

El mercado de la construcción en el Reino Unido

El mercado de la construcción en el Reino Unido

Esta nota ha sido actualizada por Beatriz Gómez
bajo la supervisión de la Oficina Económica y Co-
mercial de la Embajada de España en Londres

Julio 2011

ÍNDICE

I. PANORÁMICA GENERAL DEL SECTOR	5
II. SUBSECTORES DE LA CONSTRUCCIÓN	7
1. Vivienda pública.....	7
2. Vivienda privada.....	8
3. Industrial y Comercial (oficinas, tiendas, ocio y entretenimiento)	8
4. Sanidad.....	9
5. Educación	9
6. Infraestructura.....	10
III. OFERTA DE MATERIALES DE CONSTRUCCION	11
IV. DISTRIBUCIÓN DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN.....	13
1. Mayoristas	13
2. Cadenas de bricolaje	13
3. Productores de materiales de construcción.....	13
4. Establecimientos especializados.....	14
V. EL PROCESO DE ESPECIFICACION	15
VI. SUGERENCIAS PARA LA ENTRADA EN EL MERCADO	16
1. Agentes y distribuidores: cómo encontrarlos.	16
2. Concursos.....	17
3. Medios de pago	17
4. Presentación de la empresa e imagen de España.....	17
5. Normativa	18
6. Las ferias y el contacto personal.....	18
VII. EL CIS: UN REQUISITO PARA REALIZAR TRABAJOS DE CONSTRUCCIÓN EN EL REINO UNIDO	19
VIII. ANEXOS.....	21
1. Evolución del sector de la construcción en Reino Unido	21
2. Principales empresas constructoras	22
3. Principales centros de bricolaje	22
4. Asociaciones.....	23

EL MERCADO DE LA CONSTRUCCIÓN EN EL REINO UNIDO

5. Publicaciones del sector	24
6. Ferias	24
7. Organismos públicos	25
8. Legislación.....	25
9. Concursos.....	25
10. Direcciones de utilidad.....	26
11. Fuentes	26



ICEX

I. PANORÁMICA GENERAL DEL SECTOR

Las previsiones del sector de la construcción para los próximos tres años no son optimistas. La asociación ¹[“Construction Products Association” \(CPA\)](#) prevé una caída del -0.5% durante 2011 con un marcado descenso de la inversión pública, que no se verá contrarrestado por el aumento en el sector privado. El 2012 será el primer año completo que sufra los recortes presupuestarios, un -12%, lo que originará un descenso del sector en su conjunto de un -3%. En 2013 se prevé un aumento mínimo, cuando se espera que la inversión en el sector privado compense el descenso del sector público, pero no se anticipa un crecimiento considerable hasta 2014, cuando se prevé un aumento del +3.4%.

A pesar del pesimismo general, se prevé un crecimiento en algunos sectores del ámbito privado, como por ejemplo, la vivienda. Asimismo se espera que se produzca un incremento en el sector de construcción de oficinas, un +50% durante los próximos cinco años, impulsado en gran medida por importantes proyectos en Londres, como el emblemático ²“The Shard”. También los supermercados continúan creciendo y existen en la actualidad grandes programas de expansión. Se espera que las grandes cadenas impulsen el sector de la construcción minorista y que para 2015 haya experimentado un crecimiento del +30% comparado con cifras de 2009. Asimismo, se espera que los proyectos de energía renovable junto con el nuevo programa nuclear recientemente confirmado tripliquen las cifras del sector de construcción para la energía.

Durante los próximos 18-24 meses, debido a los cortes presupuestarios anunciados, el sector público será el más afectado. Se espera que durante los próximos cuatro años, la inversión en sanidad sufra un descenso del -36% y en educación un -50%. Se prevé que los recortes en la financiación del organismo que gestiona el sector de carreteras, el “Highways Agency” así como los de las autoridades locales, provoquen una caída del -50% en el sector de carreteras, mantenimiento y reparación.

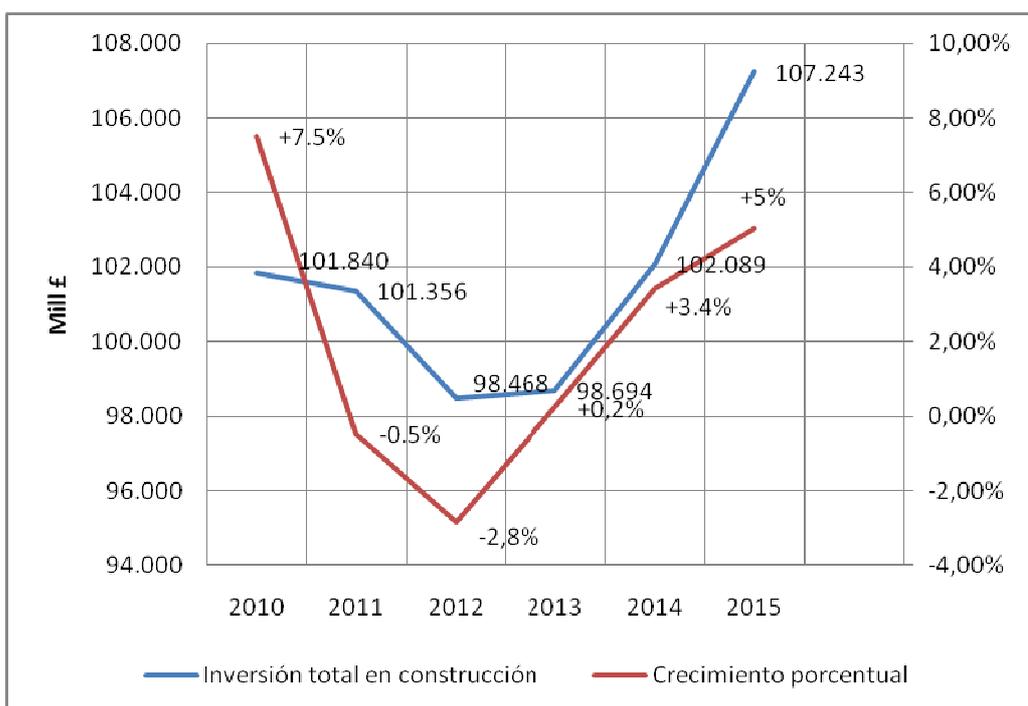
¹ CPA Asociación que representa a los fabricantes y suministradores de los productos de la construcción.

