



*Subdirección General de Política Comercial de la Unión Europea**

LA EMPRESA ESPAÑOLA ANTE EL BREXIT

El 23 de junio de 2016 se celebró en Reino Unido un referéndum en el que se decidió la salida de este Estado de la Unión Europea. Reino Unido es uno de los principales socios comerciales y de inversión de España, y continuará siéndolo tras el *brexít*. Sin embargo, la incertidumbre sobre la situación final hace necesario que los agentes que se vayan a ver afectados elaboren planes de contingencia frente a los posibles escenarios.

Palabras clave: relación futura, plan de contingencia, *cliff edge*, artículo 50.

Clasificación JEL: J81, J88.

1. Introducción

Según decidió la sociedad británica mediante un referéndum que tuvo lugar el 23 de junio de 2016, está previsto que el próximo 30 de marzo de 2019 Reino Unido, a las 00:00 horas (CET), deje de ser un Estado miembro de la Unión Europea («UE», o la «Unión»). Reino Unido pasaría entonces a ser lo que se conoce como un «tercer país». Desde el referéndum, la UE y Reino Unido iniciaron las discusiones para determinar cómo se produciría la salida y cuál sería la relación futura entre ambas, ya que se trata de la primera vez en la historia de la Unión que un Estado miembro sale de la UE.

El proceso de negociación ha tenido lugar sobre la base de la negociación de un Acuerdo de Retirada. En una segunda fase estaría

prevista la negociación de un Acuerdo para la Relación Futura.

Así, en un primer momento se deberían aprobar las condiciones para la retirada de Reino Unido, y solo una vez que este se convirtiera en país tercero, se podrían iniciar las negociaciones para firmar un Acuerdo de Libre Comercio.

El 14 de noviembre de 2018 se llegó a la conclusión de un Acuerdo de Retirada, que fue aprobado a nivel político por la UE y por el Gobierno británico. No obstante, el Parlamento británico rechazó el mismo por amplia mayoría el pasado 15 de enero de 2019, lo que acentúa la incertidumbre y abre un abanico de posibilidades.

El voto negativo por parte del Parlamento británico al Acuerdo de Retirada hace que la posibilidad de llegar al 30 de marzo sin ningún tipo de acuerdo sea cada vez más probable.

El día siguiente a la votación sobre el Acuerdo, la primera ministra Theresa May supeó una moción de confianza, lo que en ▷

* Dirección General de Política Comercial y Competitividad. Secretaría de Estado de Comercio.

Versión de enero de 2019.

principio descarta la posibilidad de convocar nuevas elecciones. Otras opciones que se han planteado son la renegociación del Acuerdo de Retirada, si bien parece una opción complicada, ya que la UE ha manifestado en numerosas ocasiones que se llegó al mejor acuerdo posible; la prórroga del artículo 50, esto es, el retraso de la salida de Reino Unido; o la celebración de un nuevo referéndum.

El pasado 21 de enero, Theresa May presentó un «plan B», según le instó el Parlamento. No obstante, este no presenta cambios sustanciales respecto a la situación anterior, sino que lo que pretende es recabar apoyos para el Acuerdo a través de una serie de conclusiones, presentadas con el objetivo de tranquilizar a los detractores del pacto y de conseguir alguna ventaja administrativa para los ciudadanos afectados. Por el momento, la primera ministra se mantiene firme en la negativa a cualquier alternativa, como que no haya *brexit* o que este se retrase, por lo que la salida brusca de Reino Unido de la UE, sin acuerdo, es una posibilidad real. Los acontecimientos se suceden a una gran rapidez, y no es posible anticipar cuál va a ser la situación, por lo que prepararse, incluyendo el escenario de una salida sin acuerdo, resulta cada vez de mayor importancia.

Las negociaciones de las condiciones para la salida de Reino Unido afectan a una gran variedad de cuestiones, que van desde la aportación británica a los presupuestos comunitarios, los derechos de los ciudadanos, o la competencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, hasta el funcionamiento del mercado interior, uno de los mayores logros de la integración comunitaria.

El Acuerdo de Retirada establece los términos de la salida de Reino Unido de la Unión. Está acompañado de una Declaración Política

que pretende servir como base para la negociación de la relación futura. Asimismo, garantiza que la salida de Reino Unido se realizaría de manera ordenada y ofrecería seguridad jurídica una vez que los tratados y la legislación de la UE dejaran de aplicarse a este Estado.

