

# ***Brexit***

**O essencial sobre a saída do Reino Unido  
da União Europeia**

**ANALYSIS PAPER**

NOV / 2016





O resultado do referendo do Brexit teve um grande impacto para muitos sectores e empresas que só após o fim das negociações entre a União Europeia e o Reino Unido será possível quantificar.

Passados cinco meses do referendo que decidiu a saída do Reino Unido da União Europeia, a indefinição e incerteza sobre o futuro modelo das relações UE-RU e dos seus impactos mantêm-se.

Neste *Analysis Paper*, a Eupportunity procura reunir a informação mais relevante e analisar os impactos do Brexit. Para tal, começamos por dar as informações mais relevantes processuais e de contexto, em segundo lugar, pela relevância das negociações que ainda irão começar (provavelmente até Março de 2017), damos também a conhecer os principais intervenientes nas negociações do Brexit.

De seguida, tendo em conta os dados disponíveis, avançamos com impactos e os diferentes cenários em cima da mesa, com especial enfoque nos impactos sectoriais, nomeadamente políticos, comerciais e no sector financeiro. Por fim, terminamos com os impactos específicos do Brexit em Portugal.

### **1. Contexto**

Após o resultado do referendo de 23 de Junho e o choque inicial pela vitória do sim à saída do Reino Unido da UE, foram publicadas muitas análises e opiniões sobre como se deveria processar esta saída, que modelo para as futuras relações UE-RU e que impactos terá esta decisão no projecto europeu em geral e na economia europeia e britânica em particular. Os meses que distam

do referendo já permitem reunir os principais dados e os principais cenários.

Para a formalização da saída do Reino Unido é necessário que o governo britânico accione o artigo 50º do Tratado da União Europeia (“TUE”). O procedimento de saída da União Europeia é uma incógnita, na medida em que o TUE prevê apenas essa possibilidade sem grandes detalhes e esta hipótese nunca foi utilizada. Este será, por isso mesmo, um processo sem rede de segurança.

A Primeira-Ministra britânica anunciou, na cimeira do Partido Conservador, que tenciona pedir, oficialmente, a saída do Reino Unido da União Europeia, em Março de 2017, accionando o citado artigo 50º do TUE. Segundo Theresa May e o seu governo, tal formalização seria feita sem a consulta do Parlamento, na medida em que surge na sequência de uma consulta popular. Porém, chamado a decidir sobre esta questão, o Supremo Tribunal britânico concluiu que não será possível accionar o artigo 50º do TUE sem consultar previamente o Parlamento.

A decisão do Supremo Tribunal significa que o Governo precisa da aprovação de um acto do Parlamento - Câmara dos Comuns e Câmara dos Lordes - para iniciar as

negociações o que deverá atrasar o calendário apresentado pela Primeira Ministra Theresa May. A maioria dos membros do Parlamento foram pela permanência na UE e, embora não devam impedir a saída e contrariar a vontade dos eleitores, irão criar dificuldades ao governo e pedir um plano claro para as negociações. Convém recordar, porém, que o referendo no Reino Unido não é uma consulta vinculativa, pelo que em teoria, o Parlamento e o Governo não estão obrigados a agir em conformidade com a vontade popular. Porém, politicamente, tal poderá ter um custo demasiado alto.

O TUE prevê que as negociações conducentes à saída de um Estado Membro durem, no máximo, dois anos. Contudo, a maioria dos especialistas concorda que a complexidade dos dossiers e a dificuldade das negociações tornem este prazo impossível de cumprir. O artigo 50º prevê que o prazo possa ser prorrogado caso “o Conselho Europeu, com o acordo do Estado-Membro em causa, decida, por unanimidade”.

O processo de negociação da saída do Reino Unido será longo e complexo. Não se trata apenas da saída, um verdadeiro processo de divórcio, mas também a negociação do enquadramento das futuras relações - comerciais e não só - entre a UE e o Reino Unido.

Outro factor que irá dificultar as negociações será a necessidade de os 27 Estados-Membros restantes, entre eles, aprovarem, “por maioria qualificada, após aprovação do Parlamento Europeu”, as condições do acordo. Ou seja, será mais difícil aprovar uma prorrogação do prazo das negociações por unanimidade do que o acordo de saída – maioria qualificada – o que será também um factor de pressão. Note-se que as pressões já começaram: ainda esta semana o negociador do Parlamento Europeu, Guy Verhofstadt, veio afirmar que as negociações deveriam estar concluídas antes das próximas eleições europeias (Maio de 2019).

