

## Brexit: Oportunidades e desafios para as empresas portuguesas



**DOCUMENTO INTERNO DE REFLEXÃO  
NÃO REFLETE POSIÇÕES DO MINISTÉRIO DA ECONOMIA**





REPÚBLICA  
PORTUGUESA

Direção - Geral das Atividades  
Económicas

---



GOVERNO DE  
PORTUGAL

MINISTÉRIO DA ECONOMIA

Direção Geral das Atividades Económicas

**Av. Visconde de Valmor, 72**

**1069 - 041 Lisboa**

**Telef.: 21 791 91 00**

**E-mail: [dgae@dgae.min-economia.pt](mailto:dgae@dgae.min-economia.pt)**

**URL: <http://www.dgae.min-economia.pt>**



## ÍNDICE GERAL

|  |    |
|--|----|
| ÍNDICE GERAL .....   | 3  |
| ÍNDICE DE GRÁFICOS .....   | 4  |
| ÍNDICE DE QUADROS .....  | 5  |
| ABREVIATURAS E SÍMBOLOS .....  | 6  |
| REGISTO DE ALTERAÇÕES .....  | 8  |
| INTRODUÇÃO .....   | 10 |
| 1. ENQUADRAMENTO .....   | 12 |
| 1.1. Procedimento da secessão .....  | 13 |
| 1.2. Sequência negocial .....  | 13 |
| 1.3. Cronologia .....  | 16 |
| 2. LEGISLAÇÃO/REGULAMENTAÇÃO .....   | 19 |
| 3. RELAÇÕES ECONÓMICAS DO REINO UNIDO .....                                    | 23 |
| 3.1. Enquadramento macroeconómico .....  | 23 |
| 3.2. Comportamento da libra esterlina .....                                    | 23 |
| 3.3. Balança Corrente .....  | 26 |
| 3.4. Comércio de bens .....  | 28 |
| 3.5. Comércio de serviços .....  | 32 |
| 3.5.1. A importância dos serviços no comércio do RU .....                      | 32 |
| 3.5.2. O êxodo dos serviços financeiros .....                                  | 36 |
| 3.5.2.1. Enquadramento .....   | 36 |
| 3.5.2.2. Análise comparativa das diferentes praças financeiras europeias ..... | 38 |
| 3.5.3. Indústrias Culturais e Criativas .....                                  | 42 |
| 3.6. Investimento .....  | 44 |
| 4. RELAÇÕES ECONÓMICAS ENTRE PORTUGAL E REINO UNIDO .....                      | 47 |
| 4.1. Comércio de bens .....  | 47 |
| 4.2. Comércio de serviços .....  | 52 |
| 4.2.1. Enquadramento geral .....   | 52 |
| 4.2.2. Turismo .....   | 55 |
| 4.3. Investimento .....  | 59 |
| 5. FUTURO RELACIONAMENTO ECONÓMICO ENTRE A UE E O REINO UNIDO .....            | 64 |
| 5.1. Modelos possíveis .....   | 64 |
| 5.2. Cenário <i>hard</i> Brexit .....  | 69 |
| 5.2.1. Comércio de bens .....  | 70 |
| 5.2.2. Comércio de serviços .....  | 73 |
| 5.2.3. Investimento .....  | 75 |
| 6. ENERGIA E CLIMA .....   | 77 |
| 6.1. Panorama energético .....   | 77 |
| 6.2. Comércio Europeu de Licenças de Emissão (CELE) .....                      | 79 |



---

|        |   |     |
|--------|---|-----|
| 7.     | FINANCIAMENTO.....                                | 82  |
| 7.1.   | Orçamento da UE .....                             | 82  |
| 7.2.   | União dos Mercados de Capitais .....              | 84  |
| 7.2.1. | Implicações económicas do Brexit para a UMC ..... | 85  |
| 7.2.2. | Implicações políticas do Brexit para a UMC.....   | 88  |
| 7.2.3. | Principais ideias sobre a UMC .....               | 90  |
| 8.     | INOVAÇÃO .....                                    | 92  |
| 8.1.   | Desempenho comparativo na área de Inovação.....   | 94  |
| 8.2.   | Impactos do Brexit na área da inovação .....      | 97  |
| 8.3.   | A resposta britânica.....                         | 98  |
| 8.4.   | Oportunidades.....                                | 100 |
| 9.     | SINTESE CONCLUSIVA.....                           | 103 |

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

|   |    |
|---|----|
| Gráfico 1: Procedimento do artigo 50.º .....  | 14 |
| Gráfico 2: Processo de saída do Reino Unido.....  | 15 |
| Gráfico 3: Câmbio de Libra Esterlina face ao Euro – Ano de 2016.....  | 24 |
| Gráfico 4: Câmbio de Libra Esterlina face ao Dólar Americano – Ano de 2016 .....  | 24 |
| Gráfico 5: Balança Corrente - UE28 e países vizinhos .....  | 27 |
| Gráfico 6: Balança comercial de serviços - UE28 e países vizinhos.....  | 28 |
| Gráfico 7: Destino das Exportações e Origem das Importações de bens do RU.....  | 29 |
| Gráfico 8: Dez principais mercados bolsistas mundiais e europeus .....  | 36 |
| Gráfico 9: Exportações de Portugal com destino ao RU, por grupos de produtos (%) .....  | 48 |
| Gráfico 10: Quota do RU no total das exportações de Portugal, por grupos de produtos (%).....   | 49 |
| Gráfico 11: Importações de Portugal com origem no RU, por grupos de produtos (%) .....  | 50 |
| Gráfico 12: Quota do RU no total das importações de Portugal, por grupos de produtos (%) .....  | 51 |
| Gráfico 13: Dormidas e hóspedes por nacionalidade .....   | 56 |
| Gráfico 14: Taxa de ocupação e variações homólogas para principais mercados .....   | 56 |
| Gráfico 15: Investimento Direto Estrangeiro em Portugal por Países de Origem e Investimento Direto de Portugal no Estrangeiro por Países de Destino (2015)..... | 61 |
| Gráfico 16: Exportações de bens de Portugal com destino ao RU, por escalões de direitos médios.....   | 71 |
| Gráfico 17: Importações de bens de Portugal com origem no RU, por escalões de direitos médios.....  | 72 |
| Gráfico 18: Exportações de bens do RU para o mercado intra-UE, por escalões de direitos médios .....  | 73 |
| Gráfico 19: Dimensão do impacto do Brexit <i>gap</i> em relação aos programas da UE .....   | 82 |
| Gráfico 20: Impacto do Brexit nos Fundos Estruturais e de Coesão .....  | 83 |
| Gráfico 21: Profundidade dos mercados de capitais da UE com e sem o RU .....  | 87 |
| Gráfico 22: Peso do financiamento público e privado no ensino superior .....  | 93 |
| Gráfico 23: Fontes do financiamento privado ao ensino superior.....   | 93 |
| Gráfico 24: Desempenho de Portugal (à esquerda) e do RU (à direita) no <i>Digital Economy and Society Index 2016</i> .....                                      | 94 |

---

|  |    |
|--|----|
| Gráfico 25: Evolução da posição relativa de PT (à esquerda) e do RU (à direita) no <i>European Innovation Scoreboard</i> ..... | 95 |
| Gráfico 26: Peso das PME com inovação própria no conjunto de PME face à média UE28 .....                                       | 97 |
| Gráfico 27: Peso das PME que criam inovação em cooperação com outras PME no conjunto de PME da região, face à média EU28.....  | 97 |
| Gráfico 28: Intensidade da I&D empresarial e financiamento público da I&D, em 2013 (% do PIB).....                             | 99 |
| Gráfico 29: Fluxos internacionais líquidos de investigadores, economias selecionadas, 1999-2013.....                           | 99 |

## ÍNDICE DE QUADROS

|   |     |
|---|-----|
| Quadro 1: Cronologia.....   | 16  |
| Quadro 2: Componentes da Balança Corrente do RU.....  | 26  |
| Quadro 3: Balança comercial de bens do RU .....   | 28  |
| Quadro 4: Principais clientes de bens do RU .....   | 29  |
| Quadro 5: Principais fornecedores de bens do RU .....                                       | 30  |
| Quadro 6: Principais bens exportados pelo RU.....   | 31  |
| Quadro 7: Principais bens importados pelo RU .....  | 31  |
| Quadro 8: Balança comercial de serviços do RU.....  | 32  |
| Quadro 9: Principais clientes de serviços do RU .....                                       | 32  |
| Quadro 10: Principais fornecedores de serviços do RU .....                                  | 33  |
| Quadro 11: Serviços importados pelo RU .....  | 34  |
| Quadro 12: Serviços exportados pelo RU.....   | 35  |
| Quadro 13: Fluxos de IDE (Princípio direcional origem) .....                                | 44  |
| Quadro 14: Acumulado de IDE (Princípio direcional origem) .....                             | 44  |
| Quadro 15: Fluxos de IDE (Princípio direcional destino).....                                | 45  |
| Quadro 16: Acumulado de IDE (Princípio direcional destino).....                             | 45  |
| Quadro 17: Balança comercial de bens entre Portugal e RU.....                               | 47  |
| Quadro 18: RU no comércio de bens de Portugal.....  | 47  |
| Quadro 19: Balança Comercial de Serviços de Portugal com o RU.....                          | 53  |
| Quadro 20: Quota do RU no Comércio Internacional Português de Serviços .....                | 53  |
| Quadro 21: Exportações de Portugal com destino ao RU, por Tipo de Serviços .....            | 53  |
| Quadro 22: Importações de Portugal com origem no RU, por Tipo de Serviço.....               | 54  |
| Quadro 23: Fluxos de Investimento Direto de Portugal no exterior.....                       | 60  |
| Quadro 24: Fluxos de Investimento Direto Estrangeiro em Portugal.....                       | 60  |
| Quadro 25: Fluxos de Investimento Direto entre Portugal e RU (Princípio direcional).....    | 60  |
| Quadro 26: Acumulado de Investimento Direto entre Portugal e RU (Princípio direcional)..... | 62  |
| Quadro 27: Resumo dos possíveis modelos de saída do RU da UE .....                          | 68  |
| Quadro 28: Atratividade para o RU dos possíveis modelos de saída da UE .....                | 69  |
| Quadro 29: Impactos do Brexit para Portugal e possíveis ações de política pública.....      | 109 |

## ABREVIATURAS

|         |   |
|---------|---|
| ABE     | Autoridade Bancária Europeia  |
| ACB     | Acordos de Comércio Bilaterais  |
| ACL     | Acordo de Comércio Livre  |
| AES     | Autoridades Europeias de Supervisão   |
| AEVMM   | Autoridade Europeia dos Valores Mobiliários e dos Mercados                  |
| AHETA   | Associação dos Hotéis e Empreendimentos Turísticos do Algarve               |
| AICEP   | Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal                  |
| CE      | Conselho Europeu  |
| CERS    | Comité Europeu do Risco Sistémico   |
| CELE    | Comércio Europeu de Licenças de Emissão                                     |
| CETA    | <i>Comprehensive Economic and Trade Agreement between the EU and Canada</i> |
| COM     | Comissão Europeia   |
| COREPER | Comité dos Representantes Permanentes dos Estados-Membros da União Europeia |
| DG      | Direção(s)-Geral(s)   |
| DGAE    | Direção-Geral das Atividades Económicas                                     |
| EEE     | Espaço Económico Europeu  |
| EFTA    | Associação Europeia de Comércio Livre                                       |
| EIOPA   | Autoridade Europeia de Seguros e Pensões                                    |
| EIS     | <i>European Innovation Scoreboard</i>                                       |
| EM      | Estado(s)-Membro(s)   |
| EUA     | Estados Unidos da América   |
| EUR     | Euro  |
| FMI     | Fundo Monetário internacional   |
| GBP     | Libra esterlina   |
| I&D     | Investigação e desenvolvimento  |
| ICC     | Indústrias Culturais e Criativas  |
| IDE     | Investimento Direto Estrangeiro   |
| IDPE    | Investimento Direto de Portugal no Estrangeiro                              |
| INE     | Instituto Nacional de Estatística   |
| ISDS    | Mecanismo de resolução de litígios investidor-Estado                        |
| ME      | Ministério da Economia  |
| MNE     | Ministério dos Negócios Estrangeiros  |
| NMF     | Nação Mais Favorecida   |
| OCDE    | Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico                   |
| OMC     | Organização Mundial do Comércio   |
| PAC     | Política Agrícola Comum   |
| PIB     | Produto Interno Bruto   |
| PM      | Primeiro(a)-Ministro(a)   |
| PME     | Pequenas e Médias Empresas  |



|      |   |
|------|---|
| PT   | Portugal  |
| PUE  | Patente Única Europeia                                  |
| QFP  | Quadro de financiamento plurianual                      |
| RIS  | <i>Regional Innovation Scoreboard</i>                   |
| RU   | Reino Unido   |
| STEM | <i>Science, technology, engineering and mathematics</i> |
| UA   | União Aduaneira   |
| UE   | União Europeia  |
| UMC  | União dos Mercados de Capitais                          |
| USD  | Dólar americano   |
| TIC  | Tecnologias de Informação e Comunicação                 |
| TJUE | Tribunal de Justiça Europeu                             |
| TUE  | Tratado da União Europeia                               |
| TUP  | Tratado de Unificação de Patentes                       |

## REGISTO DE ALTERAÇÕES

Sendo que este é um documento “vivo”, em evolução constante, assinalam-se de seguida as alterações entre a versão 1.0 e a presente versão 2.0:

1. Foi revisto o enquadramento, de modo a referenciar as novas esferas de análise introduzidas nesta versão 2.0, nomeadamente regulamentação, turismo, inovação, financiamento e energia;
2. Foi atualizado o capítulo 1. Enquadramento, atendendo às últimas declarações políticas por parte do Governo britânico relativamente à saída do RU da UE, passando a incluir uma listagem cronológica dos acontecimentos relacionados com este processo Brexit;
3. Foi incluída análise sobre os potenciais impacto da saída do RU da UE no que se refere à temática, transversal e abrangente, da legislação/regulamentação;
4. Foi incluída breve retrato do atual contexto macroeconómico mundial e o respetivo posicionamento do RU (ponto 3.1);
5. Foi aprofundada a análise sobre o comportamento da libra esterlina, em particular os impactos que esse comportamento poderá ter nos fluxos de comércio entre Portugal e o RU (agora ponto 3.2);
6. No comércio de serviços (agora ponto 3.4) foram refletidos os últimos desenvolvimentos da relação entre o RU e os EUA, bem como algumas declarações da parte de empresas de serviços que já anunciaram projetos de deslocação, tendo ainda sido incluída análise específica sobre as Indústrias Culturais e Criativas;
7. Foi alargada a análise dos fluxos de comércio de bens entre Portugal e o RU, refletindo a importância do mercado (cliente e fornecedor) do RU, por grupo de produtos, no total dos fluxos de comércio de Portugal (agora ponto 4.1);
8. Mais ainda, a análise dos fluxos de comércio de bens entre Portugal e o RU foi alargada ao nível de linha pautal a 6 dígitos (segundo Nomenclatura Combinada), quer quanto ao peso dessas linhas pautais, quer quanto à quota do RU para cada uma delas (anexo 1, que inclui a totalidade das linhas pautais, e anexo 2, que inclui apenas as linhas pautais com valores acima de 1 milhão de EUR);
9. Foi incluída análise específica sobre o setor do Turismo dada a sua importância nas relações bilaterais Portugal-RU (ponto 4.2.2);
10. Quanto ao futuro relacionamento económico entre a UE e o RU (agora ponto 5), foram expostos os possíveis modelos de relacionamento, bem como uma análise mais detalhada do cenário mais radical do *hard* Brexit e dos seus efeitos para Portugal;
11. Foi incluída análise sobre as questões da Energia e Sustentabilidade (ponto 6), nomeadamente quanto ao panorama energético e quanto ao Comércio Europeu de Licenças de Emissão (CELE);





12. Foi incluída análise sobre os impactos da saída do RU da UE para o quadro de financiamento comunitário (ponto 7), quer em relação ao orçamento, quer em relação à União dos Mercados de Capitais:
13. Foi incluída análise quanto à temática da Inovação (ponto 8), identificando riscos e oportunidades do Brexit para Portugal;
14. Finalmente, foi incluída uma síntese conclusiva (ponto 9), onde se procuram reunir os factos e as conclusões mais relevantes de todo este trabalho de reflexão sobre o Brexit, em especial no que concerne aos impactos para Portugal, identificando, quando possível, ações que promovam os impactos positivos e mitiguem os negativos.

## INTRODUÇÃO

A Direção-Geral das Atividades Económicas (DGAE) é a entidade competente para a definição e execução das políticas da área de competência do Ministério da Economia (ME) no que diz respeito às relações internacionais e participação nas instituições da União Europeia (UE) – em articulação com o Ministério dos Negócios Estrangeiros (MNE). Assim, no seguimento do referendo do dia 23 de junho de 2016, em que os cidadãos do Reino Unido (RU) se manifestaram no sentido de abandonar a UE, a DGAE não podia deixar de estar envolvida no acompanhamento próximo do processo denominado Brexit (saída do RU da UE), que se afigura de fundamental importância, pelas consequências que terá para o projeto europeu e para Portugal.

Importa assim começar um exercício de reflexão prospetivo, apoiado por informação de qualidade, com vista à participação sustentada no debate que, neste contexto, se desenvolverá. Este esforço inscreve-se numa reflexão de carácter mais lato, no âmbito da *task force* criada pelo Governo português, liderada pelo Senhor Embaixador João de Vallera, que visa acautelar os interesses nacionais na sequência da ativação do artigo 50.º do Tratado da UE pelo Governo da Primeira-Ministra (PM) Theresa May. Num primeiro momento, pretende-se perceber quais são os interesses nacionais defensivos, ofensivos e estratégicos em jogo no Brexit, a fim de antecipar desafios e oportunidades que permitam estabelecer objetivos nacionais claros para a negociação. Evidentemente, há que contar com a grande incerteza que ainda permeia todo o processo, nomeadamente pelo desconhecimento dos contornos da posição que terá o RU, o que torna qualquer exercício desta natureza necessariamente fluído.

Neste contexto, *o objetivo imediato do presente documento é contribuir para a formação interna dos técnicos da DGAE sobre o impacto que o Brexit terá nas áreas de competência do ME.* Assim, começa-se por fazer um enquadramento institucional que nos permite mapear claramente o *status quo* e o futuro processo de negociação entre a UE e o RU, conducente à sua saída da União. *Segundo*, faz-se uma breve reflexão sobre os efeitos do Brexit sobre a legislação/regulamentação vigente, quer da UE, quer do RU. *Terceiro*, analisam-se as variáveis que nos parecem de maior relevância para compreender o atual contexto económico do RU: o comportamento da libra (face ao euro e ao dólar americano); as componentes da sua balança corrente; os fluxos de comércio (bens e serviços) e investimento do RU. *Quarto*, são também retratadas as relações comerciais e de investimento Portugal-RU, procurando salientar-se os seus traços distintivos. *Quinto*, expõem-se os possíveis modelos de relacionamento UE-RU, dando especial atenção ao cenário mais radical do *hard* Brexit. *Sexto*, procura refletir-se sobre os potenciais efeitos do Brexit relativamente a alguns dos pilares da relação UE-RU: energia; orçamento da UE; União dos Mercados de Capitais; Inovação. Finalmente, sintetizam-se as principais conclusões que decorrem de todo este trabalho de análise, em particular no que concerne aos impactos que se podem esperar mais prováveis para o relacionamento bilateral Portugal-RU.