Los principales elementos del acuerdo son los derechos de los ciudadanos europeos residentes en Reino Unido y de los ciudadanos de Reino Unido residentes en la UE; el balance de los compromisos presupuestarios de Reino Unido hasta 2020; el mecanismo de resolución de disputas; la previsión de un periodo transitorio y los protocolos para Irlanda e Irlanda del Norte, Gibraltar y Chipre. El acuerdo contempla un periodo transitorio hasta el 31 de diciembre de 2020, aunque podría ser prorrogable en una única ocasión por un año o dos, a petición de Reino Unido y por acuerdo de las partes.

El punto más complejo de la negociación, y probablemente el elemento que hasta el momento ha impedido que salga adelante, fue la resolución de la cuestión de la frontera entre Irlanda e Irlanda del Norte. Los Acuerdos del Viernes Santo, firmados en Belfast en 1998, pusieron fin a cuatro décadas de conflicto armado. La solución al conflicto pasó por garantizar la ausencia de frontera entre Irlanda e Irlanda del Norte.

En términos comerciales, la ausencia de frontera implica que no existe control en las mercancías que cruzan de un territorio a otro. Hasta la fecha, al formar parte ambos países (Reino Unido e Irlanda) del mercado único europeo, esta ausencia de fronteras estaba asegurada y la política comercial aplicada era la de la Unión Europea. Sin embargo, al salir Reino Unido de la Unión, había que encontrar una fórmula para evitar el establecimiento de una frontera «dura», es decir, una ▷

frontera con infraestructura física donde se realicen controles entre la República de Irlanda e Irlanda del Norte. Al mismo tiempo, había que garantizar la integridad del mercado único de la UE, que necesita de la existencia de controles para evitar crear una brecha por la que puedan entrar todo tipo de productos sin necesidad de cumplir la normativa comunitaria, ello sin comprometer, a su vez, la unidad territorial de Reino Unido, que no desea el establecimiento de una frontera interna dentro de su territorio.

Dada la dificultad de encontrar una solución que satisficiera todos los requisitos, los negociadores de la UE y de Reino Unido establecieron un periodo de tiempo para alcanzar un acuerdo definitivo a este respecto antes del 1 de julio de 2020. De no ser el caso, o bien hasta que dicho acuerdo se alcance, el Acuerdo de Retirada contempla una solución temporal, denominada «red de seguridad» o *backstop*, incluida en el Protocolo sobre Irlanda e Irlanda del Norte. Esta consiste en el establecimiento de un territorio aduanero único¹ entre UE y Reino Unido, que evitaría la necesidad de aranceles, cuotas o controles sobre las normas de origen entre la UE y Reino Unido y que incluiría un conjunto de medidas acordadas por ambos para garantizar que haya igualdad de condiciones entre las partes. Por último, Reino Unido con respecto a Irlanda del Norte se mantendría alineado con un conjunto de reglas relacionadas con el mercado único de la UE indispensables para evitar una frontera dura: legislación sobre mercancías, normas sanitarias para los controles veterinarios y fitosanitarios, normas sobre producción/comercialización agrícola, IVA e impuestos

¹ Una unión aduanera supone la existencia de un arancel exterior común y arancel cero en los intercambios de los integrantes de la misma.

especiales sobre bienes y normas de ayudas de Estado.

Si finalmente Reino Unido abandona la UE sin un acuerdo de retirada plenamente vigente, se producirá lo que se conoce como *cliff edge*, en su terminología en inglés, como analogía del efecto que tendría asomarnos al borde de un precipicio. Esta situación es la peor de todas las posibles, pues de manera abrupta toda la legislación de la UE dejaría de aplicarse en territorio británico y no contaríamos con un periodo transitorio que facilite la adaptación.

De forma paralela a las negociaciones del proceso de salida se ha ido planteando cuál sería la relación entre la UE y sus Estados miembros y Reino Unido. Si bien hasta que no se produzca la salida no se puede comenzar con las negociaciones formales, la Unión Europea y España han manifestado el deseo de que la relación futura sea una relación amplia y profunda que incorpore disposiciones ambiciosas en materia de comercio de bienes, servicios y liberalización de inversiones. Sin embargo, es necesario ser conscientes de que, por buena que pueda llegar a ser la relación futura acordada, nunca será como la existente en la actualidad, lo que inevitablemente provocará que surjan distorsiones en el comercio y la inversión.

