel: (44) (171) 780 4141  
Fax: (44) (171) 780 2914

Eventex  
Scottish Exhibition & Conference Centre  
Glasgow G3 8YW  
Tel: (44) (41) 204 0123  
Fax: (44) (41) 204 0077  
e-mail: secc@secc.ibmmail.com

Focal Event Management  
Grade House  
56-58 Watling Street  
Fenny Stratford  
Milton Keynes MK2 2BY  
Tel: (44) (1908) 378266  
Fax: (44) (1908) 647804  
e-mail: design@focal1.u/net.com

Safesell Exhibitions  
Market House  
Cross Road  
Tadworth  
Surrey KT20 5SR



Tel: (44) (1737) 814084  
Fax: (44) (1737) 814085

The Sales Agency Ltd  
11 Highgate High Street  
London N6 5JT  
Tel: (44) (181) 342 9910  
Fax: (44) (181) 340 8662  
e-mail: salesagency@demon.co.uk

Para informações mais completas sobre a eventual participação oficial brasileira em feiras e exposições locais, roga-se aos empresários interessados dirigir consulta à:

Seção de Feiras e Turismo (SFT)  
Ministério das Relações Exteriores  
70.170-900 Brasília – DF  
Tels: (061) 211 6394/211 6395  
Fax: (061) 322-0833  
Home Page: <http://www.dpr.mre.gov.br>

### 7. Meios de Comunicação

#### Principais Jornais

Há cerca de 130 jornais e aproximadamente 1.700 semanais no Reino Unido. Os principais são:

"Daily Telegraph"  
"Financial Times"  
"The Guardian"  
"The Times"  
"The Independent"  
"Daily Express"  
"Daily Mail"  
"The Mirror"  
"The Star"  
"Today"  
"The Sun"  
"The Evening Standard"

"The Observer"  
"The Sunday Times"

#### Principais revistas

Publicam-se no Reino Unido mais de 7.500 periódicos e revistas regulares. Devido ao grande número de publicações especializadas, consta a seguir listagem das revistas de maior interesse para exportadores brasileiros: "*Retail Business*", "*Fruit and Trade Journal*", "*Textile Monthly*", "*The Gift Buyer International*", "*Timber Trade Journal*", "*Toy Trader*", "*Fine Foods Journal*", "*Meat Trade Journal*", "*Meat Magazine*", "*Shoe and Leather News Review*", "*The Public Ledger's Commodity Week*" e "*Metal Bulletin*".

A relação das publicações periódicas no Reino Unido encontra-se no:

"Willing's Press Guide"  
Editor: Reed Information Services  
Windsor Court  
East Grinstead House  
East Grinstead  
Tel: (44) (1342) 32 6972  
Fax: (44) (1342) 33 5612

#### Canais de Televisão

"British Broadcasting Corporation – BBC" (estatal), com dois canais: BBC1 e BBC2.  
Três canais particulares: ITV, Channel 4 e Channel 5.

#### Estações de rádio

"British Broadcasting Corporation – BBC", com 5 emissoras nacionais: Rádio 1, 2, 3, 4, 5; e 47 emissoras locais operando no Reino Unido.



Existem 48 emissoras independentes, dentre elas a Capital Radio e a LBC (London Broadcasting Company).  
Entidades de Classe do Setor de publicidade

Advertising Association  
Abford House  
15 Wilton Road  
London SW1 1nj  
Tel: (44) (171) 828 2771  
Fax: (44) (171) 931 0376

Institute of Practitioners in Advertising  
44 Belgrave Square  
London SW1X 8QS  
Tel: (44) (171) 235 7020  
Fax: (44) (171) 245 9904

#### 8. Consultoria de "marketing"

The Market Research Society

Associação de classe das empresas consultoras de "marketing" no Reino Unido, habilitada a informar sobre empresas locais especializadas em realizar serviços mercadológicos em geral no país.