Além dos seus objetivos de curto prazo, espera-se que esta análise possa ser uma eventual base de reflexões mais consolidadas nesta matéria, nomeadamente quanto à definição dos interesses e sensibilidades nacionais e à forma como estes se poderão enquadrar no modelo que venha a ser seguido.

No presente documento colaboraram diretamente 19 funcionários desta Direção-Geral.

Artur Lami  
Diretor-Geral

## 1. ENQUADRAMENTO

No dia 23 de Junho de 2016, realizou-se um referendo nacional no Reino Unido (RU) no sentido de questionar a população sobre a permanência, ou não, daquele país na União Europeia. O resultado final do referendo apurado indicou que os cidadãos britânicos votaram a favor da saída da UE, vencendo a campanha pelo Brexit.

Contrariando a tendência que as sondagens nos dias anteriores deixavam antever, a contagem da votação no referendo de 23 de junho indicou a vitória do Brexit que ganhou com 52% dos votos. Na diferenciação do voto em conformidade com faixas etárias e condição socioeconómica, importa sublinhar a disparidade a nível parcial/regional: os resultados na Escócia e na Irlanda do Norte revelaram uma maioria regional sólida a favor da manutenção, o que poderá levar a eventuais situações de instabilidade político-administrativa no médio prazo, considerando as diversas manifestações/declarações pró-europeístas que têm ocorrido nessas regiões.

Com o resultado do referendo desfavorável às pretensões do Primeiro-Ministro, David Cameron apresentou a sua demissão, referindo que a decisão de invocar o artigo 50.<sup>o</sup><sup>1</sup> do Tratado da União Europeia (TUE), que levará à saída do RU da UE, seria da responsabilidade do elemento do Partido Conservador que o substituiu naquelas funções.

A 13 de julho, Theresa May é apontada pelo Partido Conservador como nova Primeira-Ministra, podendo-se ainda identificar que, pela composição do seu Gabinete, com a inclusão de Boris Johnson, um dos principais defensores da saída, como Ministro dos Negócios Estrangeiros, e a nomeação de David Davis como equivalente a Secretário de Estado para as relações com a UE, a que os ingleses designam por *Minister for Brexit*, a orientação eurocética ficou reforçada no Governo Britânico.

Nos meses seguintes à nomeação de Theresa May enquanto Primeira-Ministra, o Conselho Europeu tem reunido paralelamente a 27, de forma a debater o ponto de situação e alinhar a posição do Estados-Membros para o processo de saída e respetivas negociações que se avizinham.

Quando à formalização da notificação, Theresa May apontou para que a mesma ocorra até ao final do mês de março de 2017. A esperada decisão do Supremo Tribunal britânico foi já conhecida, confirmando que a decisão de saída recai sobre o Parlamento. Em sequência, houve já a aprovação por este último da proposta

---

<sup>1</sup> Segundo o disposto no Artigo 50.<sup>o</sup> do TUE, “1. Qualquer Estado-Membro pode decidir, em conformidade com as respetivas 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.<sup>o</sup> 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.<sup>o</sup> 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.<sup>o</sup>”

---

legislativa para que o poder de notificação seja conferido ao Governo. Acresce a estes desenvolvimentos recentes, a publicação, a 2 de Fevereiro de 2017, do *White Paper* do Governo britânico intitulado “*The United Kingdom’s exit from and new partnership with the European Union*”, em que é delineada a estratégia e linha de ação do Governo para o processo negocial que se avizinha.

Face a este enquadramento, ter-se-á que desenvolver: i) no contexto da UE; ii) ajustado às diferentes vertentes do interesse nacional britânico; iii) e com base nos diferentes interesses dos restantes Estado-Membros, uma nova e complexa etapa no desenvolvimento do processo de construção da UE, que revestir-se-á de enorme complexidade para todos os participantes.

### **1.1. Procedimento da secessão**

Segundo o articulado do TUE, qualquer Estado-Membro (EM) poderá retirar-se da UE mediante uma notificação formal ao Conselho Europeu (CE). Após esta notificação, o CE, reunido com a exceção do EM cessionário, determina, por unanimidade, as orientações/*guidelines* para a Comissão Europeia (COM) negociar o acordo de saída.

Este acordo só terá validade quando for assumido por ambas as partes (UE e RU). Para a UE assumir o acordo, terá que, cumulativamente, obter: i) aprovação por maioria qualificada reforçada no Conselho; ii) aprovação, por maioria simples, no Parlamento Europeu.

Sobre a aplicação dos Tratados ao RU, continuarão a ser, integral e plenamente, aplicados, mantendo-se a plena vigência/vínculo até à entrada em vigor do acordo de saída.

Não se encontra perfeitamente claro qual a forma que deverá assumir o acordo UE-RU. Sendo certo que terá que incorporar os compromissos respeitantes aos mecanismos de saída, desvinculação pelo RU da UE e da nova coexistência de fontes de direito diferenciadas, não é garantido que o mesmo tenha que incorporar disposições do futuro enquadramento legal bilateral. Assim, poder-se-á verificar duas negociações simultâneas/paralelas, uma sobre as disposições de saída e outra sobre o modelo do relacionamento bilateral UE/RU.

### **1.2. Sequência negocial**

Segundo as disposições do Art.º 50.º do TUE, após a formalização da notificação por parte de um Estado Membro, o prazo disponibilizado é de dois anos para negociar os moldes da sua saída. Durante este período, o Estado que tiver submetido esta notificação fica impedido de tomar parte nas discussões e votações sobre o processo. No entanto, o prazo de dois anos poderá ser prorrogado (sem mínimos ou máximos possíveis), mediante decisão unânime do CE.

Caso não seja aprovada esta prorrogação, findos os dois anos após a notificação, o EM é automaticamente excluído da UE, cessando todos os novos deveres e obrigações a partir dessa data, estando o relacionamento bilateral coberto pelos acordos bilaterais firmados e pelos acordos internacionais que os

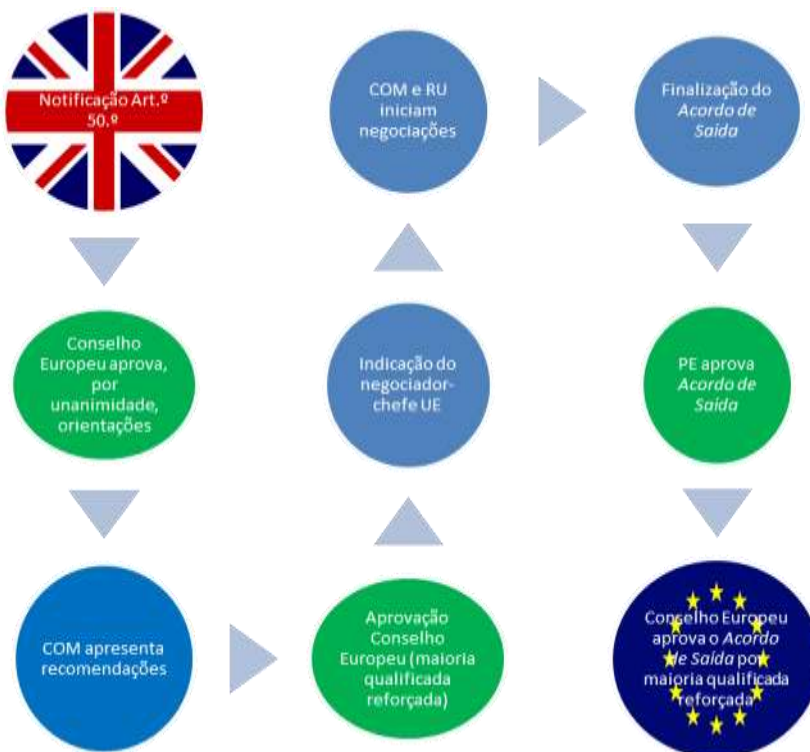
EM da UE e o RU façam parte. A nível económico, o relacionamento UE-RU situar-se-á ao nível de cláusula de Nação Mais Favorecida da OMC.

Após a formalização do pedido de saída, iniciar-se-ão as negociações entre o RU e a UE, cujo modelo deverá ter dois pilares diferenciados: o pilar acordo de saída e o pilar que definirá o formato do relacionamento futuro entre o RU e a UE. Poderão ambos constar num único acordo ou assumirem a forma de acordos distintos, sendo que, nesta opção, só está vinculado aos calendários do art.º 50 o acordo de saída, ou seja, o primeiro pilar.

Assim, este acordo de saída, conforme o referido artigo do TUE, deverá estar concluído num prazo de dois anos. Findo esse prazo, e caso não haja uma extensão do prazo aprovada por unanimidade no seio do CE, a aplicação dos Tratados Europeus cessa no RU, cessando consigo os possíveis acordos que estejam em negociação.

### Gráfico 1: Procedimento do artigo 50.º

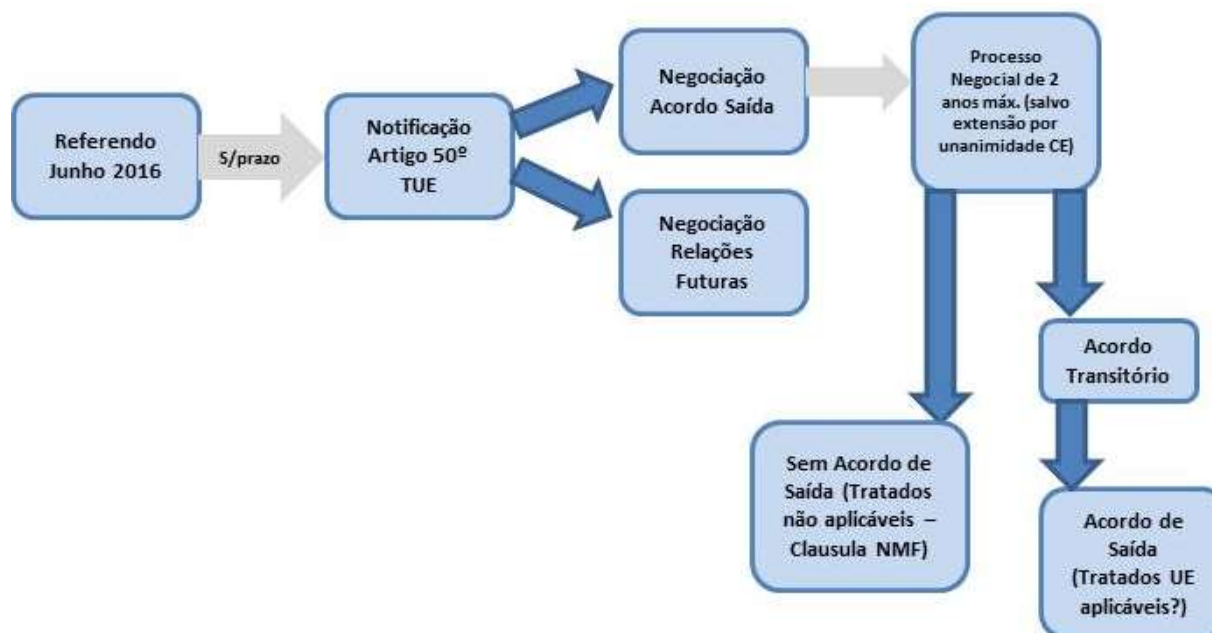
(a verde indica atos que carecem de votação/aprovação)



Com base na metodologia acima referida, os calendários da negociação dependem do RU, designadamente, do ato de notificação formal. Ora, de acordo com a Primeira-Ministra britânica, essa notificação deverá ocorrer até ao final do primeiro trimestre de 2017. No entanto, até que tal se verifique o RU manter-se-á como membro de pleno direito da União.

Considerando o processo de notificação e respetiva negociação de saída e do modelo das futuras relações entre o RU e a UE, podemos esquematizar o processo da seguinte forma:

Gráfico 2: Processo de saída do Reino Unido



Na sequência da esperada notificação prevista no artigo 50.º, o modelo das relações terá de ser definido em paralelo às negociações do acordo de saída. Os possíveis modelos que têm sido referidos, por *think tanks*, comunicação social, entre outros, assumem características muito distintas, com diferentes níveis de impacto sobre os fluxos comerciais e de investimento, quer entre a UE e o RU, quer entre o RU e Portugal, e mesmo na relação que o RU mantém com o Resto do Mundo.

Não existe ainda uma definição clara quanto aos contornos da negociação e, concretamente, à posição que o RU assumirá neste âmbito. Relativamente certo é o interesse do RU em conseguir alargar o prazo de saída para além dos previstos dois anos, ou pelo menos introduzir um período de transição que permita uma adaptação dos atores económicos entre o período pré e pós Brexit. O negociador da UE, Michel Barnier, também já aventou essa hipótese, tendo em conta que o choque da saída repentina do RU não é, igualmente, do interesse da UE.

Sendo uma situação inédita no processo de construção europeu, e por tal, é provável que conte com momentos complexos e nublosos durante o contexto negocial, pelo que importa antecipar cenários no sentido de definir o posicionamento de Portugal e assegurar a defesa do interesse nacional neste contexto.

Espera-se que esta análise possa ser a base de futuras reflexões nesta matéria, em particular quanto à definição dos interesses e sensibilidades nacionais e à forma como estes se poderão enquadrar no modelo que venha a ser seguido.

### 1.3. Cronologia

O presente quadro apresenta cronologicamente os principais acontecimentos e desenvolvimentos relacionados com o processo de saída do RU da UE, bem como as principais publicações por parte do Parlamento e Governo britânicos relacionadas com o tema.

**Quadro 1: Cronologia**

| N.º | Data       | Acontecimento  | Descritivo   | Fontes |
|-----|------------|--|--|--------|
| 1   | 23-06-2016 | Referendo Brexit   | 52% dos eleitores que participaram no referendo, votaram a favor da saída do RU da UE  |        |
| 2   | 24-06-2016 | Anúncio demissão do PM Cameron   |  |        |
| 3   | 29-06-2016 | Conselho Europeu reúne-se (sem RU) para discutir desfecho do referendo britânico       |  |        |
| 4   | 30-06-2016 | Câmara dos Lordes publica documento sobre o papel do Parlamento no Brexit              | Documento intitulado Leaving the EU: Parliament's Role in the Process (Ref. LLN-2016-0034).  |        |
| 5   | 13-07-2016 | Theresa May assume o cargo de PM   |  |        |
| 6   | 14-07-2016 | Primeiras nomeações para o Gabinete da nova PM.  | Nomeação de David Davis para o cargo de Secretary of State for Exiting the EU e Boris Johnson (participante ativo na campanha Leave) como novo Secretary of State for Foreign Affairs and Commonwealth |        |
| 7   | 27-07-2016 | Nomeação Negociador-Chefe COM Brexit   | Junker nomeia Michel Barnier Negociador Chefe para negociações Brexit  |        |
| 8   | 06-09-2016 | David Davis apresenta linhas gerais da estratégia para a saída ao Parlamento britânico | Referiu 4 principais áreas deste processo: acesso ao mercado interno, migrações, comércio e calendarização de saída.   |        |
| 9   | 08-09-2016 | PE nomeia representante para o Brexit  | Parlamento Europeu nomeia Guy Verhofstadt como representante para os assuntos Brexit   |        |
| 10  | 14-09-2016 | COM cria Task Force para processo de saída RU  | A task force será composta por peritos da COM e por DG's das áreas mais pertinentes para o processo de saída   |        |
| 11  | 14-09-2016 | Nomeação COM Negociadora Chefe-Adjunta   | Nomeação de Sabine Weyand como Negociadora Chefe-Adjunta. Até ao dia 1 de Outubro continuará a desempenhar funções de DG adjunta na DG Trade.  |        |
| 12  | 16-09-2016 | Conselho Europeu Informal (Bratislava)   | A 27 (sem o RU), foram analisadas questões sobre o futuro a 27 e primeiras reflexões sobre modelos de negociação com base no Art.º 50.º do TUE.  |        |
| 13  | 02-10-2016 | PM RU anuncia data de ativação do Art.º 50.º   | Theresa May anuncia que o artigo 50.º será ativado antes do final de março de 2017   |        |
| 14  | 05-10-2016 | Realização de congressos do Partido Trabalhista e do Partido Conservador               | No discurso de encerramento do congresso conservador, a PM afirma que as prioridades para as negociações da saída são o fim da jurisdição do direito europeu e da liberdade de circulação              |        |
| 15  | 11-10-2016 | Intervenção Parlamento RU  | Partido Trabalhista coloca 170 questões a David Davis sobre o processo de saída  |        |
| 16  | 27-10-2016 | Encontro David Davies com empresários britânicos                                       |  |        |





| N.º | Data       | Acontecimento   | Descritivo  | Fontes |
|-----|------------|---|---|--------|
| 17  | 01-11-2016 | Apresentado brief paper da Câmara dos Comuns sobre serviços financeiros               | Documento intitulado Brexit & financial services (ref. CBP-7628)  |        |
| 18  | 03-11-2016 | Tribunal Superior britânico delibera que Parlamento terá de votar a saída do RU da EU | Governo britânico decide recorrer da decisão ao Supremo Tribunal  |        |
| 19  | 09-11-2016 | Apresentado brief paper da Câmara dos Comuns sobre as incertezas derivadas do Brexit  | Documento intitulado Brexit Unknowns (ref. CBP-7761)  |        |
| 20  | 14-11-2016 | Apresentado brief paper da Câmara dos Comuns sobre o artigo 50.º e o Tribunal Europeu | Documento intitulado Brexit Article 50 TJEU and the EU Court (ref. CBP-7763)  |        |
| 21  | 15-11-2016 | Divulgado memorando interno RU  | Divulgado memorando interno RU relativo ao ponto de situação do processo de saída   |        |
| 22  | 16-11-2016 | Presidente do Eurogrupo afirma que processo negocial não levará mais de 2 anos        |   |        |
| 23  | 21-11-2016 | Primeiro encontro entre Michel Barnier e David Davis                                  | Encontro informal entre os dois negociadores chefe em Bruxelas. Encontro que nada aprofundou. Negociações formais apenas após a notificação formal do RU  |        |
| 24  | 21-11-2016 | Publicado pela Câmara dos Comuns a lista dos Acordos Comerciais da EU                 | Documento com Ref. CBP-7792   |        |
| 25  | 22-11-2016 | Publicada lista de perguntas e respostas frequentes sobre saída do RU                 | Texto publicado no site do Departamento de Estado para a saída do RU da EU.   |        |
| 26  | 24-11-2016 | Nomeação de Richard Ellis para DG do Departamento de Saída RU                         | Antigo embaixador RU em PT, atualmente colocado em Brasília; nomeado DG do Departamento da saída, cargo onde será responsável pelas relações com os EM e com as instituições europeias, bem como pela estratégia negocial RU. |        |
| 27  | 12-12-2016 | Apresentado brief paper sobre aspetos da economia, empresas e transportes do Brexit   | Documento da Câmara dos Comuns intitulado Brexit reading list: economic, business and transport issues (Ref.: CBP-7830)   |        |
| 28  | 15-12-2016 | Embaixador RU para a UE afirma que negociações poderão levar 10 anos a concluir       |   |        |
| 29  | 16-12-2016 | Michel Barnier aponta Outubro de 2018 para a conclusão do processo de saída           |   |        |
| 30  | 20-12-2016 | Apresentada estratégia da Escócia para Brexit   | Estratégia intitulada "Scotland's Place in Europe"  |        |
| 31  | 20-12-2016 | PM britânica anuncia apresentação em breve das linhas de força                        | Theresa May afirma que apresentará, a breve trecho, mais detalhes da estratégia do RU antes da notificação de saída   |        |
| 32  | 03-01-2017 | Demissão embaixador do RU na EU   | Ivan Rodgers demite-se em discordância com as linhas do Governo para o Brexit   |        |
| 33  | 05-01-2017 | Nomeação do novo embaixador do RU na EU   | Tim Barrow é apontado como novo embaixador na UE; as suas posições conhecidas são de ser um defensor da manutenção do RU.   |        |
| 34  | 09-01-2017 | Apresentado brief paper da Câmara dos Comuns sobre comércio UE-RU                     | Documento da Câmara dos Comuns intitulado "Statistics on UK-EU trade" (Ref.: CBP-7851)  |        |