La negociación de un Acuerdo de Relación Futura solo podría comenzarse una vez que Reino Unido abandone la UE. Sin embargo, tanto el Gobierno británico como el Consejo de la Unión Europea habían manifestado que esta se guiaría por lo establecido en la Declaración Política que acompaña al Acuerdo de Retirada. Esta fija un Área de Libre Comercio que incluiría una zona sin aranceles ni cuotas para todos los sectores, con una profunda cooperación reglamentaria y aduanera, respaldada por disposiciones que garanticen la igualdad de ▷

condiciones para una competencia abierta y leal.

En cualquiera de los casos, en el momento en que Reino Unido deje de ser miembro de la UE pasaremos a una situación peor que la actual, con mayores restricciones, pero contar con un acuerdo de retirada, dotado de un contenido razonable y equilibrado, haría las cosas infinitamente más sencillas a las empresas y a los ciudadanos de los dos lados.

En estos momentos continúa, por tanto, la incertidumbre sobre la salida de Reino Unido de la Unión Europea y sobre el modo en que esta tendrá lugar. De todas las situaciones posibles, aunque, a la salida sin acuerdo, la legislación de la UE dejaría de aplicarse en territorio británico, Reino Unido ha aprobado la «Great Repeal Bill», que garantiza que en el momento cero toda la legislación comunitaria pasará a ser parte de su ordenamiento jurídico interno. No obstante, es importante matizar que, aunque el contenido sea el mismo², la legislación británica dejaría de ser normativa de la UE y, por tanto, entre otras consecuencias, quedaría fuera del ámbito del Tribunal de Justicia de la Unión Europea.

Dadas las intensas relaciones económicas y comerciales entre Reino Unido y España, nuestro país podría verse particularmente afectado ante este escenario, sobre todo en aquellos sectores donde los procesos productivos están muy integrados; de ahí la necesidad de prepararse convenientemente a través de la elaboración de planes de contingencia.

² Se trata de dos legislaciones diferentes, para dos mercados diferentes, bajo dos jurisdicciones diferentes. Por ejemplo, aunque la normativa de estándares sanitarios y fitosanitarios se trasponga y los requisitos en Reino Unido continúen siendo los mismos, haría falta un doble control en aduanas para ver que efectivamente se cumplen; o en caso de los requisitos para registrar una marca, seguirán siendo los mismos, pero la marca en cuestión tendrá que ser registrada en las oficinas de Reino Unido. Tampoco habrá reconocimiento mutuo.

2. Relaciones bilaterales

Las relaciones económicas y comerciales entre España y Reino Unido han sido muy fluidas, determinadas, en gran medida, por la pertenencia de ambos países a la Unión Europea. Reino Unido es el quinto destino de las exportaciones españolas de mercancías, con 18.740 millones de euros en 2017 (6,62% del total de las exportaciones españolas). En 2017 se redujeron un 6,7% las exportaciones de mercancías, y hasta septiembre de 2018 se han reducido un 1% adicional, frente al crecimiento del 10,2% experimentado en 2016.

Esta negativa evolución muestra que nuestras exportaciones de bienes están acusando en cierta medida el impacto de la depreciación de la libra frente al euro y de la incertidumbre que existe sobre el futuro marco de relaciones comerciales entre Reino Unido y la UE. Las principales partidas de exportaciones de mercancías a Reino Unido se concentran en (datos de 2017): automóviles (18,3%), frutas, hortalizas y legumbres (11,1%), aeronaves (5,7%) y maquinaria de transporte por carretera (5,5%). Destaca con diferencia la evolución negativa de las exportaciones de automóviles, que se han reducido un 14,7% en 2017 y un 10,1% adicional de enero a agosto de 2018. Esta dinámica ha estado muy condicionada por la propia caída de las ventas de automóviles en Reino Unido, ligada a la incertidumbre que retrasa las decisiones de compra de este tipo de bienes.