A instabilidade política e económica que paira sobre o acordo implica que o arrastar das negociações poderá prejudicar mais o Reino Unido do que a União Europeia. Por outro lado, a Comissão Europeia não quer ficar refém das negociações com o Reino Unido e sem margem de actuação política noutros temas.

De momento, afiguram-se já várias linhas que irão dificultar a chegada a um consenso, entre a vontade de dificultar a vida ao Reino Unido - para evitar que mais Estados-Membro decidam abandonar a União - e interesses nacionais específicos (p. ex. Polónia quererá proteger os seus nacionais que trabalham no Reino Unido). Também internamente, o Reino Unido, terá que conseguir satisfazer as condições impostas pela Escócia – que já ameaçou com novo referendo sobre a independência - e da Irlanda do Norte que já veio declarar que não aceita o encerrar de fronteiras com a Irlanda.

#### **ARTIGO 50.º do Tratado da União Europeia**

*1. Qualquer Estado-Membro pode decidir, em conformidade com as respectivas normas constitucionais, retirar-se da União.*

*2. Qualquer Estado-Membro que decida retirar-se da União notifica a sua intenção ao Conselho Europeu. Em função das orientações do Conselho Europeu, a União negocia e celebra com esse Estado um acordo que estabeleça as condições da sua saída, tendo em conta o quadro das suas futuras relações com a União. Esse acordo é negociado nos termos do n.º 3 do artigo 218.º do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia. O acordo é celebrado em nome da União pelo Conselho, deliberando por maioria qualificada, após aprovação do Parlamento Europeu.*

*3. Os Tratados deixam de ser aplicáveis ao Estado em causa a partir da data de entrada em vigor do acordo de saída ou, na falta deste, dois anos após a notificação referida no n.º 2, a menos que o Conselho Europeu, com o acordo do Estado-Membro em causa, decida, por unanimidade, prorrogar esse prazo.*

*4. Para efeitos dos n.ºs 2 e 3, o membro do Conselho Europeu e do Conselho que representa o Estado-Membro que pretende retirar-se da União não participa nas deliberações nem nas decisões do Conselho Europeu e do Conselho que lhe digam respeito. A maioria qualificada é definida nos termos da alínea b) do n.º 3 do artigo 238.º do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia.*

*5. Se um Estado que se tenha retirado da União voltar a pedir a adesão, é aplicável a esse pedido o processo referido no artigo 49.º*

## Em Portugal, o Governo nomeou o Embaixador João Valera, ex-embaixador de Portugal no Reino Unido, para liderar a task-force do Ministério dos Negócios Estrangeiros para o Brexit.

### 2. Equipas negociais

Os principais negociadores do acordo são já conhecidos. Do lado da União Europeia, o Presidente da Comissão Europeia, Jean-Claude Juncker, anunciou a nomeação do francês e ex-Comissário para o Mercado Interno, Michel Barnier, antigo responsável pelos mercados e serviços financeiros durante Presidência de José Manuel Durão Barroso. Fontes próximas do processo referiram que a equipa de Barnier concentrar-se-á em negociar três tópicos: retirar o Reino Unido do orçamento da UE, comércio e política externa e mercado interno.

Michel Barnier não é uma figura com muitos amigos no Reino Unido. Enquanto Comissário responsável pela regulação financeira pós- crise, recebeu muitas críticas da City. Uma das suas propostas, limitar os bónus na banca, foi visto como uma forma de debilitar a competitividade da City face a outras praças financeiras.



A 14 de Setembro a Comissão Europeia nomeou a alemã Sabine Weyand como adjunta de Michel Barnier. Sabine Weyand é funcionária da Comissão Europeia e especialista na negociação de acordos comerciais.

Também o Parlamento Europeu nomeou um representante para as negociações. A escolha recaiu sobre Guy Verhofstadt, um muito experiente parlamentar europeu, ex-Primeiro Ministro belga entre 1999 e 2008 e líder do grupo político ALDE (Liberais Europeus) desde 2009. Verhofstadt é feroz defensor de uma Europa mais federal e de reformas profundas na estrutura institucional europeia.