| N.º | Data       | Acontecimento  | Descritivo  | Fontes  |
|-----|------------|--|---|---|
| 35  | 17-01-2017 | Discurso Theresa May   | Apresentação de estratégia RU para a saída. Confirmação de hard Brexit, saída do RU do MI. Pretende acordo de comércio livre  |   |
| 36  | 18-01-2017 | Reação Junker e Merkel a discurso  | Reação no sentido de EU não pretender uma luta com RU e que a saída daquele EM não poderá dividir a UE.   |   |
| 37  | 20-01-2017 | Declarações Ministra da Cultura do RU sobre relação com PT               | Ministra afirma que relações do RU com PT não serão afetadas pelo Brexit, dada a natureza da relação centenária   |   |
| 38  | 19-01-2017 | Apresentado brief paper da Câmara dos Comuns sobre livre circulação      | Documento da Câmara dos Comuns intitulado "Brexit: what impact on those currently exercising free movement rights?" (Ref.: CBP-7871)  |   |
| 39  | 20-01-2017 | Publicado relatório Câmara dos Lordes sobre MI                           | Apresentado documento intitulado "Leaving the European Union: The Single Market, the Rights of EU Citizens in the UK and the UK's Future Economic Requirements" (Ref. LLN-2017-0006)                    |   |
| 40  | 23-01-2017 | Publicação de Green Paper Gov. Britânico relativo a Indústria            | Governo britânico apresentou documento relativo à estratégia industrial que irá implementar   | <a href="https://www.gov.uk/government/consultations/building-our-industrial-strategy">https://www.gov.uk/government/consultations/building-our-industrial-strategy</a>   |
| 41  | 24-01-2017 | Decisão Supremo Tribunal Britânico                                       | Ativação do artigo 50.º terá de ser aprovada no Parlamento, antes de qualquer ação do Governo. Paramentos locais não terão de ser consultados   |   |
| 42  | 26-01-2017 | Proposta legislativa do Governo RU relativo a Brexit                     | Governo britânico apresentou proposta legislativa no sentido de o parlamento conferir à PM o poder de ativação do artigo 50º.   | <a href="https://www.theguardian.com/politics/2017/jan/26/brexit-bill-mps-will-get-five-days-to-debate-article-50-plans">https://www.theguardian.com/politics/2017/jan/26/brexit-bill-mps-will-get-five-days-to-debate-article-50-plans</a> |
| 43  | 27-01-2017 | Encontro entre Theresa May e Donald Trump                                | Primeiro encontro de Donald Trump com líder internacional com vista a negociações para acordo comercial entre RU e EUA (redução ou abolição de tarifas)   |   |
| 44  | 31-01-2017 | Primeiro debate Casa dos Comuns sobre proposta legislativa               | Parlamento teve o primeiro debate sobre a proposta legislativa do Governo UK para atribuição de poderes ao Gov. para a saída  | <a href="http://www.telegraph.co.uk/news/2017/01/31/parliament-kicks-brexit-bill-debate-david-davis-accuses-europhile/">http://www.telegraph.co.uk/news/2017/01/31/parliament-kicks-brexit-bill-debate-david-davis-accuses-europhile/</a>   |
| 45  | 01-02-2017 | Segundo debate e aprovação da Casa dos Comuns sobre proposta legislativa | Parlamento deu continuidade ao debate sobre a proposta legislativa do Governo UK para atribuição de poderes ao Gov. para a saída. Votou sobre a proposta, tendo-a aprovado com 498 a favor e 114 contra | <a href="http://observador.pt/2017/02/01/parlamento-britanico-discute-e-vota-brexit/">http://observador.pt/2017/02/01/parlamento-britanico-discute-e-vota-brexit/</a>   |
| 46  | 02-02-2017 | Publicado white paper do Gov. RU sobre estratégia negocial               | Governo britânico publicou o documento com os principais objetivos, linhas vermelhas e espaço de manobra para a negociação.   | <a href="http://www.bbc.com/news/uk-politics-38836906">http://www.bbc.com/news/uk-politics-38836906</a>   |

## 2. LEGISLAÇÃO/REGULAMENTAÇÃO

É por enquanto muito difícil antever no presente estágio do processo quais as consequências ao nível da legislação/regulamentação vigente, quer no RU, quer na UE, que poderão afetar positiva ou negativamente as empresas europeias, em especial as PME, na sua atividade económica, assim que consumada a saída, sem se conhecer o modelo de relacionamento entre as Partes que for subseqüentemente concretizado.

Na literatura corrente e diversos artigos já disponíveis na imprensa escrita *online* sobre esta questão, têm sido apontados diversos argumentos que estiveram na base do resultado do referendo favorável à saída da UE, sendo os efeitos onerosos resultantes da legislação da UE um dos argumentos mais destacados.

Nesta perspetiva, a saída do RU poderá reduzir drasticamente a burocracia e os custos decorrentes da aplicação da legislação da UE, ainda que seja frequentemente referido que, a curto ou médio prazo, pelo menos, essa saída possa desencadear ramificações jurídicas extremamente complexas e incertas, além de que as poupanças expetáveis poderão não se verificar.

Com efeito, uma das questões colocadas, relacionadas com aquele argumento, prende-se com a dificuldade de avaliar quais as poupanças que se poderão efetivamente obter. Como resultado de alguns exercícios realizados tem-se concluído que o foco nos custos da legislação da UE, se mostrou, na sua maioria, ilusório, sendo apontado como uma melhor abordagem analisar o tempo despendido com a “burocracia”, reduzindo as solicitações às empresas e permitindo que os gestores se concentrem em atividades geradoras de receitas.

Não obstante o que antecede, a verdade é que, independentemente do modelo de relacionamento entre o RU e a UE que resultar deste processo, será uma prerrogativa do RU decidir se irá adotar legislação nacional em conformidade com determinada legislação da UE, à qual deixa de estar vinculado.

Os Tratados da UE estabelecem a sua base constitucional, tendo sido criado o Mercado Único Europeu baseado nas quatro liberdades fundamentais: liberdade de circulação de pessoas, de serviços, de bens e de capitais. Estes Tratados foram incorporados no direito do RU pelo *European Communities Act 1972*, que também estabelece a base legal para a transposição do direito da UE para o ordenamento jurídico interno e que, no caso de inconsistência, dá prevalência a disposições vinculativas do direito da UE sobre a legislação britânica.

Todavia, existirá legislação europeia, como as Diretivas já transpostas, que continuarão a fazer parte do seu ordenamento jurídico, a menos que sejam alteradas ou revogadas internamente pelo RU. Outra legislação europeia, nomeadamente os regulamentos, que têm aplicabilidade direta no RU, sem necessidade de transposição, irão deixar de se aplicar quando aquele país se retirar da UE, a menos que sejam então integrados no seu ordenamento jurídico. Quanto às Decisões da COM, estas não têm efeito juridicamente vinculativo pelo que os seus efeitos serão mais simples de contornar.

Assim, o RU terá de realizar um exercício complexo para determinar quais as leis e as leis derivadas da legislação europeia que pretende manter, alterar ou revogar, o que dependerá, em parte, da natureza do acordo que resultar do processo de saída do RU da UE.

Outra questão importante a ter em conta no Brexit, em particular na utilização do instrumento legislativo para a sua concretização, prende-se com o facto da UE apenas ter competências para legislar em certos domínios, não dispendo de poder em domínios como os cuidados de saúde, a cultura, a indústria, a educação e o turismo, mas tendo competência exclusiva nos domínios da união aduaneira, da concorrência e de algumas outras políticas comuns.

Noutras áreas, a UE tem competência partilhada com os EM, que incluem a política social, a agricultura, a defesa do consumidor, os transportes e o ambiente; por outro lado, o RU tem várias disposições legislativas próprias relativas à legislação sobre liberdade, segurança e justiça.

Tem sido aceite a extrema improbabilidade do RU “expulsar” toda a legislação derivada da UE do seu ordenamento jurídico no momento da saída (seria um enorme exercício a realizar num curto espaço de tempo) sendo, igualmente, improvável que substitua a maioria da legislação derivada da UE (embora possa fazê-lo).

As áreas de direito que são vulgarmente apontadas como particularmente improváveis de mudar, incluem a proteção de dados, a proteção do consumidor, os serviços financeiros e a responsabilidade do produto (*product liability*), atendendo à necessidade de conformidade com a legislação da UE, com vista nomeadamente a acautelar o acesso ao Mercado Único Europeu (incluindo o Digital) dos seus bens e serviços, após a saída.

Outro aspeto a ter em consideração e que tem sustentado o argumento sobre a onerosidade da adoção de legislação da UE é o facto de o RU ter sido sempre um dos EM acérrimo defensor da simplificação legislativa, no sentido da redução de encargos administrativos e financeiros, quer para o Estado, quer para as empresas, quer para os cidadãos.

Com efeito, o RU teve sempre um papel e uma intervenção de relevo, desde que a CE começou a adotar, em 2002, estratégias com vista a “legislar melhor”, que englobam linhas orientadoras e metodologias em matérias específicas: simplificação da legislação existente, redução de encargos administrativos, avaliações do impacto, incluindo consulta de partes interessadas e avaliação dos resultados e da monitorização da aplicação do direito da UE.

Na sequência da crise económica de 2008, a Agenda Europeia “Legislar Melhor” (*Better Regulation*) sofreu desenvolvimentos significativos, tendo a UE introduzido um vasto conjunto de novas exigências regulamentares. Refira-se, como exemplo, que o RU foi um dos primeiros EM a adotar medidas para evitar

o chamado *gold plating*<sup>2</sup> na transposição de Diretivas Europeias, tendo sido seguido por outros EM nessa medida.

Os princípios de base da mais recente estratégia neste âmbito, a regulamentação inteligente (que estabelece uma abordagem que engloba todo o ciclo político, desde a conceção de um diploma legislativo até à sua transposição, aplicação, avaliação e revisão, uma responsabilidade partilhada entre as Instituições Europeias e os EM e o alargamento e melhoria do processo de consulta às partes interessadas) assentam em metodologias e técnicas de avaliação *ex-ante* e *ex-post* da legislação, implementadas a nível europeu pela contribuição de alguns EM, em particular do RU, com larga experiência de aplicação relativamente à sua legislação nacional.

Algumas plataformas eletrónicas que visam proporcionar maior transparência e acessibilidade a mercados (por exemplo a plataforma ICE – *Intercontinental Exchange*) defendem que, tanto o RU como a UE deveriam utilizar o Brexit como catalisador para que as regulamentações existentes e propostas possam garantir a coerência e a promoção de uma melhor regulamentação que proteja os clientes/utilizadores, reforce a eficácia e a equidade e respeite as normas internacionais, nomeadamente para ampliar e aprofundar os diálogos sobre regulamentação relativa aos Mercados Financeiros já existentes entre o RU e os EUA ou entre o RU e o Japão.

Por fim, refira-se que, como resultado da execução dos programas visando melhorar a qualidade da legislação, o RU posiciona-se no segundo nível mais baixo quanto à regulação do mercado de produtos e no quarto nível mais baixo quanto à legislação relativa à proteção do emprego. Isto significa que, mesmo na qualidade de EM da UE, o RU já evoluiu para uma economia de “baixa regulamentação”, sendo difícil desregular ainda mais sem prejudicar gravemente as normas ambientais e de segurança e a coesão social.

Num cenário em que o RU deixe de ser membro do Mercado Único Europeu, e na opinião de alguns economistas, tal poderá garantir ao RU poupanças decorrentes do facto de deixar de aplicar a legislação da UE, apesar dessas poupanças serem ainda difíceis de calcular.

Ainda assim, o RU é dos países a nível mundial onde a legislação tem um impacto mais reduzido sobre o funcionamento do Estado, na atividade das empresas e na vida dos cidadãos. Com o Brexit, a realidade de um ambiente legal desregulado, ou mais simplificado, poderá constituir uma vantagem comparativa para as empresas britânicas sobre as europeias no que respeita ao peso dos custos de conformidade com a legislação europeia e nacional. Acresce que a boa prática do RU em tornar a legislação amigável, poderá potenciar ainda mais as condições favoráveis à inovação, incluindo a inovação empresarial, fator determinante para a competitividade daquele país que é já hoje uma referência de excelência neste domínio.

Porém, importa ter igualmente em atenção qual a dimensão dessa vantagem comparativa, sendo que a mesma é também difícil de antever, pois dependerá sempre do tipo de relacionamento entre o RU e a UE

---

<sup>2</sup> Termo pejorativo que caracteriza o processo de transposição de uma diretiva da UE para a legislação nacional dos EM, que se traduza num excesso de normas, orientações e procedimentos acumulados, a nível nacional, regional e local, e que assim interfere com as metas políticas que se pretendem alcançar com a dita diretiva.



que resultar do Brexit. Afinal, as empresas britânicas poderão ter de competir no mercado da UE em conformidade com a legislação e normas europeias e as empresas europeias poderão ter de respeitar legislação e normas do RU diferentes. Não obstante, a não subordinação à legislação da UE poderá potenciar maiores vantagens de acesso a mercados e na captação de investimento junto de outros países e blocos regionais que não a UE, tornando o RU um competidor direto da UE nesses mercados.

### 3. RELAÇÕES ECONÓMICAS DO REINO UNIDO <sup>3</sup>

#### 3.1. Enquadramento macroeconómico

O resultado do referendo britânico teve como consequência uma ligeira deterioração das perspetivas para a economia mundial, perante um aumento substancial da incerteza económica, política e institucional. Face à elevada incerteza subjacente ao desenrolar do resultado do referendo e do processo de saída da UE, torna-se difícil quantificar o seu impacto, pelo que o FMI reviu ligeiramente em baixa as previsões para a economia mundial devido a um menor crescimento nas economias avançadas. O FMI projeta assim que o PIB mundial cresça 3,1% e 3,4% em 2016 e 2017, respetivamente.

A elevada incerteza traduziu-se, nos mercados financeiros, em níveis muito elevados de volatilidade, levando a um aumento da procura de ativos considerados mais seguros pelos investidores. No curto prazo, a persistência de um ambiente de elevada incerteza poderá ter repercussões macroeconómicas negativas na economia europeia. Estas repercussões deverão naturalmente ser mais significativas no RU, embora na área do euro devam também ser tidos em conta alguns riscos políticos suscitados pelo resultado do referendo, bem como a persistência de alguns receios relativos à situação dos bancos em algumas economias, o que poderá contribuir para uma deterioração das condições de financiamento.

De acordo com a literatura económica, a diminuição do grau de integração económica entre o RU e a UE poderá ter repercussões económicas significativas, em especial no que concerne ao comércio externo e do investimento (variáveis a serem objeto de análise nos pontos 3.3 e seguintes). O impacto na área do euro deverá ser bastante menor, mas provavelmente refletirá alguma heterogeneidade entre países.

Sendo este claramente um período de enormes incertezas, importa no entanto sublinhar que os indicadores económicos divulgados para o RU ao longo dos últimos meses têm sido melhores que o esperado, o que, a par da estabilização nos mercados financeiros e da relativa recuperação da confiança dos agentes económicos, sugere que, no curto prazo, o impacto macroeconómico do resultado do referendo pode ser menos negativo que o inicialmente previsto.

#### 3.2. Comportamento da libra esterlina

As futuras relações económicas do RU, qualquer que seja a solução adotada para a sua saída da UE, serão fortemente influenciadas pelo comportamento da libra esterlina (GBP), em especial em relação ao euro (EUR) e ao dólar americano (USD), com os quais concorre nos mercados internacionais como moeda forte. Daí se considerar importante analisar esse mesmo comportamento, ao longo de todo o ano de 2016, e avaliar a sua relação com o nível de contentamento e segurança dos investidores quanto à saída do RU da UE, no âmbito do referendo Brexit.

---

<sup>3</sup> Para a análise das diferentes componentes da Balança Corrente, no ponto 3.3., foram utilizados os dados estatísticos disponíveis, que se encontram no EUROSTAT. Já para a análise do comportamento da Balança Comercial de Bens e de Serviços, nos pontos 3.4. e 3.5., foram utilizados dados estatísticos do ITC – *International Trade Center*, uma vez que permitem um maior detalhe na dita análise. Muito embora existam algumas discrepâncias entre os dados estatísticos das duas fontes, não se considera que tal afete a exatidão metodológica, as tendências identificadas ou as conclusões retiradas.

---



**Gráfico 3: Câmbio de Libra Esterlina face ao Euro – Ano de 2016**



Fonte: Bank of England

**Gráfico 4: Câmbio de Libra Esterlina face ao Dólar Americano – Ano de 2016**



Fonte: Bank of England

Os gráficos anteriores foram construídos a partir das cotações diárias da GBP em relação ao EUR e ao USD (X GBP por 1 EUR ou 1 USD), desde o início do ano de 2016, procurando ilustrar a evolução dessas cotações e, mais importante ainda, a sua tendência.

Até ao referendo Brexit, realizado a 23 de junho, verifica-se que a GBP registou um comportamento relativamente estável face ao EUR e ao USD. Na semana que antecedeu a votação do dito referendo, a GBP registou, inclusive, uma valorização face a estas moedas (no dia da votação, 1 EUR valia 0,7669 GBP e 1 USD valia 0,6758 GBP), refletindo a confiança dos investidores quanto a um resultado do referendo favorável à continuidade do RU na UE. Após serem conhecidos os resultados oficiais da votação, a 24 de junho, a GBP registou uma desvalorização acentuada face ao EUR (1 EUR passou a valer 0,8161 GBP) e ao USD (1 USD passou a valer 0,6758 GBP), refletindo o sentimento de descontentamento e insegurança dos investidores quanto ao clima de instabilidade que se adivinhava.

Esta tendência de desvalorização da GBP manteve-se no resto do ano, tendo-se agravado abruptamente após as declarações da PM, no início de outubro. Theresa May garantiu que seria iniciado o respetivo processo de saída da UE até março de 2017, admitindo não ter dúvidas quanto ao mandato que recebeu



dos eleitores britânicos, não só quanto à inevitabilidade de saída da UE, como quanto à necessidade de reassumir o controlo sobre as fronteiras (ou seja, atendendo ao quadro jurídico europeu, RU fora do Mercado Único). Esta incerteza quanto aos objetivos de Theresa May para o Brexit agravou a desconfiança dos investidores, manifestando-se novamente numa desvalorização da GBP. A GBP voltou a perder valor face ao EUR (mínimo do ano e dos últimos anos, a 13 de outubro, 1 EUR valia 0,9046 GBP) e face ao USD (mínimo do ano e dos últimos anos, a 17 de outubro, 1 USD valia 0,8227 GBP).