² The Shard: Edificio en construcción en Londres. Una vez acabado será el edificio más alto de la UE

EL MERCADO DE LA CONSTRUCCIÓN EN EL REINO UNIDO

Los factores que pueden afectar el crecimiento del sector, son en su conjunto negativos: lento crecimiento de la economía, precios en aumento y potencial contagio de los países que están haciendo frente a una deuda excesiva en la zona euro.

EVOLUCIÓN DEL SECTOR Y PREVISIONES



II. SUBSECTORES DE LA CONSTRUCCIÓN

Claves de las previsiones y evolución del sector:

- *Disminución del sector en su conjunto: -0.5% en 2011 y -2.8% en 2012.*
- *Se espera el inicio de la recuperación en 2014 con una subida de +3.4%.*
- *Descenso del sector público de la construcción: -26% hasta 2014.*
- *Crecimiento del sector privado de la construcción: +23% hasta 2015.*
- *Aumento del sector privado de viviendas: 100% de 2009 a 2015.*
- *Crecimiento sector construcción de oficinas: +50% próximos 5 años.*
- *Disminución del sector de construcción de carreteras: -50% hasta 2014.*
- *El sector energético se triplicará hasta 2015*

1. VIVIENDA PÚBLICA

Los fuertes recortes presupuestarios del gobierno central, obligaran a las autoridades locales a tomar decisiones duras a la hora de asignar fondos.

Entre 2011 y 2015 se invertirán £4.500 millones bajo el programa denominado ³“Affordable Homes Programme” (AHP). El Programa ha salido a concurso y se espera que se firmen los primeros contratos en julio 2011. Entre los periodos 2011/12 y 2012/13, la financiación total disponible a través del AHP disminuirá de £1.700 millones a £900 millones, una contracción de casi el 50%.

El sector creció a principios de 2011 debido a los estímulos fiscales del gobierno, sin embargo, una fuerte reducción en la financiación a partir de abril indica que la construcción de viviendas caerá en la segunda mitad del año, disminuyendo en total a 24.7000 viviendas en 2011 y 16.800 en 2013, y no se prevé que crezca hasta 2014.

³ The Affordable Homes Programme 2011-15 (AHP) tiene como objetivo incrementar el número de viviendas asequibles en Inglaterra

2. VIVIENDA PRIVADA

A finales de 2009 y principios de 2010 se produjo una mejora en el sector privado de la vivienda, debido a la mejoría en el mercado inmobiliario y al apoyo del gobierno a través del programa ⁴Kickstart. Se estima que el número de viviendas se incrementó un +30% en 2010. En 2011, el número de viviendas comenzadas en Inglaterra (aproximadamente 85% de Gran Bretaña) subió un +24%.

En la actualidad, la limitación en la concesión de hipotecas está afectando de forma negativa al sector inmobiliario que sigue muy parado. El gobierno ha lanzado una serie de iniciativas como depósitos para ayudar a los compradores de primera vivienda, así como la concesión de solares públicos para urbanizar, sin pago por adelantado. Aunque estas medidas ayudarán al sector, la escala de estos programas es relativamente pequeña.

3. INDUSTRIAL Y COMERCIAL (oficinas, tiendas, ocio y entretenimiento)

El **subsector de oficinas** sufrió una caída del -44% entre 2008 y 2010. En la actualidad, las expectativas del sub-sector son optimistas con una subida durante el periodo de marzo 2010/11 de un + 10% más que durante el mismo periodo el año anterior. La causa principal de este crecimiento es la construcción en el centro de Londres de varios destacados edificios, como "The Shard" con un presupuesto de £350 millones, "Broadgate" £350 millones, "The Cheesegrater" £340 millones y "The Pinnacle" £600 millones. Sin embargo, fuera de Londres, existe todavía un exceso de oferta de espacio para oficinas. Se espera que el sector crezca un 4% en 2011, +10% en 2012 y +18% en 2013. Después de este periodo, se prevé que el crecimiento del sector sea más moderado, 9% y 5% en 2014 y 2015 respectivamente.

El **subsector de construcción comercial** sigue creciendo, con un aumento del +3% en 2010, después de haber caído el -24% durante 2008 y 2009. El aumento actual se debe a los planes de expansión de las principales cadenas de supermercados. Se prevé un crecimiento del sector de un +4% en 2011, +5% en 2012 y +7% en 2013. Sin embargo, solo se espera que el sector vuelva a los niveles anteriores a la recesión, una vez que se cumplan las previsiones de un aumento de +5% y +4% para 2014 y 2015 respectivamente.

El **subsector del ocio y entretenimiento** representa una quinta parte del sector de construcción comercial. Después de una caída del -13%, creció un +16% en 2010, como resultado del programa de expansión de las cadenas hoteleras de bajo coste y los hoteles construidos en Londres para los Juegos Olímpicos de 2012. Sin embargo, en la actualidad, el sector ha alcanzado su cima y se prevé que a partir de ahora sufra una caída lenta, ya que no existe ningún factor que lo impulse, el crecimiento de la economía es lento y la confianza del consumidor ha bajado.

⁴ Kickstart: Programa de inversión para ayudar a poner en marcha proyectos de urbanización que han sido abandonados a causa de la recesión.

4. SANIDAD

Los programas ⁵Procure 21 y Procure 21+ proveen de hospitales a la comunidad, así como de unidades de atención primaria y otros servicios de cuidados intensivos. Procure 21+ entró en vigor en octubre de 2010.