Recorde-se que, em 2005, Verhofstadt apareceu como um forte candidato a Presidente da Comissão Europeia mas a sua candidatura esbarrou com o veto do então Primeiro Ministro britânico Tony Blair.



Do outro lado do Canal, a Primeira Ministra Theresa May nomeou o eurocéptico David Davis para Secretário de Estado para a saída do Reino Unido da União Europeia. Como secretário para o Brexit foi nomeado James Chapman, um ex-conselheiro do ex-Ministro das Finanças de David Cameron, George Osborne. O Secretário de Estado para os Assuntos Externos é Boris Johnson, um destacado militante da campanha pelo Brexit.

Em Portugal, o Governo nomeou o Embaixador João Valera, ex-embaixador de Portugal no Reino Unido, para liderar a task-force do Ministério dos Negócios Estrangeiros para o Brexit. O actual embaixador em Londres, Manuel Lobo Antunes, foi Secretário de Estado dos Assuntos Europeus entre 2006 e 2008, quando foi nomeado representante de Portugal junto da União Europeia.



# A saída do Reino Unido irá alterar a balança de poderes, tanto no Parlamento Europeu como no Conselho, e terá efeitos nas políticas europeias

## 3. Impactos políticos do Brexit

A saída do Reino Unido da UE irá ter um impacto nas políticas europeias. O Reino Unido teve sempre uma postura em relação às políticas europeias que funcionava, em muitos casos, como contraponto às opções mais federalistas e de mais harmonização e integração de outros grandes Estados-Membros como a França e Alemanha.

Na Defesa e a Política Externa, o Reino Unido tem uma posição mais nacional e vetou várias iniciativas sobre a Política Comum de Segurança e Defesa. Já no último discurso do Estado da União, em Setembro, o Presidente Juncker colocou como prioridade a promoção de cooperação entre os Estados-Membros em matéria de Defesa. Por outro lado, o Reino Unido tem sido um dos maiores defensores do alargamento da UE, primeiro ao Leste Europeu e, ainda hoje, à Turquia.

Por outro lado, em temas como o Mercado Interno o Reino Unido sempre foi um dos principais motores de uma maior liberalização e eliminação de entraves (e burocracia desnecessária) ao contrário da França, por exemplo, que costuma ter uma postura mais proteccionista. Também em matérias como a regulação financeira o Reino Unido é um aliado dos que procuraram limitar os efeitos da regulação no sector.

A saída do Reino Unido irá, portanto, alterar a balança de poderes e terá efeitos nas políticas europeias podendo dar mais poder aos que sempre defenderam uma Europa mais federalista e com mais poderes em matérias como a Defesa e a Política Externa e, por outro lado, diminuir a força dos que defendem uma maior liberalização e descentralização em temas como o Mercado Interno e regulação financeira.

## 4. Impacto do Brexit nas exportações

A União Europeia é o maior parceiro comercial do Reino Unido. Em 2015, o Reino Unido importou 53% dos seus bens e serviços da UE e exportou 45% dos seus bens e serviços para a UE. Mesmo com a saída do Reino Unido, a UE continuará a ser o maior mercado mundial.

Só com o correr das negociações será possível determinar que impacto terá o Brexit no comércio entre a União e o Reino Unido. Por enquanto, e até à finalização do processo de saída da UE, o Reino Unido continua a ter de cumprir os Tratados Europeus e todas as regras europeias.

De momento, os principais impactos que o resultado do referendo de 23 de Junho causaram são a instabilidade económica e política, visto tratar-se de uma situação bastante única. Em especial, de referir a instabilidade económica que provocou uma acentuada quebra da libra face ao dólar e ao euro. A desvalorização da libra pode ser uma boa notícia, no curto prazo, para os exportadores britânicos mas, de acordo com um artigo da Reuters<sup>1</sup>, embora os produtos ingleses estejam mais baratos, os possíveis clientes também estão preocupados com o futuro do comércio entre os dois blocos o que poderá limitar os impactos positivos da desvalorização da libra para a economia britânica.