Já as declarações da PM Theresa May, de 17 e a 19 de janeiro de 2017 - onde confirmou que o RU irá abandonar o Mercado Único, mas que procurará estabelecer um "novo e arrojado" acordo de comércio com a UE – parecem ter contribuído para reduzir a incerteza de alguns investidores, tendo intensificado uma ligeira tendência de valorização da GBP, muito embora ainda muito longe dos níveis anteriores ao referendo: a 17 de janeiro, 1 EUR valia 0,8633 GBP e 1 USD valia 0,8074 GBP; a 24 de janeiro, 1 EUR valia 0,8476 GBP e 1 USD valia 0,7943 GBP.

Os principais analistas económicos têm vindo a repetir os seus receios quanto a uma GBP fraca, entendendo que a tendência de desvalorização é um sinal inequívoco de que os investidores não têm confiança na economia britânica pós-Brexit. A incerteza e a intranquilidade quanto ao modelo de saída que será seguido pelo Governo britânico, da qual dependerá a perda ou não da liberdade de circulação de capitais, poderá levar à fuga de investidores e também dos principais bancos e agências financeiras a operarem presentemente na *City* de Londres, num esforço para minimizar os riscos de perda de clientes.

Todas estas variáveis terão necessariamente um impacto direto sobre a cotação da GBP, mas não serão as únicas. Haverá que ter em consideração que o RU tem a possibilidade de contrariar esta tendência de desvalorização da GBP através de medidas políticas que promovam o crescimento da economia, seja de índole monetária (por exemplo, reduzindo taxas de juro de modo a melhorar as condições de financiamento das famílias e das empresas ou aumentando a liquidez na economia), seja de índole orçamental (nomeadamente através do lançamento de investimentos públicos). Não obstante, atendendo à tendência que se vem registando ao longo de 2016, o mais provável é que quanto mais radical for o modelo de saída do RU da UE, maior será o risco de instabilidade dos mercados financeiros e de desconfiança dos operadores económicos e, conseqüentemente, maior será o risco de desvalorização da GBP.

O Governo britânico tem vindo a minimizar este efeito, afirmando que a desvalorização da GBP, ao reduzir os preços dos produtos exportados, torna esses produtos mais competitivos no mercado global e conseqüentemente estimula o crescimento da economia britânica. Mas isso só será positivo se os ganhos em termos das quantidades exportadas forem suficientes para contrabalançar a outra face da moeda, isto é, os custos acrescidos das importações.

Por um lado, não se antevê que o RU tenha capacidade para aumentar a produção interna de modo a substituir as importações encarecidas, pelo menos não no curto prazo. Um aumento dos preços das importações britânicas irá repercutir-se num aumento da inflação<sup>4</sup>, pelo que mantendo-se estáveis os

---

<sup>4</sup> O Banco de Inglaterra previu aumentos da inflação na ordem dos 2%, para 2017, e de 2,4%, para 2018 e 2019. O *National Institute of Economic and Social Research* (NIESR) prevê um aumento de 4% da inflação, para 2017, o que se refletirá no rendimento real das

salários nominais será expectável que venham a ocorrer decréscimos nos salários reais e no rendimento disponível dos britânicos, com efeitos negativos em termos de consumo privado, considerado o principal motor da economia.

Por outro lado, a desvalorização da moeda só será favorável aos exportadores britânicos cujos produtos não incluam um peso significativo de componentes importadas. Nos casos em que o peso dessas componentes importadas for elevado, o aumento dos preços de importação acabarão por se repercutir também nos preços das exportações, reduzindo a sua competitividade.

Quanto às exportações nacionais com destino ao RU, antevê-se que esta provável desvalorização da GBP face ao EUR venha a ter um impacto relevante, quer em termos de volume, quer de valor. Primeiro, porque os bens e serviços nacionais serão mais caros para os consumidores britânicos, tornando-os menos competitivos naquele mercado<sup>5</sup>. Segundo, porque a perda de poder de compra por parte dos britânicos reduzirá a sua propensão para o consumo, em especial dos produtos importados. A conjugação destas duas tendências regressivas deverá resultar numa redução do valor total das exportações das empresas nacionais para o RU, que se espera seja tanto mais elevada quanto maior for a desvalorização sofrida pela GBP.

### 3.3. Balança Corrente

A balança corrente regista as exportações e as importações de bens e de serviços (balança comercial), os rendimentos de quem trabalha ou investe (rendimentos primários<sup>6</sup>) e as transferências correntes (rendimentos secundários<sup>7</sup>) que o país recebe e paga ao resto do mundo. O saldo da balança corrente mostra se o país está a conseguir reduzir o endividamento face ao exterior (saldo positivo ou excedente corrente) ou se está a agravar o endividamento externo (saldo negativo ou défice corrente).

**Quadro 2: Componentes da Balança Corrente do RU**

UN: Milhões de euros

|                                  | 2014            | 2015            | Variação<br>15/14 |
|----------------------------------|-----------------|-----------------|-------------------|
| Balança Comercial de Bens        | -152.259        | -174.090        | -14,3%            |
| Balança Comercial de Serviços    | 107.335         | 120.794         | 12,5%             |
| Balança do Rendimento Primário   | -29.714         | -50.850         | -71,1%            |
| Balança do Rendimento Secundário | -31.032         | -33.871         | -9,1%             |
| <b>Balança Corrente</b>          | <b>-105.670</b> | <b>-138.019</b> | <b>-30,6%</b>     |
| <b>% do PIB</b>                  | <b>-4,7%</b>    | <b>-5,4%</b>    |                   |

Fonte: EUROSTAT

famílias, que prevê possa contrair 0,5% em 2017. O *The Economist Intelligence Unit* prevê que a taxa média de inflação deverá sofrer um agravamento em 2016 e 2017, fixando-se em 0,7% e 2,8%, respetivamente.

<sup>5</sup> Relembre-se que este aumento do preço dos bens e serviços nacionais decorrerá, não apenas de uma desvalorização da GBP, mas também do levantamento de barreiras pautais e não pautais agora inexistentes.

<sup>6</sup> A balança do rendimento primário engloba os rendimentos obtidos por quem participa diretamente na produção (p.ex. remunerações dos trabalhadores, lucros, dividendos ou juros), os subsídios e impostos sobre produtos, produção ou rendas, os rendimentos recebidos do exterior (p.ex. dividendos de quem investe em ações de empresas estrangeiras) e os rendimentos pagos ao exterior (p.ex. juros que o Estado paga a não residentes que investem em títulos de dívida pública).

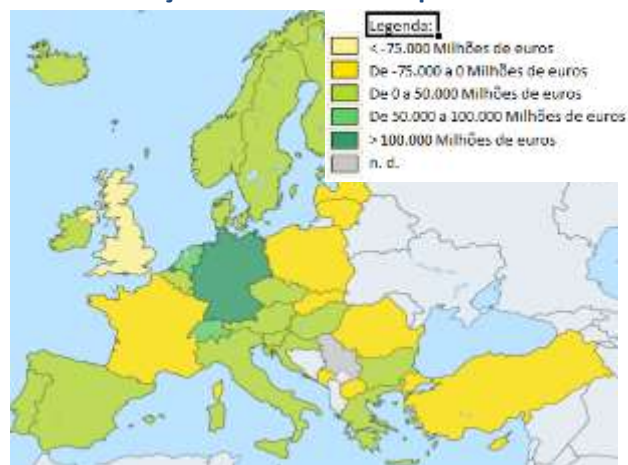
<sup>7</sup> A balança do rendimento secundário engloba as transferências como as remessas de emigrantes ou de imigrantes, os impostos sobre o rendimento ou o património, as contribuições e prestações sociais, os prémios e indemnizações de seguros e outras transferências correntes entre os EM e a UE.

A balança corrente do RU tem registado um saldo negativo, não apenas nos últimos dois anos, como também em todos os anos da última década (de 2005 a 2015). Para além disso, esse saldo negativo tem vindo a agravar-se nos últimos 5 anos (2011 a 2015), tendo atingido o seu valor máximo em 2015, conforme quadro acima. Por conseguinte, podemos concluir que o RU tem vindo a registar um agravamento do seu endividamento externo nos últimos anos.

Têm contribuído negativamente para este défice da Balança Corrente: (i) o comércio de bens, que nos últimos 5 anos registou uma balança deficitária (análise mais detalhada no ponto 3.4.); (ii) o rendimento primário, que desde 2012 registou uma balança negativa, invertendo a tendência positiva de anos anteriores, quer pelo decréscimo dos rendimentos gerados internamente e dos rendimentos recebidos do exterior, quer também pelo aumento dos rendimentos pagos ao exterior; (iii) o rendimento secundário, que em todos os anos da última década registou uma balança negativa. Contribuindo com um comportamento positivo para a balança corrente, apenas a componente do comércio de serviços, a qual registou um excedente desde 2005 (análise mais detalhada no ponto 3.5.).

Tomando como referência o ano de 2015, o RU destaca-se com o pior desempenho, em termos de balança corrente em valor absoluto, quando comparado com os restantes EM da UE28, conforme facilmente se visualiza no mapa seguinte.

**Gráfico 5: Balança Corrente - UE28 e países vizinhos**

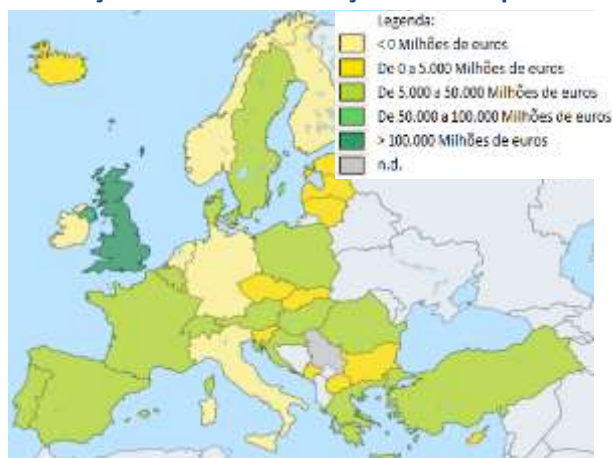


Fonte: de EUROSTAT

Com um défice da balança corrente no valor de 138.019 milhões de EUR, o RU regista o único défice com valores acima de 75.000 milhões de EUR. Em segundo e terceiro lugar, embora já distantes, encontram-se a França e a Polónia, respetivamente com défices de 4352 milhões de EUR e 2654 milhões de EUR.

Inversamente, o RU destaca-se com o melhor desempenho, em termos da balança comercial de serviços em valor absoluto, comparativamente aos restantes parceiros da UE28, conforme mapa seguinte.

**Gráfico 6: Balança comercial de serviços - UE28 e países vizinhos**



Fonte: EUROSTAT

Com um excedente da balança comercial de serviços no valor de 120.794 milhões de EUR, foi em 2015 o único EM com um saldo acima do limiar dos 50.000 milhões de EUR. Seguiram-se, embora distantes, a Espanha com (47.973 milhões de EUR) e o Luxemburgo (20.358 milhões de EUR).

Estes dados estatísticos confirmam que a economia do RU é fortemente terciarizada, sendo os serviços – como por exemplo banca, seguros e serviços prestados por empresas – os principais contribuintes para o PIB britânico, o que se reflete naturalmente nos seus fluxos comerciais.

### 3.4. Comércio de bens

O RU assume um papel relevante no comércio internacional de bens, ocupando em 2015 a 9.ª posição no ranking mundial enquanto exportador (representando 2,9% dos bens transacionados à escala mundial) e a 5.ª posição enquanto importador (absorvendo 3,8% dos bens transacionadas à escala mundial). Isto não obstante o comércio de bens vir a perder alguma relevância relativamente ao comércio de serviços, resultado da forte terciarização da economia do RU.

**Quadro 3: Balança comercial de bens do RU**

UN: Milhões de euros

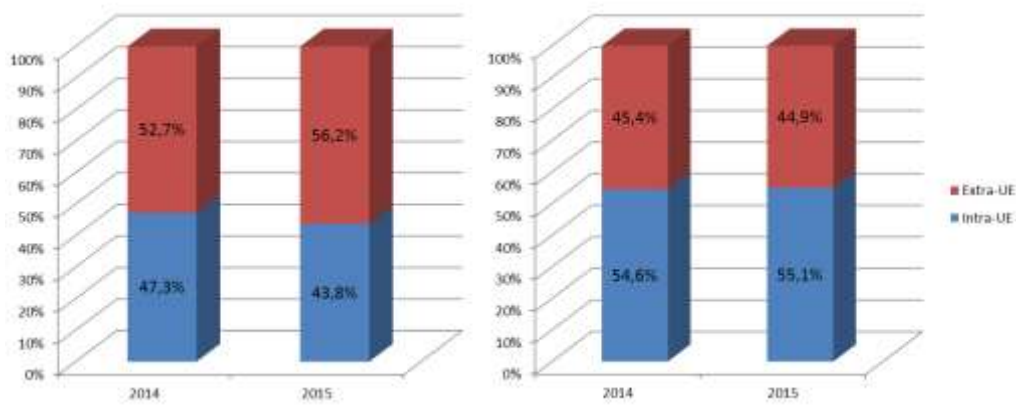
|  | 2014     | 2015     | Variação15/14 |
|--|----------|----------|---------------|
| <b>Exportações</b>   | 384.538  | 419.751  | 9,2%          |
| <b>Importações</b>   | 522.359  | 566.876  | 8,5%          |
| <b>Saldo</b>   | -137.822 | -147.124 | - 6,7%        |
| <b>Taxa de cobertura das importações pelas exportações (%)</b> | 73,6%    | 74,0%    |               |
| <b>Peso face ao total mundial</b>                              |          |          |               |
| Como exportador  | 10.ª     | 9.ª      |               |
| Como importador  | 5.ª      | 5.ª      |               |

Fonte: ITC – International Trade Center

Nos últimos 5 anos, a balança comercial de bens do RU tem sido negativa. Em 2015, verificou-se mesmo um agravamento do défice da sua balança comercial de bens (6,7% em relação a 2014). Muito embora as exportações tenham registado um aumento de 9,2%, tal não foi suficiente para neutralizar o também aumento das importações de 8,5%.

É interessante constatar que, para o RU, os EM da UE têm quase a mesma importância do que os parceiros comerciais extra-UE, quer enquanto clientes, quer enquanto fornecedores de bens, conforme se visualiza nos gráficos seguintes. O mercado intra-UE absorve menos de metade dos produtos exportados pelo RU, tendo inclusive diminuído a sua importância de 2014 (47,3%) para 2015 (43,8%). Por sua vez, os EM da UE são a origem de mais de metade dos produtos importados pelo RU, tendência que registou um ligeiro aumento de 2014 (54,6%) para 2015 (55,1%).

**Gráfico 7: Destino das Exportações e Origem das Importações de bens do RU**



Fonte: ITC – International Trade Center

Os 10 principais clientes do RU nos dois últimos anos, identificados no quadro abaixo, representaram cerca de 64% das exportações de bens do RU. Os maiores clientes intra-UE são a Alemanha, a França e os Países Baixos, absorvendo mais de 1/5 das exportações de bens do RU (embora a quota tenha reduzido de 23,7% em 2014 para 21,5% em 2015). Portugal estabilizou a sua posição enquanto 35.º cliente do RU, mantendo quota de 0,4%.

**Quadro 4: Principais clientes de bens do RU**

UN: Milhões de euros

|                 | 2014         |             |             | 2015         |             |             |
|-----------------|--------------|-------------|-------------|--------------|-------------|-------------|
|                 | Valor        | Quota (%)   | Posição     | Valor        | Quota (%)   | Posição     |
| EUA             | 48.296       | 12,6%       | 1.º         | 62.456       | 14,9%       | 1.º         |
| Alemanha        | 39.140       | 10,2%       | 2.º         | 41.837       | 10,0%       | 2.º         |
| Suíça           | 26.430       | 6,9%        | 4.º         | 30.651       | 7,3%        | 3.º         |
| China           | 19.737       | 5,1%        | 7.º         | 24.886       | 5,9%        | 4.º         |
| França          | 24.453       | 6,4%        | 5.º         | 24.555       | 5,8%        | 5.º         |
| Países Baixos   | 27.638       | 7,2%        | 3.º         | 23.883       | 5,7%        | 6.º         |
| Irlanda         | 22.057       | 5,7%        | 6.º         | 22.948       | 5,5%        | 7.º         |
| Bélgica         | 15.636       | 4,1%        | 8.º         | 15.942       | 3,8%        | 8.º         |
| Espanha         | 10.917       | 2,8%        | 9.º         | 12.194       | 2,9%        | 9.º         |
| Itália          | 10.853       | 2,8%        | 10.º        | 11.587       | 2,8%        | 10.º        |
| <b>Portugal</b> | <b>1.649</b> | <b>0,4%</b> | <b>35.º</b> | <b>9.414</b> | <b>0,4%</b> | <b>35.º</b> |

Fonte: ITC – International Trade Center

Os maiores clientes extra-UE são os EUA (aumento da quota em mais de 2%, reforçando a 1.ª posição), a Suíça (reforço da quota, de 6,9% para 7,3%, passando da 4.ª para a 3.ª posição) e a China (aumento da quota, de 5,1% para 5,9%, passando da 7.ª para a 4.ª posição). Conjuntamente, absorvem cerca de ¼ do total das exportações de bens do RU.

Os 10 principais fornecedores do RU nos dois últimos anos, seguidamente identificados, representaram 64% a 65% das importações de bens do RU. Os maiores fornecedores intra-UE são a Alemanha, os Países Baixos e a França, responsáveis por cerca de 28% das importações de bens do RU. De salientar que os principais fornecedores intra-UE do RU são também os seus principais clientes. Portugal aumentou a sua quota de 0,5% para 0,6%, subindo da 32.ª posição para a 30.ª enquanto fornecedor do RU.

#### Quadro 5: Principais fornecedores de bens do RU

UN: Milhões de euros

|                 | 2014         |             |             | 2015          |             |             |
|-----------------|--------------|-------------|-------------|---------------|-------------|-------------|
|                 | Valor        | Quota (%)   | Posição     | Valor         | Quota (%)   | Posição     |
| Alemanha        | 75.462       | 14,4%       | 1.º         | 84.752        | 15,0%       | 1.º         |
| China           | 48.258       | 9,2%        | 2.º         | 56.739        | 10,0%       | 2.º         |
| EUA             | 44.098       | 8,4%        | 3.º         | 52.312        | 9,2%        | 3.º         |
| Países Baixos   | 40.288       | 7,7%        | 4.º         | 42.604        | 7,5%        | 4.º         |
| França          | 32.742       | 6,3%        | 5.º         | 34.793        | 6,1%        | 5.º         |
| Bélgica         | 25.599       | 4,9%        | 6.º         | 28.277        | 5,0%        | 6.º         |
| Itália          | 21.408       | 4,1%        | 7.º         | 22.502        | 4,0%        | 7.º         |
| Espanha         | 16.579       | 3,2%        | 9.º         | 19.408        | 3,4%        | 8.º         |
| Irlanda         | 14.607       | 2,8%        | 10.º        | 17.268        | 3,0%        | 9.º         |
| Noruega         | 20.821       | 4,0%        | 8.º         | 16.858        | 3,0%        | 10.º        |
| <b>Portugal</b> | <b>9.540</b> | <b>0,5%</b> | <b>32.º</b> | <b>11.189</b> | <b>0,6%</b> | <b>30.º</b> |

Fonte: ITC – International Trade Center

Os maiores fornecedores extra-UE são a China (aumento da quota, de 9,2% para 10%, consolidando a 2.ª posição), os EUA (aumento da quota, de 8,4% para 9,2%, mantendo a 3.ª posição) e a Noruega (decréscimo da quota, de 4% para 3%, descendo da 8.ª para a 10.ª posição), sendo responsáveis por cerca de 22% das importações de bens do RU. Relembre-se que o RU, enquanto membro da UE, é parte integrante dos vários acordos de comércio livre da UE, em vigor e em negociação, incluindo com muitos dos seus principais parceiros extra-UE (caso da Suíça, da Noruega e dos EUA). Ao concretizar a sua saída da UE, e em particular do Espaço Económico Europeu, o RU deixará de ser parte integrante desses acordos, pondo em causa o atual acesso preferencial a estes mercados.