Finalmente, el número de operadores que declaran exportar bienes a Reino Unido es de en torno a 11.700. De ellos, 3.405 (29,1%) corresponden a bienes de equipo (motores, aparatos eléctricos), 3.000 (25,6%) operan en el sector de alimentación, bebidas y tabaco, y 2.760 (23,6%) se sitúan en manufacturas de consumo (vestido y calzado principalmente). ▷

En 2017 Reino Unido fue el segundo destino de las exportaciones españolas de servicios no turísticos, por detrás de Francia, con un total de 6.192 millones de euros. A diferencia del comercio de bienes, las exportaciones de servicios no se están viendo afectadas por el *brexit*; por el contrario, han evolucionado de forma especialmente favorable, con un crecimiento del 9,4%. Las rúbricas que más se exportaron en 2017 fueron las de los servicios empresariales y servicios de informática e información, así como servicios financieros, comunicaciones, seguros, propiedad intelectual, servicios personales, culturales y recreativos, y, en menor cuantía, servicios de transporte, construcción y servicios gubernamentales.

Por lo que respecta a los servicios turísticos, en 2017 no se observó un impacto negativo relevante de la depreciación de la libra sobre las llegadas de turistas británicos. A pesar de que a partir del tramo final del año se advirtió un cierto debilitamiento de las exportaciones turísticas, los ingresos por turismo procedentes de Reino Unido aumentaron un 7,5% respecto al año anterior.

Se observa que Reino Unido es un destino prioritario de las exportaciones y servicios españoles, por lo que la salida de Reino Unido de la Unión Europea tendrá efectos importantes, principalmente sobre todos aquellos sectores en los que las relaciones están más concentradas hacia Reino Unido.

En 2016 Reino Unido fue, tras EEUU, el segundo país de destino de las inversiones extranjeras directas (primero de la UE), con un 16,8% del total de las inversiones realizadas por nuestro país, por un valor de 77.077 millones de euros (datos de *stock*). Según datos oficiales, la IED española en Reino Unido ha generado 74.667 empleos en este país.

Reino Unido fue el segundo país inversor en España (por detrás de EEUU), alcanzando 49.809 millones de euros, lo que representó el 13,1% del total (datos de *stock*). Según datos oficiales, la IED británica en España ha generado 113.854 empleos en nuestro país.

Los datos sobre flujos de inversiones más recientes corresponden al segundo trimestre de 2018. En 2017 (último año completo), Reino Unido fue el tercer principal país en términos de inversiones realizadas, por detrás de Luxemburgo y Alemania, con un aumento del flujo de inversión superior al de la mayoría de los diez principales países inversores en España. En lo que respecta a los datos de flujos de inversión bruta de España en Reino Unido, en 2016 mostraron crecimientos del 127,9%, muy superiores a los de la IED en el total de países (en contraste con la caída del 5% de los datos de *stocks*), crecimiento que siguió en 2017 y en el primer semestre de 2018.

3. Planes de contingencia

Dada la incertidumbre actual, en la práctica, prepararse para el *brexit* supone prepararse para el peor de los escenarios, es decir, que no haya acuerdo de salida, lo que permitirá a su vez estar preparado para cualquier otro escenario que sea menos restrictivo.

Con este fin, la Secretaría de Estado de Comercio ha trabajado desde el principio y de forma continuada en estrecha relación con los principales sectores económicos del país, entre otros el agroalimentario, el de automoción, el químico-farmacéutico y el ferroviario, que representan un elevado porcentaje de las relaciones comerciales españolas con Reino Unido.

Para elaborar un Plan de Contingencia es necesario que las empresas identifiquen y ▷

cuantifiquen los costes potenciales que se van a derivar del escenario más restrictivo y adoptar medidas que les permitan reducir parcialmente dichos costes.

A partir de la salida de Reino Unido, las mercancías que entren en la UE procedentes de las islas serán consideradas importaciones y las que salgan de la UE con destino a Reino Unido serán consideradas exportaciones, es decir, dejarán de considerarse comercio intracomunitario. Si se aprobase el Acuerdo de Retirada, el periodo transitorio permitiría que *de facto* la entrada en vigor de la nueva situación se retrase hasta el 31 de diciembre de 2020, con la posibilidad de prórroga del periodo transitorio mencionado anteriormente.

3.1. **Evaluación de costes en el escenario más restrictivo, el de un brexit sin acuerdo**

En caso de que se produzca un *brexit* sin acuerdo, serían las disposiciones OMC las que actuarían como «red de seguridad» para la empresa. No obstante, dada la situación actual de mercado único de la UE, se trataría de un escenario más desfavorable que el actual y también más desfavorable que un acuerdo comercial amplio y profundo, como los que negocia en la actualidad la UE.