Segundo um estudo da Open Europe, *think tank* inglês, os sectores que poderão sofrer mais são o automóvel, maquinaria, químicos e alimentar caso a UE decida aplicar as tarifas aduaneiras comuns para estes produtos (respectivamente, 10%, 4,6%, 1,7 a 4,5, e, no caso do sector alimentar e bebidas, com uma média de 20%).

O impacto do Brexit no comércio está, portanto, dependente do resultado das negociações com a UE. Há vários modelos possíveis para esta relação:

## O deficit da balança comercial do Reino Unido com a UE tem vindo a aumentar.

- o Um acordo tipo Noruega (Área Económica Europeia): o Reino Unido mantém o acesso total ao mercado único mas terá de cumprir com a legislação e standards europeus. Neste modelo o Reino Unido continuará a ter de fazer contribuições substanciais para o orçamento europeu mas ficará com um poder de influência muito reduzido nas políticas europeias. Para além disso, a posição Europeia é a de que não será possível manter o acesso ao mercado interno abdicando das 4 liberdades de circulação (pessoas, bens, serviços e capitais), uma questão que foi central na campanha interna pelo Brexit;
- o Um acordo de União Aduaneira: conclusão de um acordo que evite a introdução de tarifas aduaneiras, sendo que o Reino Unido terá de cumprir com os standards europeus nos produtos que queira introduzir no mercado europeu;
- o Um acordo de livre comércio: também evita a introdução de tarifas aduaneiras. Aplicação de standards e regras europeias depende da profundidade do acordo;
- o Relações bilaterais tipo Suíça: implicaria uma série de acordos bilaterais que regularão o acesso aos mercados dos dois blocos, sector a sector;
- o Sem acordo de comércio: aplicação das regras do GATT e GATS da OMC

O deficit da balança comercial do Reino Unido tem vindo a aumentar na relação com a UE. Alguns países europeus irão ser mais prejudicados do que outros. Neste momento, os países europeus com mais *superavit* com o Reino Unido são a Hungria, Bélgica, República Checa, Polónia e Holanda. Portugal está em 6ª posição nesta lista com um *superavit* da balança comercial de cerca de 1%.

### Initial impact of Brexit?

oe		Sector	% exported to EU	Trade deficit/Surplus with EU (£bn)	Potential barriers to EU markets	Risk of disruption	Chances of similar EU access	Possible conditions attached
Goods	Cars	35.0	-13.95	10% tariff	High	High	Basic standards	
	Chemicals	56.6	-7.82	4.6% tariff	High	Medium to high	Adhering to EU's regulatory standards	
	Aerospace	44.6	2.56	Zero tariffs	High	High	Basic standards	
	Machinery	30.7	-5.47	1.7% to 4.5% tariffs	Medium	High	Basic standards	
	Food, Beverages & Tobacco	60.5	-16.56	Average tariffs over 20% and higher	High	Medium to high	Keep external tariff with rules on foreign content	
Services	Financial services	41.4	16.06	Various EU market access regulations	High	Low	Equivalent regulation; possibly still with patchy access	
	Insurance	18.4	3.85	Various EU market access regulations	Medium	Medium	Equivalent regulation; possibly still with patchy access	
	Professional services	29.8	-1.92	Primarily national market access regulations	Medium	Medium	Mutual recognition, free movement of professionals	



O think tank Institute for Fiscal Studies calculou o custo da perda do mercado único para o Reino Unido em 4% do PIB britânico.

### 5. Impactos económicos do Brexit e sector financeiro

Embora até ao momento os indicadores económicos britânicos não mostrem qualquer sinal de recessão pós-referendo – dados sobre emprego, consumo e crédito de Julho foram além das expectativas – o valor da libra e os indicadores do sentimento dos consumidores e empresários estão em queda desde o referendo. Alguns analistas referem que estes dados podem significar um problema para a economia britânica no médio prazo. Várias notícias, sem confirmação oficial, referem que há bancos a planear a deslocalização de serviços para fora do Reino Unido o que tem sido alvo de forte pressão política.

O think tank Institute for Fiscal Studies calculou o custo da perda do mercado único para o Reino Unido em 4% do PIB britânico. A discussão sobre qual deverá ser o modelo para o pós-saída da UE tem estado no centro dos debates da indústria britânica. Uma das hipóteses em cima da mesa é a transformação do Reino Unido num paraíso fiscal para as empresas com um corte nos impostos que permita a atracção de empresas para o Reino Unido (chamado o plano “Singapura”).