Em termos de estrutura, as exportações do RU concentram-se em alguns grupos de produtos, que individualmente representam mais de 5% do total das exportações e conjuntamente representam mais de metade: máquinas e aparelhos mecânicos; pérolas, pedras e metais preciosos; veículos automóveis; produtos farmacêuticos; combustíveis; máquinas e aparelhos elétricos. De salientar que, de 2014 para 2015, as exportações do RU registaram aumentos em todos estes grupos de produtos, com exceção dos combustíveis, que sofreram um decréscimo acentuado de 28,5%.





### Quadro 6: Principais bens exportados pelo RU

UN: Milhões de euros

|   | 2014   |       | 2015   |       | Variação<br>15/14 |
|---|--------|-------|--------|-------|-------------------|
|   | Valor  | %     | Valor  | %     |                   |
| Máquinas, aparelhos mecânicos e partes                            | 53.874 | 14,0% | 57.965 | 13,8% | 7,6%              |
| Pérolas, pedras e metais preciosos, moedas                        | 40.346 | 10,5% | 49.614 | 11,8% | 23,0%             |
| Veículos automóveis, tratores e outros                            | 40.933 | 10,6% | 45.694 | 10,9% | 11,6%             |
| Produtos farmacêuticos  | 25.253 | 6,6%  | 32.378 | 7,7%  | 28,2%             |
| Combustíveis, óleos minerais e derivados                          | 41.391 | 10,8% | 29.594 | 7,1%  | -28,5%            |
| Máquinas, aparelhos elétricos e partes                            | 23.999 | 6,2%  | 26.206 | 6,2%  | 9,2%              |
| Aeronaves e aparelhos espaciais e suas partes                     | 12.539 | 3,3%  | 17.115 | 4,1%  | 36,5%             |
| Instr./apar. ótica, medida, controlo, precisão; médico-cirúrgicos | 14.650 | 3,8%  | 16.557 | 3,9%  | 13,0%             |
| Produtos químicos orgânicos                                       | 8.102  | 2,1%  | 12.560 | 3,0%  | 55,0%             |
| Plásticos e suas obras  | 9.641  | 2,5%  | 10.662 | 2,5%  | 10,6%             |
| Bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres                           | 8.276  | 2,2%  | 8.935  | 2,1%  | 8,0%              |
| Objetos de arte, de coleção e antiguidades                        | 5.829  | 1,5%  | 8.348  | 2,0%  | 43,2%             |

Fonte: ITC – International Trade Center

Quanto às importações do RU, também aqui se verifica uma concentração em alguns grupos de produtos, representando individualmente mais de 5% do total das importações e conjuntamente mais de metade. Importante salientar que são precisamente os mesmo grupos de produtos onde se concentram também as exportações, embora com pesos relativos diversos: veículos automóveis; máquinas e aparelhos mecânicos; máquinas e aparelhos elétricos; combustíveis; produtos farmacêuticos; pérolas, pedras e metais preciosos. Comparativamente a 2014, as importações do RU cresceram em todos estes grupos de produtos, sendo a única exceção os combustíveis, que registaram um decréscimo significativo de 24,7%.

### Quadro 7: Principais bens importados pelo RU

UN: Milhões de euros

|   | 2014   |       | 2015   |       | Variação<br>15/14 |
|---|--------|-------|--------|-------|-------------------|
|   | Valor  | %     | Valor  | %     |                   |
| Veículos automóveis, tratores e outros                            | 57.463 | 11,0% | 70.353 | 12,4% | 22,4%             |
| Máquinas, aparelhos mecânicos e partes                            | 64.334 | 12,3% | 69.833 | 12,3% | 8,5%              |
| Máquinas, aparelhos elétricos e partes                            | 46.354 | 8,9%  | 54.324 | 9,6%  | 17,2%             |
| Combustíveis, óleos minerais e derivados                          | 60.941 | 11,7% | 45.882 | 8,1%  | -24,7%            |
| Produtos farmacêuticos  | 25.374 | 4,9%  | 30.345 | 5,4%  | 19,6%             |
| Pérolas, pedras e metais preciosos, moedas                        | 27.149 | 5,2%  | 28.893 | 5,1%  | 6,4%              |
| Instr./apar. ótica, medida, controlo, precisão; médico-cirúrgicos | 14.313 | 2,7%  | 16.486 | 2,9%  | 15,2%             |
| Plásticos e suas obras  | 15.144 | 2,9%  | 16.123 | 2,8%  | 6,5%              |
| Aeronaves e aparelhos espaciais, e suas partes                    | 12.773 | 2,4%  | 14.298 | 2,5%  | 11,9%             |
| Vestuário e seus acessórios, de malha                             | 10.566 | 2,0%  | 12.043 | 2,1%  | 14,0%             |
| Vestuário e seus acessórios, exceto de malha                      | 10.162 | 1,9%  | 11.818 | 2,1%  | 16,3%             |
| Móveis e mobiliário   | 8.574  | 1,6%  | 10.306 | 1,8%  | 20,2%             |
| Produtos químicos orgânicos                                       | 8.556  | 1,6%  | 8.827  | 1,6%  | 3,2%              |
| Obras de ferro fundido, ferro ou aço                              | 7.596  | 1,5%  | 8.180  | 1,4%  | 7,7%              |
| Bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres                           | 6.782  | 1,3%  | 7.541  | 1,3%  | 11,2%             |
| Papel e cartão  | 6.922  | 1,3%  | 7.412  | 1,3%  | 7,1%              |
| Calçado   | 5.430  | 1,0%  | 6.580  | 1,2%  | 21,2%             |

Fonte: ITC – International Trade Center

Por último, referir que alguns dos grupos de produtos de tradicional interesse para as exportações nacionais assumem um peso bastante mais reduzido (entre 0,8% e 2,1%) na estrutura das importações do RU. Não obstante, o comportamento das importações britânicas desses mesmos grupos de produtos foi positivo no último ano, caso de: vestuário de malha (14%) e de tecido (16%); artigos de ferro e aço (7,7%); bebidas, em especial os vinhos (11,2%); borracha (2,6%); calçado (21%).

### 3.5. Comércio de serviços

#### 3.5.1. A importância dos serviços no comércio do RU

O RU é uma das principais potências comerciais do mundo, bem como um centro financeiro à escala global. É a terceira maior economia da UE (a seguir à Alemanha e à França) e o setor dos serviços – como por exemplo o caso da banca, dos seguros, e dos serviços prestados por empresas – é o principal contribuinte para o crescimento do Produto Interno Bruto britânico. A manufatura,<sup>8</sup> não obstante tenha perdido importância relativamente a outros setores, conta ainda assim para 10% do produto total.<sup>9</sup>

#### Quadro 8: Balança comercial de serviços do RU

UN: Milhões de euros

|  | 2014    | 2015    | Varição 15/14 |
|--|---------|---------|---------------|
| <b>Exportações</b>   | 274.937 | 314.483 | 14,4%         |
| <b>Importações</b>   | 163.416 | 190.713 | 16,7%         |
| <b>Saldo</b>   | 111.522 | 123.770 | 11,0%         |
| <b>Taxa de cobertura das importações pelas exportações (%)</b> | 168,2 % | 164,9 % |               |

Fonte: ITC – *International Trade Center*

Como a tabela anterior demonstra, a balança comercial em serviços do RU é claramente positiva, uma consequência natural da organização da sua economia, muito centrada no setor terciário. Em termos gerais espera-se que este saldo diminua com a saída do RU da UE por duas ordens de razões. Antes de mais, e estando dependente do modelo a adotar pelo país na saída, espera-se que exista, pelo menos num primeiro momento e por comparação com os níveis habituais, uma diminuição considerável do comércio com a UE. Em segundo lugar, pelo menos uma parte do comércio do RU em serviços (por exemplo, em serviços financeiros) encontra-se ligada à possibilidade de acesso ao mercado da UE.

#### Quadro 9: Principais clientes de serviços do RU

UN: Milhões de euros

|                 | 2013         |             |             | 2014         |             |             | 2015    |           |
|-----------------|--------------|-------------|-------------|--------------|-------------|-------------|---------|-----------|
|                 | Valor        | Quota (%)   | Posição     | Valor        | Quota (%)   | Posição     | Valor   | Quota (%) |
| <b>Mundo</b>    | 253.217      | 100,0%      |             | 274.937      | 100,0%      |             | 314.483 | 100,0%    |
| <b>UE</b>       | 90.549       | 35,8%       |             | 101.682      | 37,0%       |             |         |           |
| EUA             | 61.193       | 24,2%       | 1.º         | 63.319       | 23,0%       | 1.º         |         |           |
| Suíça           | 12.193       | 4,8%        | 4.º         | 15.782       | 5,7%        | 2.º         |         |           |
| Alemanha        | 15.062       | 5,9%        | 2.º         | 15.137       | 5,5%        | 3.º         |         |           |
| França          | 13.601       | 5,4%        | 3.º         | 14.651       | 5,3%        | 4.º         |         |           |
| Países Baixos   | 12.045       | 4,8%        | 5.º         | 13.818       | 5,0%        | 5.º         |         |           |
| Irlanda         | 10.252       | 4,0%        | 6.º         | 11.864       | 4,3%        | 6.º         |         |           |
| Itália          | 7.162        | 2,8%        | 7.º         | 9.237        | 3,4%        | 7.º         |         |           |
| Japão           | 6.015        | 2,4%        | 9.º         | 7.229        | 2,6%        | 8.º         |         |           |
| Espanha         | 5.736        | 2,3%        | 10.º        | 6.930        | 2,5%        | 9.º         |         |           |
| Austrália       | 7.083        | 2,8%        | 8.º         | 5.790        | 2,1%        | 10.º        |         |           |
| <b>Portugal</b> | <b>1.211</b> | <b>0,5%</b> | <b>36.º</b> | <b>1.621</b> | <b>0,6%</b> | <b>31.º</b> |         |           |

Fonte: ITC – *International Trade Center*

<sup>8</sup> Nos dados estatísticos inclui-se uma estimativa feita do valor acrescentado a produtos que foram transformados noutros produtos (manufaturados) no RU.

<sup>9</sup> De acordo com o *CIA World Factbook*



Do quadro anterior podemos retirar que não parece ser do interesse do RU sair da UE, que é o seu principal parceiro comercial. Tendo em conta que a realidade política torna esta opção virtualmente inviável, temos a concluir que é do interesse do RU manter uma situação tão próxima do *status quo* em termos de integração económica quanto a sua dimensão política permitir. O teor do segundo maior parceiro não é, evidentemente, indiferente. Os EUA e o RU têm uma relação de colaboração privilegiada e, na medida em que algo é previsível na saída do RU, ainda mais quando se acrescentem as eleições americanas, é de esperar que um novo Presidente queira garantir que esta relação se mantém.

Dito isto, há dois pormenores importantes quanto a esta afirmação. O primeiro é que não é claro em que medida a relação dos EUA com o RU influencia as relações dos EUA com a UE. Assim, muitas das trocas que passam pelo RU podem apenas tratar-se de trocas com o mercado comum, onde o país de estabelecimento escolhido foi o RU por proximidades culturais ou jurídicas. Pode ocorrer que empresas americanas (e não só) reduzam significativamente o seu fluxo de trocas ao se estabelecerem num outro país da UE. Neste caso, haverá uma perda de mercado do lado da UE, mas que será menos significativa. Por outro lado, quando estiverem em causa serviços onde o RU tem uma maior competitividade, a UE pode vir a sofrer ainda mais com a perda do mercado do RU. Na prática, é difícil destringir em que medida estamos num caso ou no outro, em particular sem se saber qual a opção escolhida para a saída do RU.

#### Quadro 10: Principais fornecedores de serviços do RU

UN: Milhões de euros

|                 | 2013         |             |             | 2014         |             |             | 2015    |           |
|-----------------|--------------|-------------|-------------|--------------|-------------|-------------|---------|-----------|
|                 | Valor        | Quota (%)   | Posição     | Valor        | Quota (%)   | Posição     | Valor   | Quota (%) |
| <b>Mundo</b>    | 157.739      | 100,0%      |             | 163.416      | 100,0%      |             | 190.713 | 100,0%    |
| <b>UE</b>       | 76.861       | 48,7%       |             | 80.262       | 49,1%       |             |         |           |
| EUA             | 27.846       | 17,7%       | 1.º         | 29.307       | 17,9%       | 1.º         |         |           |
| França          | 13.547       | 8,6%        | 2.º         | 15.047       | 9,2%        | 2.º         |         |           |
| Espanha         | 11.825       | 7,5%        | 3.º         | 12.832       | 7,9%        | 3.º         |         |           |
| Alemanha        | 11.580       | 7,3%        | 4.º         | 12.239       | 7,5%        | 4.º         |         |           |
| Irlanda         | 6.094        | 3,9%        | 6.º         | 6.413        | 3,9%        | 5.º         |         |           |
| Itália          | 5.069        | 3,2%        | 7.º         | 6.077        | 3,7%        | 6.º         |         |           |
| Países Baixos   | 7.617        | 4,8%        | 5.º         | 5.405        | 3,3%        | 7.º         |         |           |
| Suíça           | 4.575        | 2,9%        | 8.º         | 4.074        | 2,5%        | 8.º         |         |           |
| Japão           | 3.338        | 2,1%        | 9.º         | 3.274        | 2,0%        | 9.º         |         |           |
| Bélgica         | 2.811        | 1,8%        | 10.º        | 3.140        | 1,9%        | 10.º        |         |           |
| <b>Portugal</b> | <b>2.288</b> | <b>1,5%</b> | <b>14.º</b> | <b>2.435</b> | <b>1,5%</b> | <b>15.º</b> |         |           |

Fonte: ITC – International Trade Center

Este quadro já é mais esclarecedor em diversos aspetos. Antes de mais, sublinhar que a UE exporta mais para o RU do que importa, o que não é particularmente surpreendente, não pela dimensão da UE (visto estarmos a falar de percentagens) mas sim pelo facto de esta, na verdade, integrar mercados muito variados, e que portanto são, se considerados individualmente, competitivos num número mais alargado de setores – i.e., a diferença não é só quantitativa, mas também qualitativa.

Em segundo lugar, a importância dos EUA como país de origem não é tão relevante como é enquanto país de destino. Embora não se possam tirar conclusões definitivas sem analisar o peso da relação comercial EUA-RU, podemos pelo menos especular (dada a pura dimensão dos mercados em causa) que o RU não será

nem de perto tão importante para os EUA como os EUA são para o RU. Seguindo a mesma lógica, os EUA atribuirão maior importância à UE do que ao RU, salvo as possibilidades já anteriormente assinaladas.

Finalmente, cabe também mencionar as declarações de carácter político do Presidente Obama de que um RU fora da UE iria para o fim da lista de países prioritários para a negociação de acordos de comércio livre.<sup>10</sup> Estas declarações foram já contrariadas pela administração Trump, que afirmou que um acordo com o RU seria uma prioridade, embora estes se encontrem interditos de negociar acordos de comércio livre oficialmente até à sua saída da UE – mas oficiosamente parecem ir nesta direção, tanto no que diz respeito à Austrália como aos Estados Unidos. Refira-se que a PM Theresa May foi a primeira líder estrangeira a encontrar-se com o Presidente Donald Trump (o PM japonês Shinzo Abe encontrou-se com ele enquanto este era apenas Presidente-Eleito). No entanto, devemos sublinhar que um acordo bilateral entre os EUA e o RU deverá ser, pelo mero peso das economias, largamente benéfico para os EUA, ainda que a PM Theresa May tenha incentivo para avançar nesta negociação como uma afirmação política – e deverá ser uma escolha melhor do que a inexistência de acordo.

#### Quadro 11: Serviços importados pelo RU

UN: Milhões de euros

|   | 2013           |               | 2014           |               | 2015           |               |
|---|----------------|---------------|----------------|---------------|----------------|---------------|
|   | Valor          | Peso (%)      | Valor          | Peso (%)      | Valor          | Peso (%)      |
| <b>Todos os serviços</b>                | <b>157.739</b> | <b>100,0%</b> | <b>163.416</b> | <b>100,0%</b> | <b>190.713</b> | <b>100,0%</b> |
| Viagens e Turismo                       | 44.076         | 27,9%         | 48.077         | 29,4%         | 57.791         | 30,3%         |
| Outros serviços                         | 43.319         | 27,5%         | 44.424         | 27,2%         | 53.153         | 27,9%         |
| Transporte                              | 23.220         | 14,7%         | 24.232         | 14,8%         | 31.791         | 16,7%         |
| Serviços financeiros                    | 13.721         | 8,7%          | 12.516         | 7,7%          | 13.805         | 7,2%          |
| TIC                                     | 11.180         | 7,1%          | 11.776         | 7,2%          | 13.125         | 6,9%          |
| Propriedade intelectual                 | 7.564          | 4,8%          | 7.411          | 4,5%          | 9.655          | 5,1%          |
| Serviços culturais                      | 3.846          | 2,4%          | 3.932          | 2,4%          | 4.225          | 2,2%          |
| Bens e serviços fornecidos pelo governo | 5.490          | 3,5%          | 5.258          | 3,2%          | 3.592          | 1,9%          |
| Construção                              | 2.293          | 1,5%          | 2.734          | 1,7%          | 2.185          | 1,1%          |
| Seguros e pensões                       | 1.588          | 1,0%          | 1.719          | 1,1%          | 441            | 0,2%          |
| Manufatura                              | 351            | 0,2%          | 831            | 0,5%          | 0              | 0,0%          |
| Serviços de manutenção e reparação      | 1.092          | 0,7%          | 51             | 0,0%          | 0              | 0,0%          |

Fonte: ITC – International Trade Center

Quanto aos serviços importados, novamente um lugar cimeiro para os serviços de turismo, seguido por outros serviços. Facilmente se explica a importância do setor do turismo e do transporte, tendo em conta a dimensão do mercado. Para aqui se podem transpor as considerações que acima se fizeram sobre os obstáculos que o setor do turismo pode vir a enfrentar caso sejam impostas limitações na fronteira à mobilidade de pessoas.

<sup>10</sup> Asthana, A. and Mason, R. (2016) *Barack Obama: Brexit would put UK 'back of the queue' for trade talks*. Available at: <https://www.theguardian.com/politics/2016/apr/22/barack-obama-brexit-uk-back-of-queue-for-trade-talks> (Accessed: 29 September 2016).

Já quanto ao peso dos outros serviços, pouco é de admirar, visto ser reconhecida a necessidade que o RU tem de profissionais qualificados em diversos setores. O caráter diverso desta categoria torna-a difícil de isolar e projetar. Será constituído por profissionais pouco qualificados, ou qualificados em setores onde o RU seja deficitário (como os enfermeiros, no caso dos serviços de saúde), pelo que, na medida em que for constituído por mão-de-obra, espera-se que sofra de alguma forma com a saída da UE, podendo também dar-se uma mera diversão de comércio para outros países – conforme a solução de saída apresentada.