Las obras de nueva construcción en el sector de sanidad alcanzaron en 2010 la cifra record de £2.200.000 millones, un 34% más que en 2009. Sin embargo, en el primer trimestre de 2011, el sector sufrió una caída del -6% comparado con el último trimestre de 2010, y los pedidos bajaron de forma considerable, lo que indica que el volumen de trabajo del programa Procure21+ está muy por debajo de su predecesor Procure21. Se prevé el valor del Programa en £4.500 millones durante los próximos seis años.

Hasta la fecha, desde que Procure 21+ entró en vigor, 21 organizaciones del ⁶“National Health Service” NHS han registrado 28 proyectos valorados en casi £500 millones, aunque no todos los proyectos que han salido a concurso bajo este Programa se pueden clasificar bajo el sector de construcción. Se prevé que el sector caiga un 35% hasta 2015.

5. EDUCACIÓN

El sector de educación creció de forma marcada en los tres primeros meses de 2011, casi un +16% comparado con el mismo periodo de 2010. Sin embargo, los pedidos disminuyeron un -12% en 2010, lo que indica, que el aumento es temporal. El presupuesto del Ministerio de Educación disminuirá un -18% en 2012/13, -21% en 2013/14 y aumentará un +3% en 2014/15.

A pesar de la caída en la financiación de capital para el subsector de educación, continuará la inversión en las denominadas ⁷“new academies”. Se sacarán a concurso £800 millones de proyectos durante los próximos dos años para la construcción de 71 nuevas “academies” por todo el país. Los proyectos se dividirán en £250 millones en el norte (28 programas) y £550 millones en el sur (43 programas). Sin embargo, el capital destinado a financiar el resto de los colegios, responsabilidad de las autoridades locales disminuirá y se prevé que el sector descienda un -56% para 2014, comparado con su época más alta en 2010. A pesar de esto el nivel es relativamente alto, comparado con niveles pasados.

⁵ Marco nacional mediante acuerdo con seis cadenas de suministro para agilizar a la construcción de nuevos proyectos hasta el año 2016, véase <http://www.procure21plus.nhs.uk/>

⁶ NHS National Health Service: Servicio de la Seguridad Social en Gran Bretaña

⁷ New Academies: Nuevo modelo de centro de educación estatal

6. INFRAESTRUCTURA

Carreteras, agua, ferrocarril y energía

El sector de infraestructuras creció un +21% en 2010 después de dos años consecutivos de crecimiento del +15%. El sector aumentó un +3% durante el primer trimestre de 2011 impulsado por los subsectores de energía y ferrocarriles.

En 2010, después de un periodo de cinco años de crecimiento, **el subsector de carreteras** representaba el 30% de las infraestructuras. En la actualidad las perspectivas son poco optimistas, y los pedidos cayeron un -54% en el periodo marzo 2010/11 comparado con el mismo periodo el año anterior. A principios del año fiscal 2011/12, el ⁸“Highways Agency” contaba solo con tres grandes proyectos, otros tres para el año 2012/2013 y ocho durante 2013/14 y 2014/2015. Las autoridades locales también sufrirán cortes presupuestarios y se concentrarán en mantenimiento. Se prevé que el sector caiga el -10% en 2011, -22% en 2012 y -25% en 2013, y no se anticipa que crezca hasta 2015.

El subsector de agua y alcantarillado creció un +11% en 2009 y un +27% en 2010. Se prevé un crecimiento del +5% en 2011, llegando la producción a un máximo de £2.800 millones motivado por proyectos a largo plazo como ⁹“The Lee Tunnel”, con un valor de £635 millones. En 2012 se prevé que el subsector disminuya un -5%, con una caída más pronunciadas en los años siguientes.

Las perspectivas del **subsector de ferrocarril** son positivas. El proyecto ¹⁰Crossrail, estimado en £14.500 millones, sigue adelante con trabajos realizados en varias estaciones principales de metro y tren. También se están llevando a cabo varios programas de renovaciones en las estaciones de Birmingham New Street, London Bridge y Kings Cross. En conjunto, se prevé un crecimiento medio del sector del ferrocarril de un 14% al año, y se espera que en 2015 se dupliquen los niveles de 2010.

Se prevé un aumento considerable del **subsector de la electricidad**. En junio 2011 se confirmaron los emplazamientos para ocho nuevas plantas nucleares. Asimismo, existen más de 100 proyectos previstos de parques eólicos y el primer ministro escocés ha anunciado el objetivo de que para 2020 toda la energía de Escocia provenga de fuentes renovables. Los nuevos pedidos aumentaron un +236% de marzo 2010 a marzo 2011 y se prevé que el sector se triplique en los próximos cinco años, debido fundamentalmente al programa nuclear anunciado.

En total, se prevé que el sector de infraestructuras crezca de forma considerable en los próximos cinco años. Para 2015 se espera que el sector tenga un valor de £13.600 millones, comparado con £6.900 en 2006, con un crecimiento importante en el subsector de ferrocarril, energía y agua y alcantarillado, contrarrestando las caídas del subsector de carreteras.

⁸ Highways Agency: organismo que gestiona el sistema de autopistas en Reino Unido

⁹ “The Lee Tunnel” es el primero de dos túneles diseñados para recoger una media de 39 millones de toneladas de aguas residuales en la zona de Londres.(ver informe de esta Oficina)

¹⁰ Crossrail: proyecto de construcción de tren que cruza Londres de este a oeste (ver informe de esta Oficina)

III. OFERTA DE MATERIALES DE CONSTRUCCION

Se observan desde hace un tiempo dos tendencias en cuanto a materiales: que cumplan con criterios de sostenibilidad medioambiental, y que sean fáciles de usar y colocar.