A Associação Britânica de Bancos produziu um relatório que embora não seja público é referido pelo Financial Times, no qual defende um solução do tipo “Suíça” com um acordo de livre comércio que permita o passaporte das licenças de bancos britânicos. O relatório refere que


a banca de retalho terá mais riscos do que a banca de investimento visto que, ao contrário da MiFID II que prevê o reconhecimento de *players* fora da UE como “equivalentes”, a regulação para a banca de retalho não prevê esta hipótese.

Nos serviços de pagamento a UE pode impor barreiras a prestadores de serviços financeiros e aumentar assim o custo da prestação de serviços de pagamento em euros. Também os cartões de crédito podem ser prejudicados, na medida em que cerca de dois terços dos cartões de crédito em circulação na UE são emitidos no Reino Unido. Após a saída do Reino Unido a Regulação sobre Comissões Interbancárias que impôs um limite à taxa cobrada pelos prestadores por cada transacção, não se aplica. Os retalhistas podem limitar o uso de cartões emitidos no Reino Unido para evitar taxas mais altas como acontece, por exemplo, com o American Express.

Para evitar estes cenários, a Associação Britânica de Bancos defende que o Reino Unido deve continuar a aplicar as regras europeias mesmo após o Brexit.

### 6. Impactos do Brexit em Portugal

A saída do Reino Unido da União Europeia terá consequências para Portugal. As empresas que exportam para o Reino Unido, os sectores com investimento britânico e o turismo serão os principais afectados.



A Associação Britânica de Bancos defende que o Reino Unido deve continuar a aplicar as regras europeias mesmo após o Brexit.

É, portanto, o momento para reunir informação e as opiniões dos *stakeholders* sobre o processo e a direcção que as negociações devem tomar.

A decisão britânica também se fez sentir nos juros da dívida portuguesa que aumentaram 32 pontos base nos dias pós-referendo. O processo de negociações irá, portanto, ter consequências nos mercados da dívida pública.

O Reino Unido ocupa a quarta posição em termos de importância relativa para as exportações de bens nacionais. Em 2015, as exportações de bens para o Reino Unido atingiram 3 350 milhões de euros (um aumento de 13,8% relativamente a 2014) que significam 6,7% do total das exportações portuguesas. No primeiro trimestre de 2016, as exportações para o Reino Unido cresceram 5,7% face ao período homólogo de 2015.

Relações comerciais entre Portugal e RU em números:

- 3.713 empresas PT exportaram em 2015 ano passado para o RU, crescimento de 42% face a 2014
- 7 mil milhões de euros – Valor das exportações portuguesas para o RU em 2015
- 3,4 mil milhões de euros – Valor das importações portuguesas do RU
- 2 mil milhões de euros – Valor das receitas geradas pelos turistas do RU em Portugal em 2015

Segundo o INE, os principais produtos exportados para o Reino Unido em 2015 foram: óptica e precisão<sup>1</sup> (11,2% superado pelas exportações para Espanha e Alemanha), madeira e cortiça (10,1% das exportações totais destes bens) vestuário (10%, superado pelos mercados espanhol e francês) e máquinas e aparelhos (8,7% superado apenas pelas exportações para a Alemanha e Espanha).

Dependendo do resultado das negociações, o Reino Unido poderá perder o acesso livre ao mercado único com o estabelecimento de tarifas alfandegárias. Em princípio, a UE não aceitará que o Reino Unido tenha acesso ao Mercado Único se este não se comprometer com a livre circulação de pessoas e trabalhadores. Ora, um dos principais pontos da campanha a favor do Brexit foi precisamente a redução da imigração. Já a desvalorização da libra face ao euro terá um impacto imediato nas exportações portuguesas para o Reino

Unido.

Para o sector do turismo, o mercado britânico representa 20% das estadias em Portugal. O recuo da libra e a redução do poder de compra dos britânicos pode resultar numa queda da procura.