### Quadro 12: Serviços exportados pelo RU

UN: Milhões de euros

|   | 2013           |               | 2014           |               | 2015           |               |
|---|----------------|---------------|----------------|---------------|----------------|---------------|
|   | Valor          | Peso (%)      | Valor          | Peso (%)      | Valor          | Peso (%)      |
| <b>Todos os serviços</b>                | <b>253.217</b> | <b>100,0%</b> | <b>274.937</b> | <b>100,0%</b> | <b>314.483</b> | <b>100,0%</b> |
| Outros serviços                         | 66.872         | 26,4%         | 71.481         | 26,0%         | 83.977         | 26,7%         |
| Serviços financeiros                    | 59.059         | 23,3%         | 61.582         | 22,4%         | 76.321         | 24,3%         |
| Viagens e Turismo                       | 31.483         | 12,4%         | 35.457         | 12,9%         | 38.621         | 12,3%         |
| Transporte                              | 27.850         | 11,0%         | 33.412         | 12,2%         | 37.149         | 11,8%         |
| Seguros e pensões                       | 23.449         | 9,3%          | 25.159         | 9,2%          | 25.008         | 8,0%          |
| TIC                                     | 17.681         | 7,0%          | 20.433         | 7,4%          | 24.326         | 7,7%          |
| Propriedade intelectual                 | 12.899         | 5,1%          | 13.688         | 5,0%          | 14.441         | 4,6%          |
| Bens e serviços fornecidos pelo governo | 3.058          | 1,2%          | 3.091          | 1,1%          | 3.624          | 1,2%          |
| Serviços culturais                      | 3.593          | 1,4%          | 2.660          | 1,0%          | 3.335          | 1,1%          |
| Construção                              | 2.651          | 1,0%          | 2.458          | 0,9%          | 1.665          | 0,5%          |
| Manufatura                              | 3.190          | 1,3%          | 3.596          | 1,3%          | 0              | 0,0%          |
| Serviços de manutenção e reparação      | 1.432          | 0,6%          | 1.920          | 0,7%          | 0              | 0,0%          |

Fonte: ITC – International Trade Center

Quanto às exportações, os serviços financeiros assumem um papel de destaque, apenas abaixo da categoria de outros serviços. Tendo em conta o papel que Londres assume como centro financeiro mundial, isto não é de estranhar, sobretudo se adicionarmos a rubrica referente a seguros e pensões, que poderão conter outros serviços financeiros adicionais (a atividade seguradora, pelo menos). É de sublinhar, no entanto, que o acesso ao Mercado Único é considerado um fator fundamental na importância daquela praça financeira, algo que vai ser testado com o processo de saída, na medida em que se veja (ou não) uma deslocação de instituições financeiras para o continente europeu, e uma perda geral de importância para outras praças concorrentes.

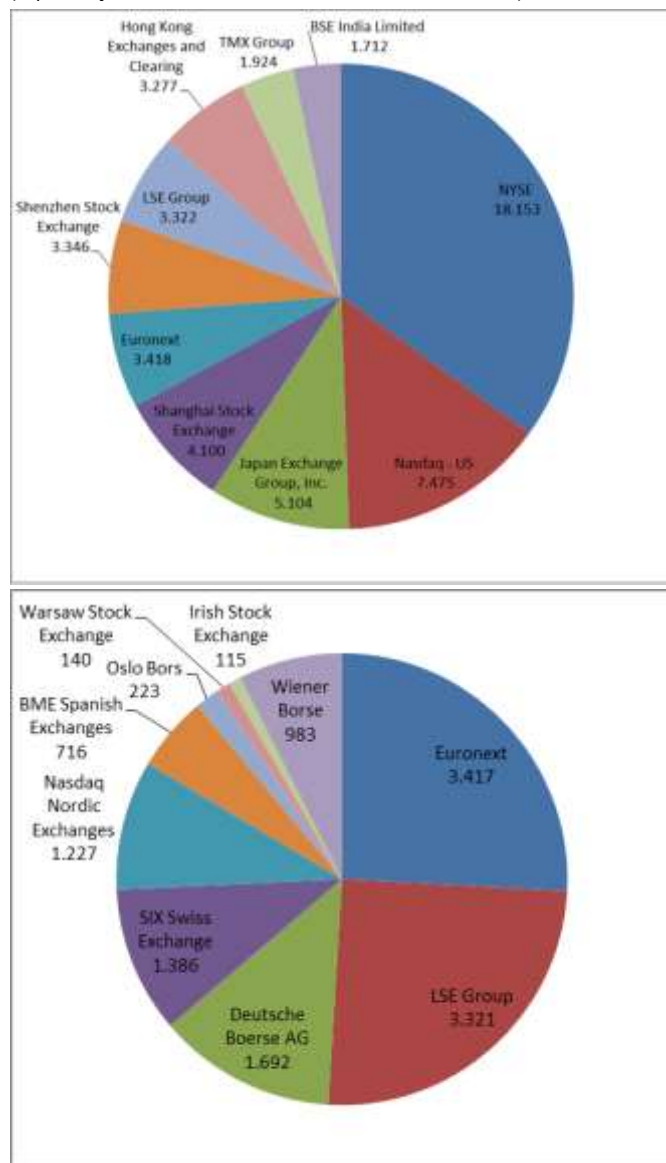
Finalmente, no que toca aos outros serviços, cabe-nos tecer as considerações opostas. Presumivelmente, estamos a falar de serviços onde exista um excesso no RU e onde tenham uma vantagem comparativa. Tendo em conta o caráter do mercado, estima-se que se esteja sobretudo a falar de serviços de consultoria, serviços jurídicos e serviços ligados à exportação (formação, instalação, etc.).

### 3.5.2. O êxodo dos serviços financeiros

#### 3.5.2.1. Enquadramento

**Gráfico 8: Dez principais mercados bolsistas mundiais e europeus<sup>11</sup>**

(capitalização em mil milhões de dólares: outubro de 2016)



Fonte: World Federation of Exchanges

A bolsa de Londres é uma das que integra o *LSE Group*, o qual se assume como um dos principais mercados bolsistas mundiais (como se vê no gráfico acima). Este estatuto reflete o acesso que as empresas

<sup>11</sup> O *LSE Group* é uma empresa que inclui as bolsas de Londres e de Milão. A Euronext inclui as bolsas de Paris, Amesterdão, Bruxelas e Lisboa. A NYSE (*New York Stock Exchange*) é uma das bolsas de Nova Iorque, a outra sendo operada pela Nasdaq-US. O *Japan Exchange Group, Inc.* inclui as bolsas de Tóquio e de Osaka. O *TMX Group* inclui as bolsas de Toronto e Montreal. O *BSE India* faz referência à bolsa de Mumbai. O *Nasdaq Nordic Exchanges* inclui as bolsas de Copenhaga, Estocolmo, Helsínquia, Tallinn, Riga, Vilnius, Islândia e Arménia. O *BME Spanish Exchanges* inclui as bolsas de Madrid, Barcelona, Bilbao e Valencia. O *Deutsche Boerse AG* é o nome da bolsa de Frankfurt.

estabelecidas em Londres têm ao Mercado Único da UE, nomeadamente em serviços financeiros mediante os chamados ‘passaportes’<sup>12</sup>. Estes permitem que empresas prestadoras de serviços financeiros, que tenham autorização para operar num dos países membros do Espaço Económico Europeu (EEE), não necessitem de autorização individual para operar nos mercados dos restantes membros. Assim, um banco pode facilmente operar desde a sua sede, de forma transfronteiriça ou pode fazê-lo mediante sucursais noutra país. O grande atrativo de Londres, evidentemente, não é apenas como centro financeiro para bancos britânicos, mas sim como local de estabelecimento de empresas de outras praças financeiras (EUA, por exemplo) que depois podem aceder ao mercado do EEE. Ora, daqui resulta que, caso esta opção já não esteja disponível para empresas estabelecidas no RU, as mesmas terão de se estabelecer num outro país do EEE de forma a terem acesso ao mercado europeu.

Se o enquadramento da questão é simples, a sua resolução não será. Olhando para os pormenores, numa situação em que o acordo de saída do RU não abarcasse uma forma de passaporte, é difícil aferir exatamente qual seria o efeito no setor de serviços financeiros. Um dos pontos importantes a ter em conta, é saber se as empresas escolheriam transferir o grosso das suas operações para fora de Londres, ou apenas aquelas que servissem clientes do EEE. A questão não é tão evidente quanto possa parecer, porque uma falta de acordo de passaporte teria como contraponto o facto de que o RU teria maior liberdade para desregular – e tornar mais atrativo – o seu setor financeiro. Claro que há – em teoria, pelo menos – a hipótese de que um acordo feito entre este e a UE (modelo suíço) continue a permitir a operação de empresas prestadoras de serviços financeiros dentro do EEE. Aliás, diversos defensores da saída do RU apoiam precisamente esta possibilidade.

No entanto, existem diversos obstáculos. O primeiro tem a ver com a possibilidade de que tal acordo seja conseguido sem ter como contraponto a liberdade de movimento de pessoas – ou pelo menos de prestadores de serviços – algo que diversos líderes da UE já vieram considerar impensável. O elemento de controlar a imigração para o RU foi central para o argumento de quem defendeu a saída, e nada nas mais recentes declarações da PM Theresa May levam a crer que um acordo que permita a livre circulação de pessoas seja considerado aceitável.

Por outro lado, há a possibilidade de que a UE queira utilizar o RU como exemplo, de forma a desencorajar outros países de saírem e negociarem acordos especiais para a sua própria situação. Um elemento central será, claro, garantir que qualquer acordo – se assegurar o acesso aos serviços financeiros de todo – seja, ainda assim, largamente em benefício da UE.

Finalmente, temos a questão que nos vai ocupar a seguir. Diversas praças financeiras na UE têm competido com Londres, cuja supremacia nunca foi, ainda assim, seriamente desafiada. No entanto, Frankfurt, Paris, Amsterdão e Dublin são centros financeiros relevantes por direito próprio e têm grande interesse em atrair o negócio que poderá resultar da perda de importância de Londres. A estes juntam-se outras cidades como Berlim, Edimburgo ou Luxemburgo, que também têm características que podem ser consideradas apetecíveis.

---

<sup>12</sup> A questão dos passaportes financeiros será novamente abordados no ponto 7.2, no âmbito da União dos Mercados de Capitais.

### 3.5.2.2. Análise comparativa das diferentes praças financeiras europeias

Há que ter em conta que existem diversos fatores que conspiram para que um centro financeiro tenha sucesso, estando presentes em Londres, Nova Iorque, Hong Kong ou Singapura, por exemplo. Em primeiro lugar, e embora não tenha necessariamente de ser anglófono, o local em questão tem de ter facilidade com a língua inglesa, que é o idioma da maior economia mundial (os EUA) e a *língua franca* tanto do setor financeiro como do mundo dos negócios na UE.

Em segundo lugar, o ambiente regulatório deve ser favorável. Isto inclui uma elevada panóplia de setores regulatórios, desde regimes fiscais de pessoas coletivas e individuais, a regime de supervisão bancária, passando pelos regimes aplicáveis a operações e setores específicos (bancos, seguradoras), mas sobretudo o regime laboral. Um regime regulatório pouco interventivo pode ser o mais atrativo.

Em terceiro lugar também temos de ter em conta o espaço físico disponível. Qualquer cidade que procure concentrar dentro de si a totalidade da *City* de Londres tem de ter (ou disponibilizar rapidamente) instalações que permitam alojar as empresas com vários milhares de trabalhadores que nela operam diariamente.

Estes trabalhadores, geralmente pessoas com um elevado rendimento, têm necessidades muito próprias em termos de alojamento, acesso a atividades culturais, boas escolas e bons meios de transporte, que veem como essenciais para a sua vida onde quer que se instalem. Ao mesmo tempo, a cidade em questão tem de ter uma cultura de abertura a estrangeiros que faça com que estes se sintam integrados. De todos os fatores, o peso do fator humano será, talvez, o mais difícil de medir, mas não pode, por isso, ser descurado. Convém não esquecer que estes trabalhadores são altamente qualificados e têm competências e carteiras de clientes altamente desejáveis, o que lhes permite uma grande mobilidade entre países mas também entre empresas.

Evidentemente, qualquer consideração que possa ser aqui tecida está sujeita a uma série de variáveis cujo desenlace não se consegue prever, pelo que esta análise necessitará de ser atualizada tendo em vista escolhas do Governo britânico, bem como iniciativas de outras entidades fora do RU (países, cidades, empresas, associações empresariais, etc.) para atrair os serviços financeiros.

Por outro lado, Londres, tal como a conhecemos, não foi feita num dia. As suas características particulares são tanto causa como consequência de ser um grande centro financeiro. Independentemente das condições que a seguir se descrevem, é provável que se Londres perder a sua supremacia para uma outra cidade, esta beneficie de um círculo virtuoso que a torne mais atrativa com o passar do tempo. Assinale-se ainda que o mundo da finança está – como outros setores – a sofrer uma significativa revolução digital. Assim, um novo centro financeiro tem de ser, simultaneamente, um novo centro tecnológico e capaz de fomentar inovação no chamado setor *FinTech*<sup>13</sup>.

---

<sup>13</sup> Este conceito abarca uma série de empresas especializadas no desenvolvimento de ferramentas digitais específicas para o setor financeiro.

Antes de se passar para a análise de possíveis alternativas futuras, uma pequena palavra quanto à cronologia. Sabendo que a PM Theresa May tenciona evocar o famoso artigo 50.º até março de 2017, os banqueiros estão sob grande pressão para tomar estas decisões imediatamente. Tendo em conta a burocracia, requisitos regulatórios e de capital (sobretudo após as últimas reformas ao sistema financeiro europeu), os dois anos que o artigo prevê para as negociações de saída não dão muita margem de manobra. Isto coloca o problema evidente de que, nem a indústria dos serviços financeiros, nem os negociadores britânicos, saberão qual será a posição final do outro quando as negociações concluírem. Evidentemente, isto não é do interesse de nenhuma das partes, cujos esforços têm incidido em garantir um período transitório além dos dois anos que, ao menos, adie um eventual êxodo para um momento de maior clareza. O grande problema é que não há necessariamente um incentivo para que a UE estenda este prazo – uma decisão a ser tomada por unanimidade – exceto da parte do Banco Central Europeu, que – embora não estando envolvido diretamente nas negociações – pode influenciar os líderes em nome da estabilidade financeira.

Finalmente, sublinhe-se que, durante o Fórum Económico Mundial, diversas empresas – JPMorgan, HSBC, Lloyds e UBS – já se manifestaram a favor de transferir as suas operações para outros países, embora ainda não seja claro de que forma isto irá afetar os seus modelos de negócios ou fluxos financeiros, por ainda estarmos numa fase muito incipiente.

### **Hipótese A: Frankfurt**

A cidade já alberga o Banco Central Europeu, o Bundesbank e a Autoridade Europeia de Seguros e Pensões (EIOPA). Isto leva a crer que estará preparada e será um centro financeiro com alguma estabilidade para receber empresas em busca de uma nova sede no EEE. A Alemanha não só é a maior economia europeia, como é a sua força política dominante. Frankfurt tem boas vias de comunicação (aeroportuárias e ferroviárias) o que reforça a sua posição no centro da UE.

No que toca ao fator humano, enquanto Frankfurt é, sem dúvida, menos cosmopolita do que Londres, é frequentemente citada como uma das cidades com maior qualidade de vida, à frente de Londres, Paris e Nova Iorque. Aliás, o facto de ser mais pequena – embora ainda contenha cerca de 2.5 milhões de pessoas – decerto contribui para isso, bem como para o facto de ser, em geral, mais barata do que Londres.

No entanto, Frankfurt não é conhecida pela sua oferta cultural e existem barreiras linguísticas que se prendem com a dificuldade da língua e da oferta de escolas internacionais. Ademais, as leis laborais alemãs são consideradas bastante rígidas quando comparadas com os padrões europeus, o que poderá ser um grande desincentivo.

### **Hipótese B: Paris**

As empresas no setor financeiro parisiense já incluem alguns gigantes e são responsáveis pela gestão de 2,6 biliões de ativos, de acordo com o Governo francês. Paris também é a sede da Euronext, o maior mercado bolsista da Europa (sobre a qual se dirá mais no final desta análise) se medido em termos de capitalização bolsista.

---



Evidentemente, Paris também tem uma oferta cultural e gastronómica muito atrativa, e a sua dimensão garante uma boa capacidade de absorção das empresas e das pessoas que se deslocariam – embora seja, junto com Londres, das cidades mais caras da Europa em termos imobiliários.

Paris tem uma grande desvantagem na sua abordagem regulatória, que é geralmente vista como mais intervencionista do que o modelo anglo-saxónico. Por exemplo, muitas multinacionais poderiam ter alguma relutância em montar uma sede europeia com elevado número de funcionários num país conhecido pela rigidez das suas leis laborais e elevada proteção dos direitos dos trabalhadores.

Isto sem falar no facto de haver, com o Governo atual, uma perceção de hostilidade à riqueza – recorde-se a proposta do Presidente Hollande de taxar a 75% os rendimentos mais elevados – e aos serviços financeiros em geral – a França é conhecida como dos principais apoiantes de um imposto sobre as transações financeiras.

Finalmente, o inglês tem uma taxa de penetração relativamente baixa e a fluência em francês continua a ser bastante necessária para funcionar no dia-a-dia.

### **Hipótese C: Amsterdão**

Amesterdão é uma das principais cidades europeias no que toca a novas tecnologias, sendo a sede regional de empresas como a Netflix, a Uber e a Tesla. O inglês tem uma elevada taxa de penetração e tem muitas escolas de nível internacional.

A oferta de alojamento (tanto para empresas como para pessoas) é variada e localizada numa cidade conhecida pela sua beleza arquitetónica, boa oferta cultural e gastronómica, perspetiva cosmopolita e tradição como centro internacional de negócios. Também tem boas vias de comunicação, com um bom aeroporto e linhas férreas a ligar às principais capitais europeias.

No entanto, também Amesterdão sofre de um problema de reputação legislativa semelhante a França. No seguimento da crise financeira, os Países Baixos impuseram um limite de 20% do salário aos bónus anuais dos banqueiros, o que é um forte desincentivo financeiro precisamente para as pessoas que serão responsáveis por tomar a decisão sobre uma eventual relocação.

### **Hipótese D: Dublin**

Dublin é igualmente um grande centro tecnológico europeu, junto com Amesterdão e Londres, sendo a sede europeia da Google, da Apple, do Facebook, da Dropbox e do Twitter. Evidentemente, a Irlanda é um país anglófono, com um sistema de *Common Law* e, de acordo com o *International Financial Services Centre*, mais de 50% das empresas financeiras mundiais já têm a sua representação no país. Como consequência, existe facilidade de acesso e de atração de pessoal altamente qualificado, tendo em conta que a cidade também é conhecida pela sua boa qualidade de vida, incluindo bons restaurantes, boa oferta cultural e boas escolas. Outra das características que define o regime de atratividade de Dublin tem a ver com os seus baixos impostos sobre as empresas (12,5%), relativamente a outros países.