Los distintos costes aduaneros y no aduaneros que las empresas deben evaluar son:

- *Probables incrementos arancelarios*: aplicación de los aranceles contemplados para un país tercero con el que no se tiene un acuerdo preferencial.
- *Modificación del origen de la mercancía*: un producto elaborado con *inputs* de Reino Unido puede dejar de ser originario de

la UE y, por tanto, de ser beneficiario de un acuerdo de libre comercio que la UE tenga con un país tercero.

- *Variación del tiempo a su paso por frontera*: las formalidades aduaneras llevarán un tiempo y una preparación *ex ante* y *ex post* y los productos requerirán tiempo a su paso por frontera. Especial consideración en el caso de los productos perecederos.
- Coste administrativo de las *nuevas formalidades aduaneras*: presentación de nuevas declaraciones y garantías, que actualmente no son requeridas para el tráfico intracomunitario.
- Aparición de diferentes *controles no aduaneros adicionales* a los aduaneros según tipo de mercancía.
- Necesidad de nuevas certificaciones/homologaciones. No habría reconocimiento mutuo.
- Necesidad de *nuevos registros*: por ejemplo, el registro de Indicaciones Geográficas de la UE dejaría de cubrir el territorio de Reino Unido.
- Necesidad de *solicitar nuevos permisos y licencias*: notificaciones o aprobaciones de importaciones y exportaciones.
- *Aparición de prohibiciones o restricciones* para determinadas mercancías, por motivos de orden público, protección de la salud y de la vida de las personas, de los animales, de las plantas o del patrimonio nacional.
- *No reconocimiento* de autorizaciones que conceden el estatuto de Operador Económico Autorizado (OEA) y otras autorizaciones aduaneras expedidas por Reino Unido.
- *Impuestos indirectos*: los nuevos procedimientos tendrán limitaciones mayores con trámites más complejos y coste en ▷

términos de tiempo de recuperación del IVA.

Todos estos eventuales cambios hacen que sea necesario valorar la necesidad de realizar un análisis previo de la cadena de valor de la empresa desde el punto de aprovisionamiento hasta el cliente final, pasando por las sucesivas transformaciones. Es conveniente que el operador analice, entre otros elementos, si adquiere productos de Reino Unido, si vende productos a Reino Unido, si sus proveedores de materias primas están en Reino Unido, si vende a través de plataformas de comercio electrónico con sede en Reino Unido, si tiene filiales en Reino Unido, si el personal de la empresa se desplaza a Reino Unido, si cuenta con productos y marcas registradas en Reino Unido, etcétera.

La empresa ha de familiarizarse con los distintos procedimientos y legislaciones aduaneras aplicables al movimiento de bienes con terceros países (recipientes admitidos, intención de uso del producto...) si no ha realizado operaciones comerciales previas fuera del mercado intracomunitario.

Es recomendable que la empresa contacte con un agente de aduanas o un transitario, para el asesoramiento y gestión de trámites aduaneros y para aduaneros, si no ha realizado operaciones comerciales fuera del mercado intracomunitario. Debe plantearse también una nueva logística de pedidos con Reino Unido que permita reducir costes y tiempos a su paso por frontera (acumulación de pedidos para el transporte, almacenamiento adicional en Reino Unido, redefinición de centros logísticos, gestión de inventario, etcétera). Es recomendable que se consulte a un experto en formalidades tributarias no UE. Es necesario considerar la necesidad de buscar nuevos proveedores o mercados por la posible pérdida de competitividad. Es

recomendable informarse de los cambios que se pueden producir con respecto a las marcas y productos registrados y/o autorizados en Reino Unido y la UE, para nuevos registros y para los registros ya existentes. Finalmente, convendría evaluarse la posible variación de liquidez de la empresa.

Además, en determinados casos, habrá que valorar el impacto potencial sobre el personal de la empresa, ya que no será posible el flujo libre de personas nacionales de la UE al Reino Unido y viceversa. Se requerirá, por tanto, un análisis de costes por pérdida de movilidad de trabajadores, nuevos procedimientos y trámites (visados, cuestiones de Seguridad Social, residencia, reconocimiento de títulos).