### Conclusão

Até à conclusão das negociações e adopção, pelos 27 Estados-Membros e Reino Unido, de um acordo, assistiremos a muita incerteza e instabilidade política com as inevitáveis consequências económicas. Será um processo longo, complexo e com a participação de vários actores. Os governos de cada Estado-Membro, a Comissão Europeia e o Parlamento Europeu terão um papel fundamental em todo este processo.

A nomeação de um representante do Parlamento Europeu para as negociações revela que o Parlamento não irá ficar ocioso durante este processo e procurará um papel activo durante este processo. Contrariamente ao que se poderia imaginar, não será criada uma Comissão Especial para o acompanhamento do Brexit, mas este será trabalhado por cada uma das Comissões existentes, de acordo com os temas.

Embora a linha oficial da Comissão, seguida pelos Estados Membros, seja que não haverá qualquer discussão sobre o Brexit antes de o Reino Unido accionar o artigo 50º, as várias instituições preparam-se para as negociações e estudam os vários cenários em cima da mesa. É, portanto, o momento para reunir informação e as opiniões dos *stakeholders* sobre o processo e a direcção que as negociações devem tomar.

Acompanhar as discussões e procurar antever os impactos reais do Brexit é essencial para muitas empresas com interesses comerciais relacionados com Reino Unido. Os principais afectados com o Brexit devem, portanto, posicionar-se no debate intervindo junto das instituições assinaladas para proteger os seus interesses.



Cerca de dois terços da legislação que, directa e indirectamente, afecta a actividade económica de milhões de cidadãos e empresas decide-se nas Instituições Europeias: Comissão, Parlamento e Conselho.

Fundada em 2009, a Eupportunity é uma consultora especializada em assuntos europeus. Com escritório em Bruxelas, no coração do bairro Europeu, está numa posição privilegiada para acompanhar as iniciativas políticas e legislativas europeias, defender as posições dos seus clientes perante o legislador comunitário e para identificar oportunidades de negócio e de financiamento a partir de Bruxelas.

Temos uma equipa experiente e multidisciplinar que trabalha em três grandes áreas de actividade: representação de interesses; financiamentos europeus; e internacionalização através das oportunidades geradas pelos fundos de cooperação externa e pela contratação pública das Instituições europeias.

Cerca de dois terços da legislação que, directa e indirectamente, afecta a actividade económica de milhões de cidadãos e empresas decidem-se nas Instituições

Europeias: Comissão, Parlamento e Conselho. Conhecer o seu funcionamento, participar no processo de decisão e antecipar é a melhor forma de as empresas se preparem, atempadamente, para as alterações legislativas e encontrarem financiamentos e novos negócios.

Estar bem representado em Bruxelas é, sobretudo, estabelecer uma excelente rede de comunicação, interagir com as Instituições, monitorizar os desenvolvimentos das iniciativas políticas e legislativas relevantes e contribuir para soluções melhores e mais adequadas à realidade. É ser reconhecido como um *stakeholder* relevante que sabe o que se está a discutir, tem um contributo a dar no momento certo e aproveita as oportunidades. Na Eupportunity garantimos uma ligação permanente e personalizada entre os nossos clientes e as Instituições Europeias e *stakeholders* em Bruxelas.

Ser útil, credível e oportuno. **We know Brussels!**

### Equipa de Advocacy & Public Affairs



**Luis Queiró**  
Senior Partner



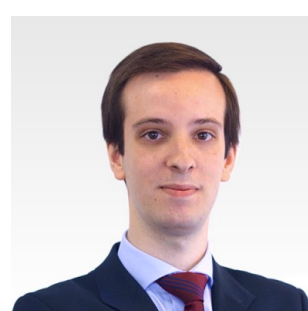
**Henrique Burnay**  
Senior Partner



**Beatriz Soares Carneiro**  
Consultora Sénior



**Bernardo Aguiar**  
Consultor Sénior



**Tomás Gonçalves da Costa**  
Consultor



**BRUXELAS**

Rue de la Loi, 26, 2<sup>o</sup>  
1040 Bruxelas - Bélgica  
[eupportunity@eupportunity.eu](mailto:eupportunity@eupportunity.eu)

**LISBOA**

Av. António Augusto Aguiar, 165, 1<sup>o</sup> dto  
1050-014 Lisboa - Portugal

[www.eupportunity.eu](http://www.eupportunity.eu)