15 Northburgh Street  
London EC1V 0AH  
Tel: (44) (171) 490 4911  
Fax: (44) (171) 490 0608

#### 9. Aquisição de documentação

Publicações

As publicações relacionadas com comércio exterior, produção industrial, normas e direitos alfandegários, estatísticas do Reino Unido, bem como as referentes aos países-membros

da UE (União Européia) e da OCDE (Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico), encontram-se à venda na:

Her Majesty's Stationery Office – HMSO Books  
(livraria)  
49 High Holburn  
London WC1V 6HB  
Tel: (44) (171) 873 0011  
Fax: (44) (171) 833 8463  
Ou  
P.O. Box 276  
London SW8 5DT  
Tel: (44) (171) 873 9090  
Fax: (44) (171) 873 8200

Padrões industriais

Os "British Standards" podem ser obtidos diretamente na:

British Standards Institution  
Sales Department  
Linford Wood  
Milton Keynes  
Buckinghamshire MK14 6LE

Guias comerciais

A relação completa dos guias comerciais ("Trade Directories") pode ser encontrado na publicação "Current British Directories", editado pela empresa:

CBD Research Limited  
15 Wickham Road, Kent BR3 2JS  
Tel: (44) (181) 650 7745  
Fax: (44) (181) 650 0768



### 10. Companhias de transporte para o Brasil

#### Marítimas

##### a) Brasileiras

Companhia de Navegação Lloyd Brasileiro S/A  
Representante no Reino Unido:

Johnson Stevens Agencies Ltd.  
2 Abbey Road  
Barking  
Essex IG11 7AX  
Tel: (44) (181) 591 6200  
Tel: (44) (181) 594 2161

Empresa de Navegação Aliança S/A  
Representante no Reino Unido:

John Good & Sons Ltd.  
15 Tennants Road  
Tilbury Docks – Tilbury  
Essex RM18 7ss  
Tel: (44) (1375) 85 9841  
Fax: (44) (1375) 85 0343

##### b) Britânicas

Blue Star Lines Ltd  
Albion House  
20 Queen Elizabeth Street  
London SE1 2LS  
Tel: (44) (171) 407 2345  
Fax: (44) (171) 827 5678

Royal Mail Lines Ltd.  
C/O Furness Withy Shipping Ltd.  
Furness House  
Furness Quay

Salford Quays  
Manchester M5 2XA  
Tel: (44) (161) 876 7440  
Fax: (44) (161) 873 6928

Oriental Worldwide (shipping) Limited  
Montana House  
178A Dock road  
Tilbury  
Essex RM18 7BS  
Tel: (44) (1375) 84 0002  
Fax: (44) (1375) 84 0003

#### Aéreas

##### a) Brasileiras

VARIG – Brazilian Airlines  
61 Conduit Street  
London W1R 0HG  
Tel: (44) (171) 287 1414  
Fax: (44) (171) 478 2199

VASP – Brazilian Airlines  
Premiere House  
Betts Way  
Crawley  
W. Sussex  
Tel: (44) (1293) 526 426  
Fax: (44) (1293) 512229

##### b) Britânicas

British Airways PLC  
Head Office  
Heathrow Airport  
Houslow Airport  
Houslow  
Middlesex TW6 2JA  
Tel: (44) (345) 222 111



Fax: (44) (181) 562 9930

### 11. Supervisão de Embarques

Kuehne & Nagel Air Cargo Ltd.  
The Old Bath Road  
Coldsbrook  
Berkshire SL3 0NE  
Tel: (44) (1753) 68 6848  
Fax: (44) (1753) 68 0038  
Mat Air Cargo Ltd.  
B26-3QT  
Birmingham B26 3QT  
Tel: (44) (121) 782 4440  
Fax: (44) (121) 782 0128  
Union Air Transport GMBH  
Skyway 14, Calder Way  
Colnbrook – Slough  
Berkshire SL3 0BQ  
Tel: (44) (1753) 68 1212  
Fax: (44) (1753) 68 1318

Cargo World (Heathow) Ltd.  
Unit 1  
Ascot Road  
Bedfont – Ashford  
Middlesex TW14 8QH  
Tel: (44) (1784) 24 0100  
Fax: (44) (1784) 24 0200

## II - FRETES E COMUNICAÇÕES COM O BRASIL

### MARÍTIMOS

Para informações específicas e atualizadas sobre fretes marítimos Brasil – Reino Unido, os empresários brasileiros interessados deverão dirigir consulta, no Brasil, às empresas de

transportes marítimos relacionadas no Anexo I, item 10.

### AÉREOS

As tarifas de frete aéreo para carga entre o Rio de Janeiro/São Paulo e Londres, em setembro de 1997, eram as seguintes:

PESO	US\$/KG	US\$/KG
	RIO DE JANEIRO	SÃO PAULO
Tarifa Mínima	80,62	80,62
Até 99 kg	11,78	12,02
De 100 até 299 kg	5,98	6,07
De 300 até 500 kg	4,69	4,80
Acima de 500 kg	4,45	4,53

£1=US\$1,6125, câmbio de 5/9/97

Estas tarifas valem para cargas em geral. Para informações atualizadas, os empresários brasileiros deverão dirigir consulta à seção de carga da Varig ou da British Airways.