---



Ainda assim, é no fator humano que Dublin parece enfrentar os maiores problemas, pois a oferta de casas não acompanha a procura – a cidade tem apenas cerca de 1,8 milhões de pessoas – levando a um aumento de preços (problema, aliás, comum a Londres, embora os valores não sejam comparáveis), e os transportes disponíveis não parecem ser adequados, tanto dentro da cidade como de acesso internacional, quando comparado com a facilidade de acesso de outras alternativas.

### **Hipótese E: Luxemburgo**

O futuro do Luxemburgo enquanto centro financeiro parece um pouco incerto, após os escândalos LuxLeaks que provaram que o Grã-ducado tinha feito alguns acordos com multinacionais que lhes permitia ter um estatuto fiscal muito vantajoso.

Para já, é um centro financeiro importante na Europa – mesmo não tendo em conta a sua dimensão – sendo sede de 143 bancos com ativos totais de 800 mil milhões de EUR, bem como de várias multinacionais, como a Paypal, o Skype e a Delphi. Isto é, em larga parte, devido ao facto de os impostos sobre os rendimentos de pessoas coletivas serem, mesmo tendo em conta o regime geral, dos mais baixos da Europa. Evidentemente, o Luxemburgo é ainda a sede do Tribunal de Justiça da UE e do Banco Europeu de Investimento.

Ademais, é um país por demais habituado a imigração, estimando-se que cerca de metade dos seus 563.000 habitantes tenham cidadania estrangeira. Os luxemburgueses também são, por natureza, multilingues, tendo grande facilidade nas principais línguas europeias (inglês, francês e alemão).

No entanto, o país tem um problema evidente de dimensão. Dificilmente o Luxemburgo teria espaço para alojar todas as empresas e trabalhadores que atualmente laboram na *City* de Londres. Não obstante, o grã-ducado tem registado um aumento do número de empresas registadas no seu território.

### **Hipótese F: Berlim**

Berlim também se destaca pela sua capacidade de atrair talento na área das novas tecnologias. É uma cidade multicultural, tem uma oferta cultural muito variada, e é, quando comparada com as restantes capitais europeias, relativamente barata. Mais de dois terços do dinheiro investido na Alemanha em 2015 foram para Berlim. Já em 2014, a Google e a Lufthansa criaram a *Factory Berlin*, um campus para fomentar a cooperação entre *startups*.

Porém, apresenta os mesmos problemas a nível nacional que Frankfurt, sem muitas das vantagens. A língua continua a ser um obstáculo (embora o inglês seja mais comum) e evidentemente a legislação é a mesma. No entanto, a localização é pior e Berlim não tem a tradição de serviços financeiros que Frankfurt tem.

### **Hipótese G: Edimburgo**

Edimburgo permanece parte do RU, mas tendo em conta as declarações da PM Nicola Sturgeon sobre a necessidade de a Escócia (cujos cidadãos votaram maioritariamente a favor da manutenção na UE) se

---

pronunciar durante o processo de saída, não é de excluir um segundo referendo de independência. Aliás, a recente decisão do Supremo Tribunal Britânico de que a Escócia, Irlanda do Norte e País de Gales não teriam de se pronunciar para invocar o artigo 50.º vem, por um lado, tornar a saída da Escócia mais provável, e por outro, mais difícil, visto que um *hard* Brexit do RU também significaria uma *hard exit* da Escócia.

Caso tal aconteça, convém não esquecer que Edimburgo é o segundo maior centro financeiro do RU, e sede de uma série de empresas de gestão de ativos, bem como do *Royal Bank of Scotland*. Esta hipótese ganha força se vista em combinação com a última que se descreve abaixo.

### **Hipótese H: Finança multipolar**

Uma última hipótese passa pela não emergência evidente ou imediata de uma nova praça financeira europeia. É perfeitamente possível que, fruto de as diferentes empresas adotarem diferentes estratégias, não venha a surgir uma nova praça financeira comparável com Londres na próxima década – partindo do princípio que esta, de facto, perde a sua posição hegemónica. Isto pode ocorrer devido a uma combinação de diversos fatores:

- as empresas podem achar ser mais vantajoso mover apenas algumas operações para dentro do EEE, mas manterem a sede principal numa praça financeira fora, mas de carácter mundial;
- as empresas podem mover a sua sede para uma praça financeira determinada, mas cada qual adotar um destino diferente, perdendo o efeito de concentração, mas ganhando com eventuais incentivos negociados com a cidade/país de destino;
- reconhecendo a possibilidade de atomização referida, as empresas podem decidir estar presentes em vários mercados ao mesmo tempo, ainda que com operações mais reduzidas.

Caso se verifique a saída dos prestadores de serviços financeiros de Londres, é provável que, eventualmente, haja uma cidade que se adapte melhor do que as outras e seja o novo centro financeiro, mas há uma boa possibilidade de isso não acontecer num futuro mais próximo.

Como reforço desta possibilidade, convém recordar que a atração dos mercados financeiros é interessante não apenas para as cidades, mas sobretudo para as suas bolsas de valores. Assim, um fator a ter em conta é que as bolsas de Amsterdão, Bruxelas, Paris e Lisboa pertencem à mesma empresa, a Euronext, que evidentemente terá bastante a perder com um efeito de escala que veja Frankfurt (operada pela *Deutsche Börse*) emergir como um dos principais – ou mesmo o principal – mercado financeiro do EEE.

### **3.5.3. Indústrias Culturais e Criativas**

O conceito de Indústrias Culturais e Criativas (ICC) é vasto e diverso e abarca um conjunto de atividades que têm em comum a utilização da criatividade, do conhecimento cultural e da propriedade intelectual como recursos para produzir bens e serviços com significado social e cultural, como sejam as artes performativas e visuais, o património cultural, o artesanato e a joalharia, o cinema, a fotografia, a rádio, a televisão, a

música, a edição, o *software* educacional e de entretenimento (assinaladamente vídeo jogos) e outro *software* e serviços de informática, os novos Média, a arquitetura, o *Design*, a moda e a publicidade<sup>14</sup>.

O RU apresenta um setor económico robusto, em rápido crescimento, o que se poderá comprovar pela importância que as suas indústrias de cinema, televisão, vídeo jogos, musica, *design*, moda e imprensa têm para o mundo. Na vertente mais cultural, referência ainda aos seus conhecidos museus, galerias, teatros e património.

Com o Brexit, os principais problemas que o setor cultural e criativo do RU poderá enfrentar são os seguintes:

- *Falta de mão-de-obra qualificada e limitações à realização de festivais, instalações artísticas, tournées, produção de filmes de cinema, etc.*- os trabalhadores da UE têm ajudado a colmatar esta falha e têm contribuído para um conhecimento aprofundado dos diferentes mercados pelo RU (*market intelligence*); a ausência de livre circulação poderá condicionar a prestação de serviços do RU na UE e vice-versa, com potenciais repercussões nas ICC; um sistema de vistos poderá não ser suficiente, nem adequado, para fazer face ao elevado número de *freelancers* que presta serviços ao setor.
- *Ensino Superior, I&D, Erasmus +* – os estudantes europeus contribuem significativamente para o financiamento das instituições de ensino superior do RU, mas no pós-Brexit, as mesmas terão de suportar as propinas para estudantes internacionais, o que irá reduzir ainda mais o banco de talentos disponível ao setor; com a ausência de programas como o H2020 existe o risco da I&D associada ao setor diminuir; o acesso a programas como o Erasmus + ficará em causa.
- *Financiamento* - a economia criativa no RU é financiada por um *mix* de fundos públicos e empresas privadas lucrativas, e tem por base as universidades. Os fundos têm suportado diversos projetos e infraestruturas, contribuído para o aumento das exportações e encorajado as trocas entre diferentes culturas promovendo a diversidade, pelo que terão que ser substituídos por alternativas válidas.
- *Exportações das ICC* - a UE é um mercado muito procurado para as exportações das ICC do RU e é particularmente valioso para as PME e microempresas do setor. As indústrias criativas conferem grande projeção ao país pela influência (*soft power*) de áreas como a música, o cinema ou a televisão, pelo que o setor irá procurar alternativas para impedir que as suas exportações diminuam.
- *Propriedade intelectual e direitos de autor* - existe incerteza sobre a forma como estas matérias consagradas na legislação comunitária serão vertidas na legislação do RU. Espera-se que o desenvolvimento do Mercado Único Digital, que pretende harmonizar a legislação relativa a propriedade intelectual e conteúdo digital dos diferentes EM, constitua um grande contributo para a economia europeia. O resultado destas negociações será crítico para o RU que tem estado muito envolvido nas negociações. Se o RU sair destas negociações há o risco de não obter os benefícios esperados.

---

<sup>14</sup> Definição adaptada do Documento de Trabalho n.º 2 relativo às Indústrias Culturais e Criativas, da ENEI – Estratégia Nacional de Investigação e Inovação para uma Especialização Inteligente 2014-2020

### 3.6. Investimento

É inegável a importância do RU enquanto investidor e enquanto recetor de investimento. A constatação vale não apenas no quadro da UE, onde quase sempre se encontra em posições cimeiras, mas igualmente no contexto mundial. No papel de investidor, o desempenho do país, todavia, difere significativamente conforme analisados os fluxos de investimento ou os acumulados.

Para a análise dos quadros abaixo, importa ter presente que o princípio direcional reflete a direção ou influência do investimento e que “origem” corresponderá à entidade donde provém o investimento enquanto “destino” será o lugar recetor do mesmo.

**Quadro 13: Fluxos de IDE (Princípio direcional origem)**

UN: Milhões de dólares

|                | 2010      | 2011      | 2012      | 2013      | 2014      | 2015      | Var 15/14 |
|----------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Mundo          | 1.391.918 | 1.557.640 | 1.308.820 | 1.310.618 | 1.318.470 | 1.474.242 | 11,8%     |
| União Europeia | 478.906   | 491.730   | 351.719   | 272.925   | 296.362   | 487.150   | 64,4%     |
| Reino Unido    | 48.092    | 95.586    | 20.701    | -18.771   | -81.809   | -61.441   | 24,9%     |
| Portugal       | -9.782    | 13.435    | -8.206    | -2.043    | 4.108     | 8.167     | 98,8%     |

Fonte: UNCTAD, *World Investment Report* (2016)

**Quadro 14: Acumulado de IDE (Princípio direcional origem)**

UN: Milhões de dólares

|                | 2000      | 2010       | 2015       | Var 15/10 |
|----------------|-----------|------------|------------|-----------|
| Mundo          | 7.436.836 | 20.803.737 | 25.044.916 | 20,4%     |
| União Europeia | 2.890.286 | 9.007.230  | 9.341.790  | 3,7%      |
| Reino Unido    | 923.367   | 1.574.707  | 1.538.133  | -2,3%     |
| Portugal       | 19.417    | 62.286     | 63.565     | 2,1%      |

Fonte: UNCTAD, *World Investment Report* (2016)

Com 1.538 mil milhões de dólares de Investimento Direto Estrangeiro (IDE) acumulado no exterior, em 2015 (-2,3% do que em 2010), o RU representou 6,1% do IDE mundial<sup>15</sup>, peso que decresceu relativamente ao detido em 2000 (12,4%). Tendo em conta o peso do RU no contexto do IDE da UE, verifica-se esta mesma tendência decrescente, sendo que em 2015 foi de 16,5%, cerca de metade do que era em 2000. Não obstante a relevância enquanto investidor, o país não integra o top 20 das economias que mais investiram em 2015 ou sequer em 2014. Na verdade, os fluxos de IDE para o exterior são negativos nos últimos três anos (com especial queda em 2014), pese embora registem alguma recuperação face ao ano anterior. Ainda assim, o país destaca-se frequentemente como financiador nas listas dos 10 maiores projetos de raiz (*greenfield projects*) em várias regiões<sup>16</sup>.

Considerando a distribuição geográfica do IDE britânico, em termos de acumulado, em 2014, o RU liderava o *stock* de IDE no continente africano, sendo o 6.º investidor na Ásia (o primeiro da UE), o 4.º na América

<sup>15</sup> O peso de Portugal, em 2015, enquanto investidor, no mundo, é de 0,3% e na União Europeia é de 0,7%, mantendo-se estável face a 2000, em ambos os casos.

<sup>16</sup> A título meramente exemplificativo, prevêem-se investimentos na ordem dos 5000 milhões de dólares, em minérios, na Mongólia, pelo grupo Rio Tinto, 1048 milhões no Cazaquistão, em carvão, petróleo e gás natural, pela CompactGTL ou 183 milhões em hotelaria, na Papua Nova Guiné, pelo grupo Inter Continental Hotels Group (IHG), segundo o Relatório Mundial do Investimento da UNCTAD, baseado em informações do Financial Times Ltd, fDi Markets (disponível em [www.fDimarkets.com](http://www.fDimarkets.com)).

Latina (o segundo da UE, depois de Espanha, que ocupava o 1.º lugar) e o 6.º nas designadas “economias de transição” (o 4.º da UE). Note-se que, em todas estas regiões, o valor acumulado do investimento do RU aumentou de 2009 para 2014. Quando analisada a sua posição no contexto europeu, o RU cedeu o primeiro lugar à Alemanha, que em 2015 cifrou o seu acumulado de IDE no exterior em 1.812 mil milhões de dólares (mais 274 mil milhões do que o RU)<sup>17</sup>. É, contudo, o principal investidor em *greenfield projects*.

Um indicador demonstrativo da importância do RU nesta área é o de que os seus investidores foram os maiores utilizadores do mecanismo de resolução de litígios investidor-Estado (ISDS), com 10 dos 70 casos conhecidos em 2015. Seguiram-se a Alemanha, o Luxemburgo e os Países Baixos, todos com 9 casos. Se considerarmos o acumulado de processos desde 1984, a posição do RU na ordenação geral dos países de origem dos investidores em ISDS desce para 3.º lugar, depois dos EUA e dos Países Baixos.

Enquanto destino de investimento, conforme decorre dos dois quadros infra, o RU recebeu menos 24,6% de fluxos de investimento em 2015 face a 2014, razão pela qual desceu no ranking mundial das 20 maiores economias recetoras de IDE, de 7.º lugar para 12.º lugar, respetivamente. Em rigor, os fluxos de investimento foram os mais baixos dos últimos 5 anos, nunca se tendo voltado a atingir o pico de 2010 (58.200 milhões de dólares). Assim, não se estranha que o peso relativo do RU enquanto destino de fluxos de investimento na UE e no mundo tenha sofrido um decréscimo considerável, na proporção da metade, de 2014 para 2015, significando hoje 9%, no primeiro caso, e 2,2%, no segundo.

#### Quadro 15: Fluxos de IDE (Princípio direcional destino)

UN: Milhões de dólares

|                | 2010      | 2011      | 2012      | 2013      | 2014      | 2015      | Var 15/14 |
|----------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Mundo          | 1.388.821 | 1.566.839 | 1.510.918 | 1.427.181 | 1.276.999 | 1.762.155 | 38,0%     |
| União Europeia | 384.945   | 425.843   | 446.454   | 319.457   | 292.095   | 439.458   | 50,5%     |
| Reino Unido    | 58.200    | 42.200    | 55.446    | 47.592    | 52.449    | 39.533    | -24,6%    |
| Portugal       | 2.424     | 7.428     | 8.869     | 2.672     | 7.614     | 6.031     | -20,8%    |

Fonte: UNCTAD, *World Investment Report* (2016)

Em sentido contrário apontam os dados referentes ao acumulado de IDE no RU, os quais não só apresentam variação positiva de 2014 para 2015 (38%) como refletem a estabilidade do peso relativo do país como recetor de investimento – o RU acolhe 5,8% do acumulado de investimento do mundo e 18,8% da UE<sup>18</sup>. Aliás, no contexto da UE, o país foi o principal destino de IDE de entre os EM nos últimos 2 anos, seguido da Alemanha e da França.

#### Quadro 16: Acumulado de IDE (Princípio direcional destino)

UN: Milhões de dólares

|                | 2000      | 2010       | 2015       | Var 15/10 |
|----------------|-----------|------------|------------|-----------|
| Mundo          | 7.488.449 | 20.189.655 | 24.983.214 | 23,7%     |
| União Europeia | 2.345.798 | 7.351.768  | 7.771.956  | 5,7%      |
| Reino Unido    | 463.134   | 1.057.188  | 1.457.408  | 37,9%     |
| Portugal       | 34.224    | 114.994    | 114.220    | -0,7%     |

Fonte: UNCTAD, *World Investment Report* (2016)

<sup>17</sup> Em termos de fluxos de IDE, a Holanda, a Irlanda e a Alemanha foram os EM que mais investiram, pela ordem indicada.

<sup>18</sup> O peso relativo de Portugal no Mundo e na União Europeia, enquanto recetor de investimento, manteve-se constante se comparado o valor de acumulado em 2015 com o acumulado em 2000 (1,5% e 0,5%, respetivamente).

Segundo dados do *World Investment Report* (2016), o volume das compras por Fusões e Aquisições transfronteiriças no RU quase duplicou em 2015, fixando-se em 71 mil milhões de dólares. Entre os principais setores encontram-se os produtos farmacêuticos (17 mil milhões) e o imobiliário (12 mil milhões), com forte participação dos chineses neste último. Também os fluxos de ações e lucros reinvestidos apresentaram um comportamento muito positivo, com ganhos de 31%, o que se deveu ao robusto desempenho económico do país, principalmente se comparado com outras economias europeias. Não obstante, o fluxo total de IDE no país decresceu 25% (de cerca de 52 para 40 mil milhões de dólares), devido a uma queda nos empréstimos intraempresas.

Em termos prospetivos, importa frisar que as Agências de Promoção de Investimento (IPA, no inglês) consideram o RU como uma das principais fontes e destinos de investimento para o triénio 2016-2018, assumindo a 3.<sup>a</sup> e 4.<sup>a</sup> posição ao nível mundial, respetivamente, e a primeira ao nível da UE, em qualquer dos casos, seguido da Alemanha.<sup>19</sup>

Como bem sinalizado pelo Relatório Mundial do Investimento da UNCTAD, as repercussões do Brexit, mesmo enquanto mera probabilidade, afetarão, por certo, o peso do país enquanto destino de IDE, em 2016 e depois disso<sup>20</sup>. A propósito, o Presidente da Goldman Sachs, Lloyd Blankfein, disse mesmo que, neste momento, Nova Iorque estava já a lucrar com o Brexit, devido à relutância de empresas americanas em investir no mercado europeu, atento a potencial perda dos designados “passaportes financeiros”.

O raciocínio é extensível ao investimento com origem no RU. Isto porque, como facilmente se compreenderá, numa área como o investimento, em que a previsibilidade e a estabilidade são decisivas, a incerteza sobre como serão reguladas as relações económicas (e não só) entre o RU e a UE e entre o RU e o Resto do Mundo, aliada ao fator tempo, incontornável no processo de tamanha complexidade, condicionarão o comportamento dos agentes económicos, mormente dos investidores.

---

<sup>19</sup> Segundo o Relatório Mundial do Investimento da UNCTAD, com base no IPA Survey, da mesma instituição.

<sup>20</sup> “Uncertainty over whether the United Kingdom will exit the EU is also likely to weigh on FDI to the country in 2016 – and beyond, if a “Brexit” materializes”, in *World Investment Report* (2016), p. 70.