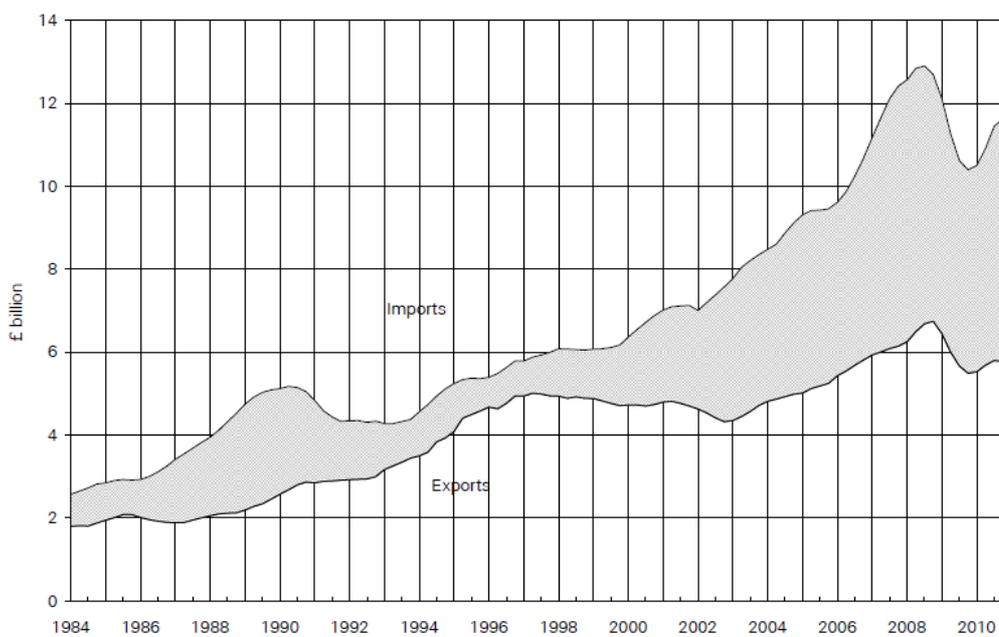
En cuanto a la sostenibilidad, la necesidad de cumplir con la legislación medioambiental, de seguridad y de eficiencia energética de la nueva construcción en Reino Unido está motivando que las empresas innoven cada vez más en busca de nuevos materiales y diseños. Ejemplo de ello fue la entrada en vigor de la normativa “[Part L1A](#)” en octubre de 2010, que obliga a los productos a cumplir con especificaciones más exigentes desde el punto de vista del ahorro energético y mejoras arquitectónicas para aprovechar más eficientemente los recursos naturales disponibles en las viviendas de nueva construcción.

En cuanto a la tendencia hacia el uso de productos prefabricados y de fácil instalación, puede ser debido, en parte, a la escasez de mano de obra, un problema crónico de este mercado y también a que se busca reducir el tiempo de ejecución de los proyectos todo lo posible. El uso de materiales prefabricados es de gran utilidad, ya que puede trabajarse in situ con la parte de obra civil y en talleres de fabricación al mismo tiempo, siendo los tiempos de ensamblaje de los prefabricados muy reducidos en comparación con la obra tradicional.

El déficit comercial británico de materiales de construcción se mantiene en niveles similares a años anteriores, y no se espera un cambio de tendencia. En cuanto a la producción de materiales, es significativo el descenso generalizado, especialmente en la producción de ladrillos, sintomático de la situación por la que atraviesa la industria.

EL MERCADO DE LA CONSTRUCCIÓN EN EL REINO UNIDO

Balanza Comercial de materiales y componentes de construcción del Reino Unido



Comercio exterior de todos los materiales y componentes de construcción (mill. de £)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Import.	9.453.474	10.680.836	12.415.890	12.697.046	10.399.489	11,624,923
Export.	5.246.749	5.813.301	6.147.721	6.747.415	5.491.055	5,769,236
Balance	(4.206.725)	(4.867.535)	(6.268.169)	(5.949.631)	(4.908.434)	(5,855,687)

Fuente: Construction Statistics Annual – BIS (Department for Business, Innovations and Skills)

Producción de los principales materiales

Material	2006	2007	2008	2009	2010	2011 (1ºtrimestre)	Unidad
Ladrillos	2.510	2.471	1.929	1.216	1.350	357	Millones
Bloques de Hormigón	87.510	89.951	67.743	50.394	53.029	13.962	Miles de m ²
Tejas de hormigón	23.730	23.551	20.084	14.079	17.817	4.820	Miles de m ²

Fuente: Construction Statistics Annual – BIS (Department for Business, Innovations and Skills)

IV. DISTRIBUCIÓN DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN

1. MAYORISTAS

Asumen el papel de mediadores entre los productores de materiales y los clientes que intervienen en las actividades de construcción e ingeniería. Se dirigen al profesional, en contraste con las cadenas de bricolaje, que están orientadas al particular y al pequeño contratista. Un número elevado de estas empresas está asociado a la [Builders Merchant Federation](#)". El mercado de materiales de construcción está dominado por tres compañías: [Wolseley](#), [Jewson](#), y [Travis Perkins](#), que tienen una cuota de mercado de aproximadamente el 40%. Las grandes cadenas tienen sus propios sistemas de distribución, lo que posibilita envíos de materiales en plazos de 24 horas. Además, facilitan créditos a los clientes, y mantienen unos stocks mayores que las cadenas de bricolaje. Se calcula que este segmento factura alrededor de los £10.000 millones.

2. CADENAS DE BRICOLAJE

Las grandes superficies de bricolaje llevan años ampliando las gamas de productos que ofrecen: materiales ligeros, pesados, fontanería y todo tipo de herramientas. No obstante, todavía carecen de los servicios o productos que pueden suministrar los mayoristas de materiales, como gran stock de material pesado o ciertos tipos de maquinaria pesada. El líder de este sector es [B&Q](#) (propiedad de [Kingfisher](#)) con 330 tiendas en Reino Unido.

3. PRODUCTORES DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN

La mayor parte de los productores de materiales de construcción británicos son pymes que en ocasiones no sólo se dedican a producir, sino que a través de sus organizaciones se dedican también a comercializar. Muchas de estas empresas cumplen la ISO 9000, en proporción similar a la observada en España.