### Telefone

Horário comercial (8h às 20h):  
£1,32 por minuto (US\$2,13)  
Após as 20h até 8h: £1,11 por minuto (US\$1,79)  
Da meia noite de sexta-feira à meia noite de domingo:  
99 pence por minuto (US\$1,60)

### Correspondência postal

#### a) Carta aérea

até 10 gramas: 43 pence (US\$0,69)  
de 11 a 20 gramas: 63 pence (US\$1,01)  
de 21 até 40 gramas: 96 pence (US\$1,54)



b) Encomendas aéreas

Datapost – entrega garantida em 4 dias. Preço: £36.65 (US\$ 59.09) por meio kilo

Standard – entrega garantida em 6 dias. Preço: £15.15 (US\$24.42) por meio kilo

Economy – entrega garantida em 33 dias. Preço: £10.55 (US\$17.01) por meio kilo

Peso máximo permitido: 33 kg  
O serviço Standard é o mais usado.

### III - INFORMAÇÕES SOBRE O SGP OU ALADI (conforme aplicável)

Dada a extensão da lista de produtos beneficiados pelo SGP da UNIÃO EUROPÉIA, bem como as alterações periódicas a que está sujeita, recomenda-se aos empresários brasileiros interessados dirigir consulta específica a um dos seguintes órgãos:

1. Divisão de Informação Comercial (DIC), do Ministério das Relações Exteriores, em Brasília (DIC/MRE).
2. Departamento de Negociações Internacionais (DEINT) da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX/MICT), no Rio de Janeiro.
3. Divisão de Política Comercial (DPC), do Ministério das Relações Exteriores, em Brasília.
4. Escritório comercial das Embaixadas e Consulados do Reino Unido em Brasília, Rio de Janeiro e São Paulo.
5. Câmara de Comércio do Reino Unido no Rio de Janeiro/São Paulo, etc. (conforme o caso).
6. Principais Federações das Indústrias e Federações de Comércio Estaduais e CNI, FIESP, AEB (\*)
7. Entidades de Classe

(\*) As Federações estaduais da indústria e do comércio

estão normalmente encarregadas da expedição de "certificados de origem" normais, exclusive aqueles exigidos para o SGP.

### IV - DOCUMENTAÇÃO DE EMBARQUE

Certificado de origem do SGP

Os produtos incluídos no Sistema Geral de Preferências (SGP) só poderão beneficiar-se do tratamento preferencial mediante apresentação à Alfândega britânica (pelo importador ou consignatário ou seu agente) do certificado de origem padronizado: "*Generalized System of Preferences - Certificate of Origin - Form A*" visado no Brasil pelas agências do Banco do Brasil que operam no Comércio Exterior. (\*) O "formulário A" em jogo de 3 vias (branca: "pedido de certificado de origem do SGP"; verde: original do certificado, em inglês; e azul: cópia do certificado, em português) é adquirido (disponível nas agências do Banco do Brasil ou no DEINT/SECEX/MICT), preenchido pelo exportador e apresentado a agência do Banco do Brasil para conferência e visto oficial, juntamente com o Conhecimento de Embarque, a Guia de Exportação e a Fatura Comercial (se a fatura original já tiver seguido com embarque, a Guia de Exportação comprovará a emissão da fatura). As vias branca (pedido) e azul (cópia) são arquivadas no DEINT/SECEX/MICT e o original do certificado de origem (verde) é restituído ao exportador, com o visto do necessário, devendo ser remetido imediatamente ao importador ou consignatário, por carta aérea ou através do banco que efetua o pagamento, caso o embarque já tenha seguido. Esse original, visado pelo Banco do Brasil, permitirá a concessão do tratamento preferencial do SGP pela alfândega do local de entrada da mercadoria no país importador. O SGP prevê igualmente um formulário padronizado "APR", a ser colado em encomendas postais ("*colis postaux*") de produtos que se beneficiem do tratamento preferencial. Este, porém, não tem sido utilizado pelo Brasil que utiliza, em geral, apenas o formulário "A" acima descrito.