La salida de Reino Unido supondrá también la pérdida del «pasaporte europeo» (libertad de establecimiento y prestación de servicios bajo supervisión del país de destino), y esto debe tenerse en cuenta en caso de que el modelo comercial obligue a mantener presencia comercial en Reino Unido.

Desde una perspectiva legal, se debe estudiar cómo afecta a los contratos la nueva situación. Habría que valorar si existe la posibilidad de revisión de los contratos firmados con contrapartes británicas o de realizar contratos de corto plazo o la inclusión de cláusulas adicionales en los nuevos contratos tanto para aquellos ya firmados como para los que se firmen antes de la salida de Reino Unido de la UE con el fin de reducir los efectos del *brexit*.

3.2. Planes de contingencia elaborados por las autoridades españolas

La Secretaría de Estado de Comercio, junto con el resto de autoridades españolas competentes en cada materia afectada por el ▷

brexit, está trabajando activamente para minimizar estos efectos y reducir en la medida de lo posible los costes económicos y no económicos (personales, laborales, etcétera) de los agentes afectados. Dentro de los planes de contingencia de la Administración española se encuentran las siguientes actuaciones:

- El Gobierno está trabajando en un real decreto ley para garantizar la seguridad jurídica en aquellos ámbitos que queden afectados por la salida de Reino Unido, como, por ejemplo, asistencia sanitaria, seguridad social o reconocimiento de titulaciones, entre otros aspectos.
- En el ámbito comercial, se van a incrementar las ayudas a las asociaciones y federaciones de exportadores oficialmente reconocidas por la Secretaría de Estado de Comercio que permitirá que estas asociaciones o federaciones puedan contar con más fondos para gastos derivados de contratación de servicios de asistencia jurídica para abordar las implicaciones del *brexit*: por ejemplo, las derivadas de obligaciones contractuales contraídas con clientes británicos, o bien para resolver eventuales obstáculos comerciales.
- Así mismo, se está trabajando en el reforzamiento de los recursos humanos y materiales en los diferentes puntos aduaneros para garantizar la prestación de los servicios en el caso de que no haya acuerdo.
- Cabe destacar, además, el cheque «*brexit*» puesto en marcha por ICEX. Este consiste en una reducción en los precios de los servicios personalizados de ICEX ofrecidos por las Oficinas Económicas y Comerciales en el exterior para aquellas empresas cuyo volumen de negocio con Reino Unido sea significativo con el fin de

ayudarles a afrontar las eventuales nuevas condiciones de acceso al mercado británico.

- Se está realizando, por otra parte, una importante labor de comunicación e información a las empresas y ciudadanos con el fin de ayudarles en su preparación ante la salida de Reino Unido de la UE. En el ámbito comercial, se ha creado un *banner* específico en la página web de la Secretaría de Estado de Comercio³, donde se han publicado fichas técnicas sobre un *brexit* sin acuerdo y una guía para la elaboración de planes de contingencia, así como información actualizada sobre el proceso de negociación entre la UE y Reino Unido y *links* de interés. Así mismo, la Secretaría de Estado está celebrando jornadas de difusión sobre el *brexit* por toda la geografía española en colaboración con el Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales, ICEX, las Cámaras de Comercio y la CEOE, estando prevista la celebración de más de cuarenta jornadas.

4. Conclusión

En estos momentos continúa la incertidumbre sobre la forma en que se producirá la salida de Reino Unido, y por ello es muy recomendable anticiparse a cualquier situación mediante la elaboración de planes de contingencia.

Para elaborar un plan de contingencia las empresas deberán tener en cuenta los potenciales cambios que van a afectar a su negocio de intercambio comercial con Reino Unido y terceros países, valorando los costes ▷

³ <http://www.comercio.gob.es/es-ES/brexit/Paginas/Introduccion.aspx>

potenciales y adoptando medidas que les permitan reducir parcialmente dichos costes. Hay que tener claro que, sea cual sea el resultado de las negociaciones, se va a pasar a una situación más restrictiva en lo que se refiere al acceso al mercado de Reino Unido, y, por

tanto, la empresa se enfrentará a un aumento de sus costes.

Reino Unido ha sido tradicionalmente uno de los principales socios comerciales y de inversión de España, y es voluntad de todos que continúe siéndolo tras el *brexit*.