EL MERCADO DE LA CONSTRUCCIÓN EN EL REINO UNIDO

4. ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS

En esta categoría se encuentran muchos tipos de pequeños y medianos distribuidores. Estos establecimientos se encuentran amenazados por las grandes cadenas de bricolaje y por los mayoristas de materiales de construcción, ya que su clientela se ha convertido en un nicho de mercado muy interesante para ambos.



V ■ EL PROCESO DE ESPECIFICACION

Algunas empresas españolas deberán dirigirse a la figura del especificador, más que al importador/distribuidor, para dar a conocer sus productos. El especificador puede ser un arquitecto, un ingeniero, un diseñador, un consultor, o la propia empresa de construcción. Todas ellas son figuras que se encuentran entre el fabricante de materiales de construcción y el cliente final, y pueden ser determinantes a la hora de elegir los productos que se incluyen en un proyecto.

Es importante saber a quién va dirigido el esfuerzo comercial de la empresa exportadora, ya que la información que puede interesarle recibir a un arquitecto o consultor no es necesariamente la misma que la que se envía a un importador. En el caso de los primeros, es importante proporcionar información respecto a usos del producto, su colocación, coste de mantenimiento, ciclo de vida, y cumplimiento de las normas técnicas y de calidad.

Hay que evitar los mailings masivos a los especificadores, pues encontrarán escasa respuesta y darán mala imagen. Es más recomendable hacer una gestión previa para localizar el contacto al que hay que enviar la información, y pasado un plazo de tiempo prudencial, sin resultar demasiado insistentes, hacer un seguimiento y asegurarnos de que la información enviada ha llegado a la persona indicada. A este respecto, la Oficina Comercial ofrece servicios personalizados a las empresas exportadoras de identificación de potenciales socios comerciales. Estos servicios pueden incluir el envío por parte de la Oficina Comercial de una carta de presentación de la empresa española.

En cualquier caso, es conveniente que las empresas se registren en el directorio Barbour Index, o en el RIBA Product Selector, fuentes de información a las que acuden los especificadores en busca de información sobre productos de construcción, y que ofrecen la posibilidad de insertar desde una reseña de los productos de la empresa, a incluir sus catálogos online.

VI. SUGERENCIAS PARA LA ENTRADA EN EL MERCADO

1. AGENTES Y DISTRIBUIDORES: CÓMO ENCONTRARLOS.

Acudir a un agente es uno de los métodos tradicionales de entrada al mercado, el que suelen elegir muchas empresas que abordan el mercado por primera vez. Los agentes, dependiendo de su capacidad, del tipo de producto que representen y de la estrategia del exportador español, pueden ser exclusivos para todo el Reino Unido o estar divididos por zonas. En este último caso una división por zonas puede ser: Londres y sudeste, Gales y suroeste, nordeste, noroeste, Escocia e Irlanda del Norte.

La comisión que reciben, dependiendo una vez más del producto y del sector, puede estar en torno al 10-12%.

La legislación aplicable en los contratos de agencia es la comunitaria: The Commercial Agents (Council Directive) Regulations – Directiva Comunitaria 93. Como es lógico, el exportador debe observar ciertas precauciones habituales a la hora de contratar a un agente, como por ejemplo: comprobar que la intención del agente no sea bloquear las ventas de su producto; cerciorarse de que su producto no esté compitiendo con otros que el agente ya tenga en cartera; tener en cuenta que a la finalización del contrato de agencia éste puede exigir una indemnización, que no puede ser excluida en el contrato aunque éste se rija por la legislación de un país que no sea el Reino Unido.

Al no existir un colegio oficial de agentes, recomendamos las siguientes alternativas para encontrarlos: inserción de anuncios en revistas sectoriales especializadas y visita a ferias (la Oficina Comercial puede asesorarles sobre las más indicadas); recurrir a los servicios de empresas especializadas, por ejemplo [British Agents Register](#), [The Building Centre](#), [The Manufacturers Agents Association](#), o [NGR Marketing](#).

EL MERCADO DE LA CONSTRUCCIÓN EN EL REINO UNIDO

En principio, más interesante que contar con un agente, es recurrir a los servicios de un buen importador/distribuidor con implantación nacional. A diferencia de los agentes, los importadores se localizan con relativa facilidad, y la Oficina Comercial le puede ayudar a encontrarlos.

2. CONCURSOS

Aunque es una norma no escrita, lo habitual, en contratos de cierta envergadura, es que la empresa extranjera adjudicataria tenga que dar un servicio completo, y necesite por tanto tener presencia en el Reino Unido, ya sea en la forma de una oficina de representación temporal o permanente, o a través de la alianza con un socio local.

Para no desaprovechar las oportunidades que puedan surgir, es importante que las empresas hagan un seguimiento de los principales proyectos en sus sectores, ya sea presentando propuestas conjuntas con socios británicos, o suministrando equipos o servicios a la empresa adjudicataria. Para ello, nada mejor que contar con un agente o representante, que suele ser esencial a la hora de realizar los contactos adecuados entre empresas y organismos oficiales, identificar licitaciones y seguir los procesos de adjudicación. Los concursos publicados y adjudicados pueden consultarse en el [Tenders Electronic Daily](#) el servicio oficial de la Unión Europea. También existen empresas privadas que ofrecen servicios de búsqueda de concursos, y de acercamiento del sector privado a los contratos públicos, como es [BIP Solutions](#)

3. MEDIOS DE PAGO

Por lo general se utilizan el cheque bancario y la orden de pago o transferencia. Son frecuentes las transacciones con pago aplazado a 30 o 60 días. Son aconsejables los seguros de crédito a la exportación, pues aunque no sea el británico un mercado que se distinga por su alto índice de morosidad, siempre pueden aparecer problemas puntuales, y más en época de recesión. El crédito documentario no suele ser aceptado por el comprador debido a su alto coste.

4. PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA E IMAGEN DE ESPAÑA

Los fabricantes españoles, bien directamente, o a través de su agente, deben dirigirse a los principales distribuidores, firmas de arquitectos y empresas de construcción para presentar sus productos, siempre con información en inglés. Hoy en día tener una página web con información práctica y en un inglés correcto es fundamental para dar a conocer a la empresa y sus productos.