### V - INFORMAÇÕES PRÁTICAS

#### Moeda

Unidade monetária: libra esterlina dividida em 100 pence.  
 Cédulas de 5, 10, 20 e 50 libras.  
 Moedas de 1, 2, 5, 10, 20 e 50 pence e 1 libra.  
 Cotação média em novembro de 1997: US\$ 1,712

#### Pesos e medidas

#### Principais unidades britânicas Equivalência

Polegada (inch - in.)	2,54 cm
Pé (foot - ft.)	30,48 cm
Jarda (yard - yd.)	0,914 m
Milha terrestre (mi.)	1,609 Km
Milha náutica (naut. mi.)	1,852 Km

#### Superfície

Polegada quadrada (sq. in.)	6.54 cm <sup>2</sup>
Pé quadrado (sq. ft.)	0,093 m <sup>2</sup>
Jarda quadrada (sq. yd.)	0,8361 m <sup>2</sup>
Milha quadrada (sq. mi.)	2,590 Km <sup>2</sup>

#### Volume e capacidade

Polegada cúbica (cu. in.)	16,387 cm <sup>3</sup>
Pints (pt.)	0,568 litros
Galão (gal.)	4,546 litros
Pé cúbico (cu. ft.)	0,028 m <sup>3</sup>
Jarda cúbica (sq. yd.)	0,765 m <sup>3</sup>

#### Peso

Onça (ounce - oz.)	28,350 g
Libra (pound- lb.)	453,592 g

Tonelada curta (2.000 lbs.)	907,185 Kg/0,907 ton
Tonelada longa (2.240 lbs.)	1.016,047Kg/1,016 ton

#### Consumo

Milhas por galão	0,35401 Km/l
------------------	--------------

#### Principais feriados

##### a) Inglaterra e País de Gales

Fixos: 1º de janeiro ("New Year's Day"); 1º de maio ("Labour Day"), que poderá ser transferido para a segunda-feira mais próxima; 25 de dezembro ("Christmas Day"); e 26 de dezembro ("Boxing Day").

Móveis: sexta-feira da Paixão e segunda-feira de Páscoa ("Good Friday" e "Easter Monday"), primeira e última segundas-feiras de maio ("Bank Holiday" e "Spring Bank Holiday") e última segunda-feira de agosto ("Late Summer Bank Holiday").

##### b) Escócia

Fixos: 1º de janeiro, 2 de janeiro ("New Year Holiday"); 1º de maio, 25 e 26 de dezembro (este último somente em algumas áreas). Móveis: sexta-feira da Paixão, primeira e última segundas-feiras de maio e primeira segunda-feira de agosto ("Bank Holiday").

#### Edimburgo

Além dos feriados supracitados: 13 e 23 de abril, 21 e 22 de maio, 30 de junho, 14 de julho e 17 de setembro.

#### Glasgow

Além dos feriados normais da Escócia: 7 e 28 de maio, 14 e 28 de julho e 24 de setembro.



#### c) Irlanda do Norte (Ulster)

Fixos: 1º de janeiro, 17 de março ("St. Patrick's Day"), 1º de maio, 12 de julho ("Orangemen's Bank Holiday") e 25 e 26 de dezembro.

Móveis: sexta-feira da Paixão, segunda-feira de Páscoa e última segunda-feira de agosto.

#### Fusos horários

Prevalece no Reino Unido o "Greenwich Mean Time - GMT", geralmente com uma hora a menos em relação ao continente (Europa Ocidental). Diferença com Brasília/Rio/São Paulo:

Horário normal: 3 horas a mais.

Horário de verão: (de março a outubro): 4 horas a mais.

#### Horário comercial

Comércio e escritórios: 9h às 17h30min

Bancos (para o público): 9h30min às 15h30min

Serviço público: 10h às 16h

#### Tensão elétrica

240 volts, 50 ciclos

#### Períodos recomendados para viagem

Devem-se evitar viagens de negócios durante o período de férias de verão europeu (julho e agosto).

#### Visto de entrada

Não é necessário visto para estada no Reino Unido por um período máximo de 90 dias.

#### Câmbio

O câmbio em libras e vice-versa é efetuado, sem restrições, nos bancos e agências especializadas, inclusive nos aeroportos internacionais de Londres.

#### Alfândega

Há restrições à introdução de produtos que excedam os limites permitidos pelo regime de "duty-free", tais como bebidas alcoólicas, cigarros, fumo, perfumes, etc.