Las invitaciones de clientes a España para que conozcan las instalaciones de la empresa suelen dar buen resultado. La imagen de España como productor de materiales de construcción está extendida en algunos subsectores pero no en otros, pero eso no debe ser negativo para la empresas española, que competirá en un mercado tradicionalmente pragmático y abierto a productos importados si cumplen con los

EL MERCADO DE LA CONSTRUCCIÓN EN EL REINO UNIDO

factores determinantes de compra: calidad, precio (incluyendo condiciones flexibles de pago), entrega rápida, referencias internacionales y el cumplimiento de normas técnicas para cada tipo de producto.

Los contactos que proporcionamos más adelante son un punto de partida para conocer mejor los diferentes sectores, iniciar el camino y valorar la participación en ferias.

5. NORMATIVA

En el Reino Unido, como en España y otros países de la UE, los productos tienen que cumplir con la normativa de calidad aplicable a cada uno de ellos. El organismo británico BSI - [British Standard Institution](#) es el responsable de incorporar al ordenamiento las Normas Europeas (NE), y de emitir normas locales, las llamadas British Standard (BS), que rigen sólo en caso de que no exista una NE.

Dependiendo del producto, puede haber prácticas comerciales, que debido a requisitos específicos que se exigen para comercializar el producto o a los gustos del consumidor británico, puedan diferir mucho de las españolas, y que por tanto convenga tener en cuenta antes de abordar el mercado.

6. LAS FERIAS Y EL CONTACTO PERSONAL

En el Reino Unido, como en España, los contactos personales revisten importancia, por lo que no se debe de dejar de visitar el mercado; las ferias constituyen una magnífica oportunidad. Las ferias en el Reino Unido son más costosas que en otros mercados, y por lo general pequeñas, lo cual no significa que carezcan de interés. Se debe elegir bien a qué feria acudir y tener una estrategia definida antes, durante y después de la participación. [La Oficina Comercial](#) puede asesorar sobre cuál es la feria que más conviene para un sector determinado. Una vez establecido el primer contacto, una invitación a visitar las instalaciones de la empresa en España bien organizada suele dar muy buenos resultados.

VII. EL CIS: UN REQUISITO PARA REALIZAR TRABAJOS DE CONSTRUCCIÓN EN EL REINO UNIDO

¿Qué es el CIS - CONSTRUCTION INDUSTRY SCHEME?

Es un programa gestionado por el organismo británico HM Revenue & Customs (HMRC) que establece las normas que los contratistas en el sector de la construcción deben seguir al realizar pagos a empresas subcontratistas, tanto respecto a obras públicas como privadas.

¿Quién es contratista/ subcontratista a efectos del CIS?

Pueden clasificarse como contratistas y subcontratistas cualquier tipo de negocio u organización, así como trabajadores autónomos. Hay dos tipos de contratistas: Mainstream contractors, empresas de nivel 1 cuya actividad principal es la construcción y subcontratan a otras la ejecución de trabajos, y Deemed contractors, ayuntamientos, departamentos gubernamentales, o empresas, incluyendo a aquellas que no se dediquen a la construcción como actividad principal, cuando gastan un promedio de un millón de libras anuales en trabajos de construcción durante un periodo de tres años. Se clasifican como subcontratistas a las entidades que han llegado a un acuerdo para realizar trabajos de construcción para un contratista. No importa si la empresa no lleva a cabo las obras directamente, por ejemplo, si a su vez usa otros subcontratistas.

¿Cómo funciona el CIS?

Los contratistas tienen que registrarse en HMRC, verificar con este organismo si el subcontratista elegido está también registrado, y en ese caso qué estatus fiscal tiene. El HMRC indicará al contratista qué tipo de deducción tendrá que hacerle al subcontratista en función del estatus fiscal de este último. En el cálculo se excluye el

EL MERCADO DE LA CONSTRUCCIÓN EN EL REINO UNIDO

coste de los materiales. Una vez practicada la deducción, el contratista abonará este importe al HMRC.

¿Quién debe registrarse en el CIS?

Obligatoriamente, todas las empresas y organizaciones contratistas deben registrarse en el CIS. Las empresas subcontratistas que quieran llevar a cabo un trabajo en el sector de la construcción deberán registrarse también antes de realizarlo, de lo contrario el contratista les aplicará la tasa de deducción máxima, en la actualidad el 30%.

¿Y cómo afecta a las empresas españolas?

Las empresas no domiciliadas en Reino Unido también tienen que registrarse en CIS cuando lleven a cabo trabajos en este país, o en aguas territoriales británicas. En el caso de que la empresa resida en un país con acuerdo de doble imposición con Reino Unido, "Double Taxation Agreement (DTA)", como es el caso de España, es posible que pueda reclamar estar exento de pagar impuestos en Reino Unido. Aunque éste sea el caso, la empresa española contratista o subcontratista tiene que registrarse en CIS y seguir los procedimientos establecidos. Si HMRC considera que la empresa está exenta de pagar impuestos en Reino Unido, procederá como corresponda.

¿Qué información hay que facilitar a HMRC?

Formulario CIS305 cumplimentado, que se puede obtener en el enlace <http://www.hmrc.gov.uk/manuals/cisrmanual/Pdfs/cis305.pdf>. Acompañando al formulario, la empresa española deberá especificar el lugar y fechas del trabajo a realizar en el Reino Unido, y aportar un certificado del Registro Mercantil español demostrando estar al corriente de sus obligaciones fiscales. Una vez facilitada esta información, HMRC dará a la empresa un número de registro - duty number - que la identificará en futuros contactos con HMRC y si realizan otros trabajos de construcción en Reino Unido.

¿Dónde acudir para iniciar los trámites?