#### Hotéis

(as diárias são referentes a quarto de solteiro)

#### Superiores

##### Blake's Hotel

33 Roland Gardens

London SW7

Tel: (0171) 370-6701

Fax: (0171) 373-0442

Diária: US\$ 250,00

##### Lowndes Thistle Hotel

20 Lowndes Street

London SW1X9ES

Tel: (0171) 823-1234

Fax: (0171) 235-1154

Diária: US\$ 285,00 + 17,5% (VAT)

##### Brown's Hotel

19-24 Dover Street

London W1X4BN

Tel: (0171) 493-6020

Fax: (0171) 493-9381

Diária: US\$ 370,00 + 17,5% (VAT)



Cadogan Hotel  
75 Sloane Street  
London SW1X9SG  
Tel: (0171) 235-7141  
Fax: (0171) 245-0994  
Diária: US\$235,0

Cumberland Hotel  
Great Cumberland Place  
Marble Arch  
London W1H 8AB  
Tel: (0171) 262-1234  
Fax: (0171) 724-4621  
Diária: US\$ 235,00

Basil Street Hotel Basil Street  
Knightsbridge  
London SW3 1AH  
Tel: (0171) 581-3311  
Fax: (0171) 581-3693  
Diária: US\$ 195,00 + 17,5% (VAT)

#### Médios

Savoy Court Hotel  
19-25 Granville Place  
London W1H 0EH  
Tel: (0171) 408-0130  
Fax: (0171) 493-2070  
Diária: US\$ 175,00

Rembrandt Hotel  
11 Thurloe Place  
London SW7 2RS  
Tel: (0171) 589-8100  
Fax: (0171) 225-3363  
Telex: 295828  
Diária: US\$ 200,00

Rubens Hotel

Buckingham Palace  
Road London  
SW1W 0LX  
Tel: (0171) 834-6600  
Fax: (0171) 828-5401  
Telex: 916821  
Diária: US\$ 205,00

The Washington Hotel  
5 Curzon Street  
London W1Y8DT  
Tel: (0171) 499-7000  
Fax: (0171) 495-6172  
Diária: US\$ 315,00

Mount Royal Hotel  
Bryanston Street  
London W1H 8AE  
Tel: (0171) 629-8040  
Fax: (0171) 499-7964  
Telex: 23355  
Diária: US\$ 280,00

Charing Cross Hotel  
Strand  
London WC2N 5HX  
Tel: (0171) 839-7282  
Fax: (0171) 839-3933  
Telex: 261101  
Diária: US\$165,00

**BIBLIOGRAFIA**

- BANK OF ENGLAND QUARTERLY BULLETIN, Bank of England, Vol. 38, Nº 1, February 1998
- BRITAIN 1997 e BRITAIN 1998 "An Official Handbook", The Stationery Office
- DIRECTORY OF BRITISH ASSOCIATIONS, Edition 13, CBD Research Limited
- EXHIBITION BULLETIN, The London Bureau, August 1997
- H.M. CUSTOMS & EXCISE INTEGRATED TARIFF OF THE UNITED KINGDOM 1997, The Stationery Office
- INTERNATIONAL FINANCIAL STATISTICS, International Monetary Fund, February 1998
- UNITED KINGDOM COUNTRY PROFILE 1997/98, Economist Intelligence Unit
- KOMPASS - PRODUCTS & SERVICES 1997/98, Reed Information Services
- MONTHLY DIGEST OF STATISTICS, Nº623, November 1997, e Nº627, March 1998, Office for National Statistics, Stationery Office
- OVERSEAS TRADE STATISTICS OF THE UNITED KINGDOM, MM20: December 1995, December 1996, December 1997, The Stationery Office

CRÉDITOS
----------



MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES  
Departamento de Promoção Comercial  
Divisão de Informação Comercial  
Brasília, 1998

Coleção: Estudos e Documentos de Comércio Exterior  
Série: Como Exportar  
CEX:

Elaboração: Ministério das Relações Exteriores – MRE  
Departamento de Promoção Comercial – DPR  
Divisão de Informação Comercial – DIC  
Embaixada do Brasil em Londres  
Setor de Promoção Comercial – SECOM

Coordenação: Divisão de Informação Comercial

Distribuição: Divisão de Informação Comercial

Os termos e apresentação de matérias contidas na presente publicação não traduzem expressão de opinião por parte do MRE sobre o "status" jurídico de quaisquer países, territórios, cidades ou áreas geográficas e de suas fronteiras ou limites. Os termos "desenvolvidos" e "em desenvolvimento", empregados em relação a países ou áreas geográficas, não implicam tomada de posição oficial por parte do MRE.

### **Direitos reservados.**

O **DPR**, que é titular exclusivo dos direitos de autor (\*), permite sua reprodução parcial, desde que a fonte seja devidamente citada.

(\*) Este guia foi registrado no Escritório de Direitos Autorais da Fundação Biblioteca Nacional  
ISBN 85-98712-43-4