Para aclarar cualquier tipo de duda y/o registrarse en el CIS, las empresas no domiciliadas que vayan a realizar trabajos de construcción en Reino Unido deben ponerse en contacto, antes de comenzar el trabajo, con HMRC Charity, Assets and Residence. Teléfono +44 151 4726273. Para más información recomendamos visitar el enlace del organismo HMRC <http://www.hmrc.gov.uk/forms/cis340.pdf>. El capítulo 5 "Businesses not resident in the UK" tiene información para empresas no residentes en Reino Unido.

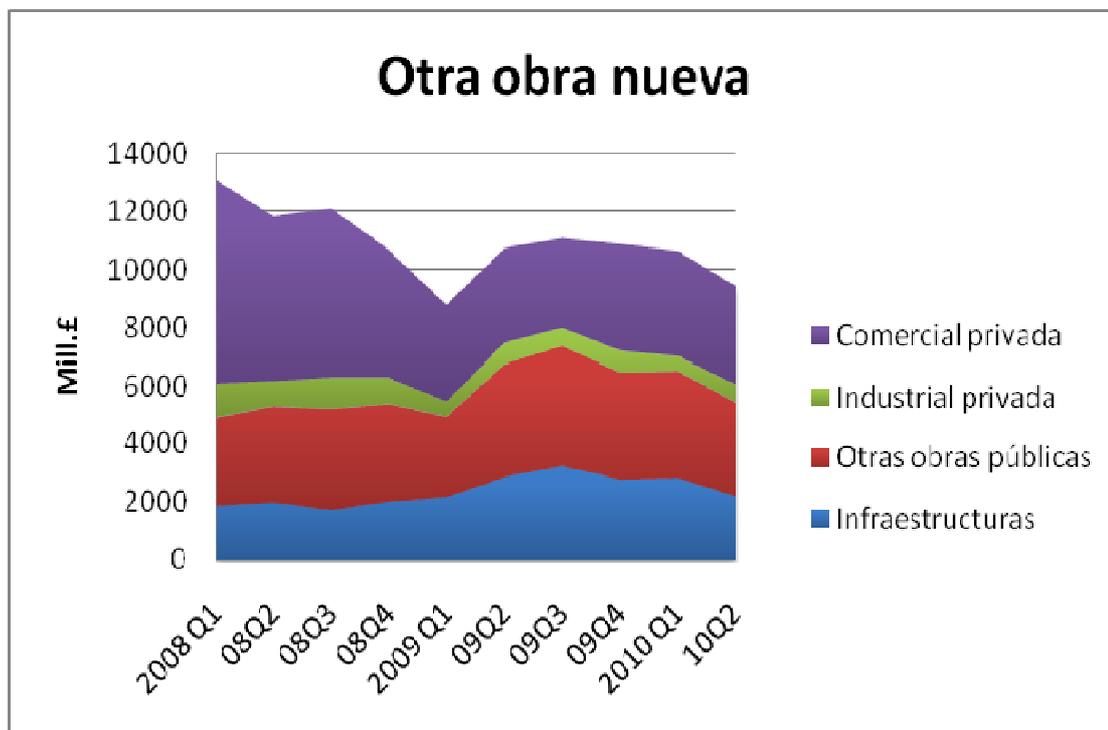
VIII. ANEXOS

1. EVOLUCIÓN DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN REINO UNIDO



Fuente: "Construction Products Association" (Precios ajustados al 2005)

EL MERCADO DE LA CONSTRUCCIÓN EN EL REINO UNIDO



Fuente: "Construction Products Association" (Precios ajustados al 2005)

2. PRINCIPALES EMPRESAS CONSTRUCTORAS

Carillion Plc – <http://www.carillionplc.com>

AMEC – <http://www.amec.com/>

Balfour Beatty – <http://www.balfourbeatty.com/> <http://www.bbcel.co.uk/>

Barrat Developments – <http://www.barratthomes.co.uk/>

Beazer Group Ltd – <http://www.beazer.co.uk/>

Bovis Lend Lease – www.bovis.com

Constain Group – <http://www.costain.com>

George Wimpey – <http://www.georgewimpey.co.uk/>

Interserve – <http://www.interserve.com/>

John Laing – <http://www.laing.com/>

Kier Group – <http://www.kier.co.uk/>

Vinci construction UK – <http://www.vinciconstruction.co.uk>

3. PRINCIPALES CENTROS DE BRICOLAJE

B&Q – <http://www.diy.com/>

Homebase – <http://www.homebase.co.uk/>

EL MERCADO DE LA CONSTRUCCIÓN EN EL REINO UNIDO

Robert Dyas Holdings Ltd – <http://www.robertdyas.co.uk/>

Wolseley – <http://www.wolseley.com>

Jewson – <http://www.jewson.co.uk>

Travis Perkins – <http://www.travisperkins.co.uk>

Wickes – <http://www.wickes.co.uk>

4. ASOCIACIONES

Asociación Británica de Acero para Construcción – <http://www.bcsa.org.uk>

Asociación Británica de Áridos – <http://www.british-aggregates.com>

Asociación Británica de la Madera y Prevención de Humedades –
<http://www.bwpda.co.uk>

Asociación Británica del Cemento – <http://www.bca.org.uk>

Asociación de Contratistas Eléctricos – <http://www.eca.co.uk/>

Asociación de Contratistas para Ventilación y Calefacción – <http://www.hvca.org.uk>

Asociación de Contratistas e Ingenieros Civiles – <http://www.ceca.co.uk>

Asociación de Contratistas para Fontanería y Calefacción –
<http://www.licensedplumber.co.uk>

Asociación de Contratistas para Suelos – <http://www.cfa.org.uk>

Asociación de Ingenieros Consultores – <http://www.acenet.co.uk>

Asociación de Productos de Cantera – <http://www.mineralproducts.org/>

Asociación de Productos de la Construcción –
<http://www.constructionproducts.org.uk/>

Asociación del Revestimiento de Metal para Techos – <http://www.mcrma.co.uk>

Asociación para el Desarrollo del Ladrillo – <http://www.brick.org.uk>

Asociación para I+D de la Madera – <http://www.trada.co.uk>

Asociación para la Investigación y la Innovación de Edificios – <http://www.bsria.co.uk>

Confederación de la Construcción – <http://www.constructionconfederation.co.uk>

Consejo Nacional para la Mejora de la Vivienda – <http://www.nhic.org.uk>

Consejo Nacional de Inspección para Instalaciones Eléctricas –
<http://www.niceic.org.uk>

Federación Británica del Plástico – <http://www.bpf.co.uk>

Federación de Comercio de Madera – <http://www.ttf.co.uk>

Federación de Constructores de Viviendas – <http://www.hbf.co.uk>

Federación de Cristal y Vidrio – <http://www.ggf.org.uk>

EL MERCADO DE LA CONSTRUCCIÓN EN EL REINO UNIDO

Federación del Aluminio – <http://www.alfed.org.uk>

Federación de la Piedra – <http://www.stone-federationgb.org.uk>

Federación de Mayoristas de Materiales de Construcción – <http://www.bmf.org.uk>

Portal de la Federación de maestros constructores – <http://www.fmb.org.uk>

Federación Nacional de Constructores – <http://www.builders.org.uk>

Federación Nacional de Contratistas para Techos – <http://www.nfrc.co.uk>

Federación Nacional de la Vivienda – <http://www.housing.org.uk>

Institución Nacional de Peritos Acreditados – <http://www.rics.org>

Institución de Ingenieros Civiles – <http://www.ice.org.uk>

Instituto de Fontanería e Instaladores de Calefacción – <http://ciphe.org.uk>

Instituto Real de Arquitectos Británicos – <http://www.architecture.com>

La Sociedad del Hormigón – <http://www.concrete.org.uk>

5. PUBLICACIONES DEL SECTOR

RIBA Building Product Information - <http://www.ribaproductselector.com>

Barbour Directory – <http://www.barbourproductsearch.com>

Construction News – <http://www.cnplus.co.uk>

Building – <http://www.building.co.uk>

The Construction Centre – <http://www.theconstructioncentre.co.uk>

Building Products Index – <http://www.bpindex.co.uk>

Construction Europe – <http://www.construction-europe.com/>

House Builder – <http://www.house-builder.co.uk>

Northern Builder – <http://www.northernbuilder.co.uk>

The architects Journal – <http://www.ajplus.co.uk>

The architectural Review – <http://www.arplus.com/home.htm>

What's new in Building – <http://www.wnibonline.com>

Noticias de la Industria de la Construcción – <http://www.builderandengineer.co.uk/>

6. FERIAS

Ecobuild – <http://www.ecobuild.co.uk/>

The Infrastructure Show - <http://www.infrastructure-show.com>

Información ferias en el Reino Unido – <http://www.exhibitions.co.uk/>

Portal con información de ferias y publicaciones –
<http://www.emapconstructionnetwork.co.uk>

7. ORGANISMOS PÚBLICOS

Ministerio de Industria y Comercio – <http://www.bis.gov.uk/>

Registro Mercantil británico – <http://www.companieshouse.gov.uk>

Página de la aduana británica con información de impuestos, etc. –
<http://www.hmrc.gov.uk/index.htm>

Publicación de diversos textos gubernamentales – <http://www.legislation.gov.uk>

Página del Instituto de estadística británico – <http://www.statistics.gov.uk>

Para consultar gratis el DOUE – <http://europa.eu/>

Agencia de Desarrollo de Londres – <http://www.lda.gov.uk/>

Transport for London – <http://www.tfl.gov.uk/tfl>

8. LEGISLACIÓN

Institución de los Estándares Británicos (British Standards) – <http://www.bsi-global.com>

Organismo de Acreditación Británico- <http://www.uka.com>

Órgano ejecutivo para la salud y la seguridad en el trabajo – <http://www.hse.gov.uk>

Acreditador de certificados para productos de construcción –
<http://www.bbacerts.co.uk>

Consejo Nacional de Aprobación de Sistemas de Seguridad –
<http://www.nacoss.org.uk>

9. CONCURSOS

Portales con información de contratos y concursos:

– <http://www.tenders.co.uk>

– <http://www.tendersdirect.co.uk>

– <http://www.publictenders.net>

– <http://www.tendermatch.co.uk>

– Portal de la zona noroeste, incluye ciudades como Manchester y Liverpool -
<https://www.thechest.nwce.gov.uk>

– Portal de la zona noreste - <https://www.qtegov.com>

– Portal de la zona suroeste - <https://www.supplyingthesouthwest.org.uk>

- Portal de la zona sureste - <https://www.businessportal.southeastiep.gov.uk>

- Portal de Londres - <https://www.londontenders.org>

EL MERCADO DE LA CONSTRUCCIÓN EN EL REINO UNIDO

- Portal de Gales - <https://www.sell2wales.co.uk>

10. DIRECCIONES DE UTILIDAD

Estudios de mercado e información – <http://www.amaresearch.co.uk>

Colegio de arquitectos británico – <http://www.architecture.com>

Registro de empresas de construcción precalificadas -
<http://www.constructionline.co.uk>

Información de costes de construcción, concursos y mantenimiento –
<http://www.bcis.co.uk/>

Página para la búsqueda de productos de construcción – <http://www.betterbuild.com>

Índice de productos, materiales de construcción y empresas –
<http://www.bpindex.co.uk>

Fuente de información y servicios generales – <http://www.buildingcentre.co.uk>

Portal dedicado al comercio B2B dentro de la industria europea –
<http://www.ctspace.com>

Portal de la construcción realizado por varias instituciones –
<http://www.construction.co.uk>

Portal para el sector de la Construcción – <http://www.constructionplus.co.uk>

Guía profesional para productos de la construcción – <http://www.ebuild.com/>

Portal de proveedores de materiales de construcción –
<http://www.ukbuildingmaterials.com>

Guía para la industria británica de la construcción – <http://www.ukconstruction.com>

11. FUENTES

[The Construction Products Association](#)

[UK National Statistics](#)