---

## 4. RELAÇÕES ECONÓMICAS ENTRE PORTUGAL E REINO UNIDO

### 4.1. Comércio de bens

Desde 2000, a balança comercial de bens entre Portugal e o RU tem sido positiva para o nosso país (única exceção foi o ano de 2010). Tendo como referência os últimos dois anos, constata-se que as exportações de bens nacionais com destino ao mercado do RU registaram um aumento significativo de 2014 para 2015 (13,8%), atingindo mesmo o valor mais elevado desde 2000. Por sua vez, as importações oriundas daquele país registaram apenas um aumento ligeiro (3,6%), ficando ainda distante dos valores registados no início deste século (acima do limiar dos 2 mil milhões de EUR). Isto refletiu-se num acréscimo de mais de 30% no *superavit* da nossa balança comercial com o RU, bem como numa taxa de cobertura de 177,8% (atingindo o máximo desde 2000).

**Quadro 17: Balança comercial de bens entre Portugal e RU**

UN: Milhões de euros

|  | 2014   | 2015   | Variação<br>15/14 | 2015<br>jan/jun | 2016<br>jan/jun | Variação<br>16/15 |
|--|--------|--------|-------------------|-----------------|-----------------|-------------------|
| Exportações  | 2.944  | 3.350  | 13,8%             | 1.640           | 1.791           | 9,2%              |
| Importações  | 1.818  | 1.884  | 3,6%              | 990             | 947             | -4,3%             |
| Saldo  | 1.126  | 1.466  | 30,2%             | 650             | 844             | 29,8%             |
| Taxa cobertura das importações pelas exportações (%) | 161,9% | 177,8% |                   | 165,6%          | 189,0%          |                   |

Fonte: INE

Considerando os dados já existentes para o período de janeiro-junho de 2016, e face a período homólogo de 2015, é possível confirmar que as exportações nacionais com destino ao RU mantêm tendência de crescimento (9,2%) e que as importações nacionais oriundas do RU sofreram uma contração (4,3%), resultando o saldo da balança de bens e taxa de cobertura mais favoráveis para Portugal.

Esta tendência positiva dos fluxos de comércio de bens com o RU é ainda mais relevante atendendo à posição e quota do RU no total daqueles fluxos nacionais. Tomando como referência o ano de 2015, o RU absorveu 6,7% do total das exportações nacionais de bens (mais 0,6 p.p. face a 2014), subindo a sua posição para nosso 4.º maior cliente, e foi responsável por 3,1% do total das importações nacionais de bens (igual em 2014), mantendo-se como o nosso 6.º maior fornecedor.

**Quadro 18: RU no comércio de bens de Portugal**

|                       | 2014 | 2015 | 2016 jan/jun |
|-----------------------|------|------|--------------|
| Como cliente          |      |      |              |
| Posição               | 5.ª  | 4.ª  | 4.ª          |
| Quota (% exportações) | 6,1  | 6,7  | 7,2          |
| Como fornecedor       |      |      |              |
| Posição               | 6.ª  | 6.ª  | 6.ª          |
| Quota (% importações) | 3,1  | 3,1  | 3,2          |

Fonte: INE

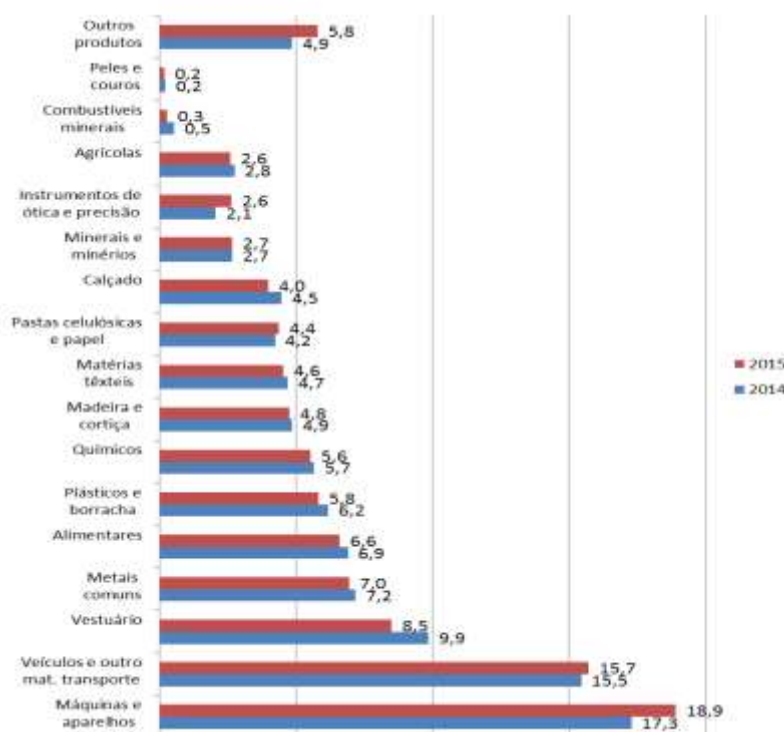
Em termos de importância para as exportações nacionais, o RU apenas é ultrapassado pela Espanha (1.º cliente, absorvendo ¼ das nossas exportações), pela França e Alemanha (2.º e 3.º cliente, individualmente absorvendo cerca de 12% das nossas exportações). Quanto aos operadores económicos portugueses que exportam para o RU, passaram de 2617 em 2014 para 3713 em 2015, o que traduz um acréscimo de 41,5%.



Os dados estatísticos já disponíveis para o período janeiro-junho de 2016 confirmam a tendência positiva das relações comerciais de Portugal com o RU, registando um aumento da quota do RU no total das nossas exportações de bens em 0,5 p.p.

Conforme se ilustra no gráfico seguinte, os grupos de produtos que têm assumido um maior peso nas exportações nacionais com destino ao RU, responsáveis por cerca de 67% do total dessas exportações, são: máquinas e aparelhos (em especial quadros/cabinas/armários para comando ou distribuição elétrica, radares e aparelhos de radionavegação/radiotelecomando, fios/cabos/fibra ótica/condutores, partes de motores de explosão ou diesel); veículos e outro material de transporte (maioritariamente partes e acessórios e automóveis de passageiros e mistos); vestuário (em especial camisolas de malha, roupa de cama, mesa, toucador ou cozinha, fatos/conjuntos/peças de tecido para mulher e homem); metais comuns (maioritariamente construções, fios, barras, telas ou outros de ferro ao aço); alimentares (maioritariamente vinhos, charutos/cigarros/cigarrilhas e conserva de tomate); plásticos e borracha (em especial pneus novos e obras várias de plásticos); químicos (em especial medicamentos)<sup>21</sup>.

**Gráfico 9: Exportações de Portugal com destino ao RU, por grupos de produtos (%)**



Fonte: INE

De salientar que, de 2014 para 2015, as exportações nacionais para o RU registaram aumentos na maioria destes grupos de produtos com maior peso – 24,5% para máquinas e aparelhos, 15,8% para veículos, 10,2% para metais, 11,2% para químicos, 8,6% para alimentares, 7,1% para plásticos e borracha - sendo a única exceção o vestuário, que registou um ligeiro decréscimo (1,8%). Em relação aos restantes grupos de produtos, salientar que apenas os combustíveis e as peles e couros registaram um decréscimo (40,1% e

<sup>21</sup> Para maior detalhe, ver quadro 1 do anexo 1, onde são listados todos produtos exportados para o RU em 2014 e 2015, por posição pautal a 6 dígitos, os respetivos valores e a percentagem face ao total das exportações nacionais para o RU. Para uma perspetiva centrada nos principais produtos exportados (acima de 1 Milhão de EUR), ver quadro 1 do anexo 2.

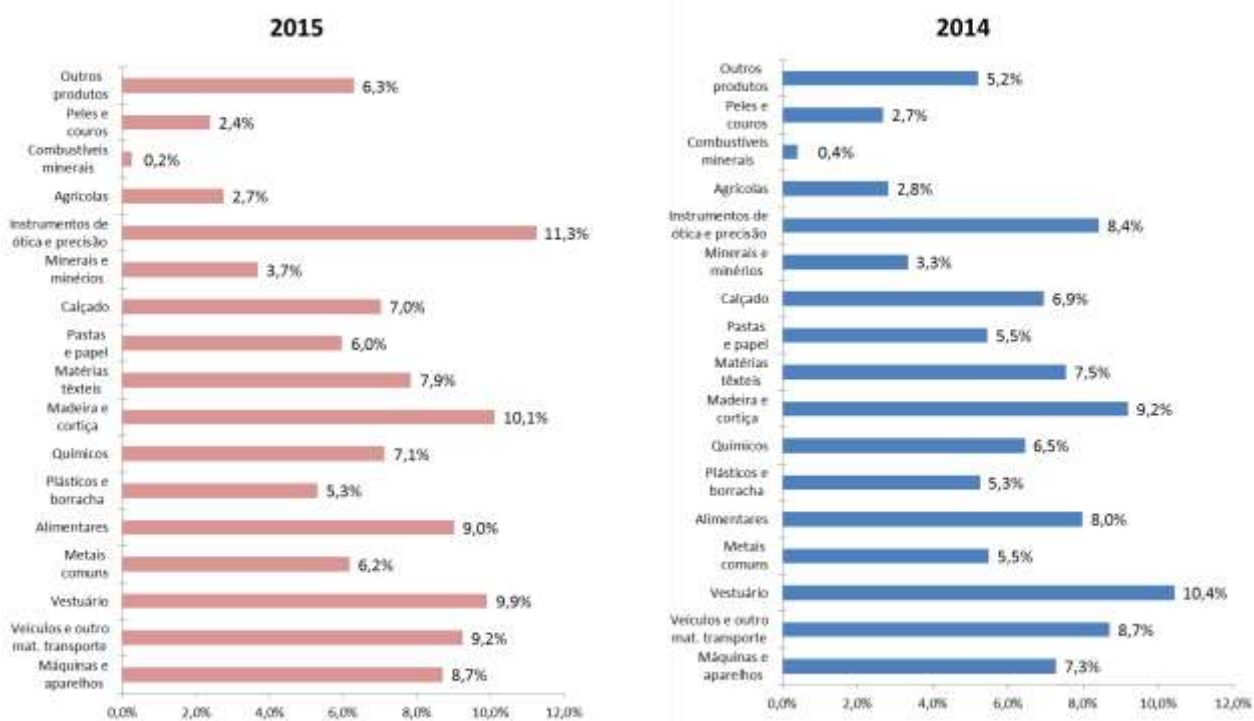


8,6% respetivamente) no valor das exportações para o RU, enquanto todos os restantes registaram aumentos (máximo de 45,4% para os instrumentos de ótica e precisão; mínimo de 1,7% para calçado).

No período de janeiro-junho de 2016, e face a período homólogo de 2015, e acompanhando a tendência do total das exportações, estes grupos de produtos de maior importância na estrutura das exportações nacionais para o RU assinalam um comportamento globalmente positivo – 32,3% para máquinas e aparelhos, 16,2% para químicos, 14,9% para veículos, 7,7% para metais, 7,6% para plásticos e borracha, 0,06% para vestuário - embora haja a assinalar o decréscimo dos alimentares (1,6%). Em relação aos restantes grupos de produtos, salienta a tendência fortemente regressiva dos combustíveis, que neste período de janeiro-junho de 2016, e face a período homólogo de 2015, sofreram uma quebra de 43,6%. Também com um comportamento negativo, temos a madeira e cortiça (24%) e as pastas e o papel (19,6%). Em compensação, assinala-se o comportamento positivo dos químicos (16,2%), dos minerais e minérios (14,6%) e dos instrumentos de ótica e precisão (26,7%).

Também interessante será analisar a importância do RU, enquanto cliente, para cada um destes grupos de produtos exportados. O gráfico seguinte ilustra quota do RU para cada um dos grupos de produtos que temos analisado, comparando-a com a quota do RU no total das exportações nacionais, que foi 6,7%. e de 6,1%, nos anos de 2015 e 2014, respetivamente.

**Gráfico 10: Quota do RU no total das exportações de Portugal, por grupos de produtos (%)**



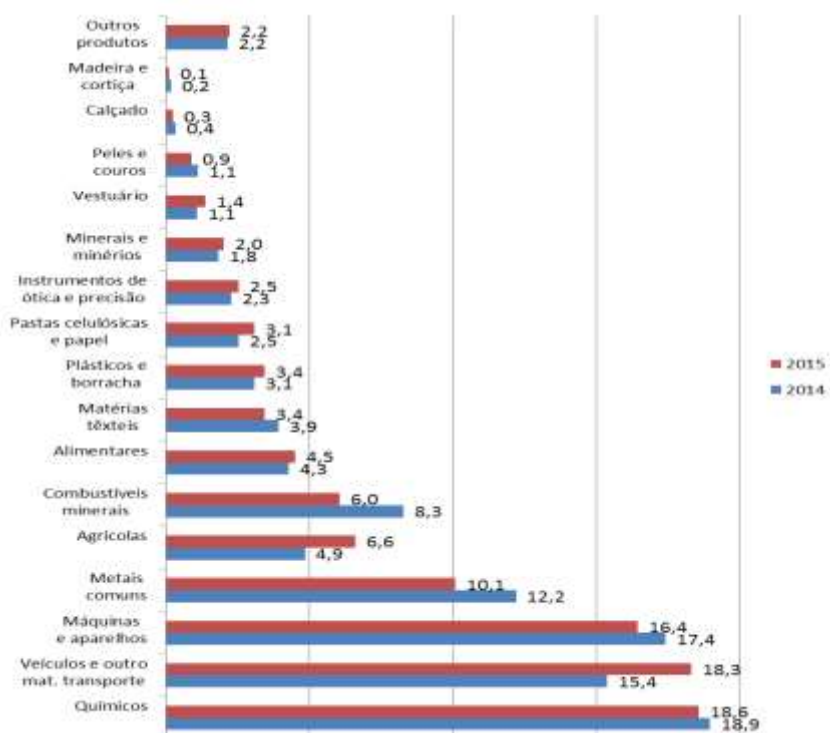
Fonte: INE

Verifica-se que os grupos de produtos para os quais o mercado do RU assumiu maior importância enquanto cliente – com quotas superiores à média global anual – foram de dois tipos: os de peso relevante no total das nossas exportações para o RU, como máquinas e aparelhos, veículos e outro material de transporte, vestuário, produtos alimentares e químicos; mas também os de peso menos significativo, que tiveram no

mercado britânico um cliente preferencial, como instrumentos de ótica e precisão, calçado, matérias têxteis e madeira e cortiça. Por conseguinte, os grupos de produtos para os quais o mercado do RU assumiu menor importância enquanto cliente – com quotas inferiores à média global – foram também dois tipos: os de peso menos significativo no total das nossas exportações para o RU, como peles e couros, combustíveis, produtos agrícolas, minerais e minérios; mas também os de peso significativo, que tiveram no mercado britânico um cliente pouco relevante, como metais comuns e dos plásticos e borracha<sup>22</sup>.

Quanto às importações nacionais com origem no RU, verifica-se uma forte concentração em apenas 4 grupos de produtos, individualmente responsáveis por mais de 10% do total e cumulativamente representando 63% desse total: químicos (maioritariamente medicamentos, sangue/plasma, reagentes e agentes orgânicos de superfície), veículos (em especial veículos de transporte de passageiros e peças e acessórios), máquinas e aparelhos (em especial telefones, máquinas de processamento de dados, circuitos integrados, discos/cartões de memória), metais comuns (maioritariamente desperdícios de ferro ou aço e aço inoxidável em lingotes ou outras formas)<sup>23</sup>.

**Gráfico 11: Importações de Portugal com origem no RU, por grupos de produtos (%)**



Fonte: INE

De 2014 para 2015, os principais grupos de importações nacionais oriundas do RU registaram comportamentos muito distintos: acréscimo significativo para veículos (23,5%), pequeno acréscimo para

<sup>22</sup> Para maior detalhe, ver quadro 1 do anexo 1, onde é calculado a quota do RU, enquanto mercado cliente, para cada uma das posições pautais a 6 dígitos (a sombreado, as posições pautais com quotas de mercado acima da média do respetivo ano). Para uma perspetiva centrada nos principais produtos exportados (acima de 1 Milhão de EUR), ver quadro 1 do anexo 2.

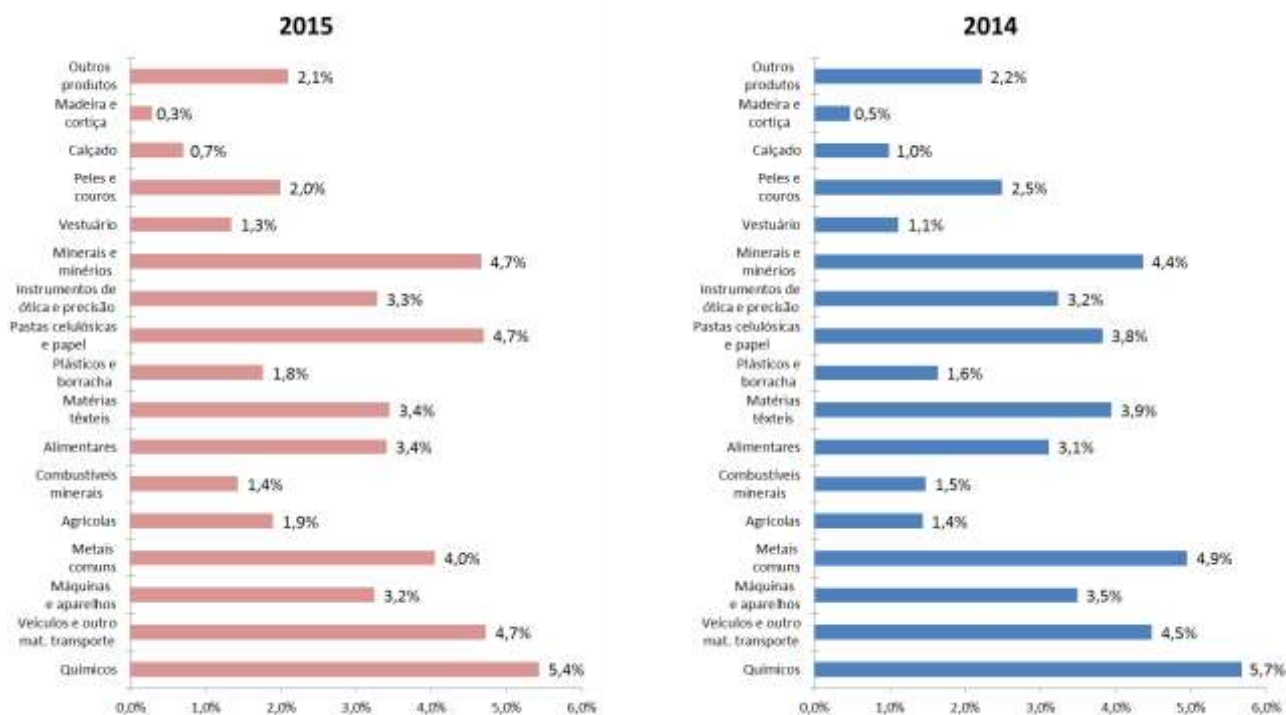
<sup>23</sup> Para maior detalhe, ver quadro 2 do anexo 1, onde são identificados todos os produtos importados do RU em 2014 e 2015, por posição pautal a 6 dígitos (de acordo com a Nomenclatura Combinada), os respetivos valores e a sua percentagem face ao total das

químicos (1,5%), pequeno decréscimo para máquinas e aparelhos (2,1%), decréscimo significativo para metais (-21,5%). Em relação aos restantes grupos de produtos, há a salientar: o aumento registado no valor das importações de produtos agrícolas (40,9%), das pastas e do papel (26,4%) e do vestuário (30,4%); em sentido contrário, o decréscimo do valor das importações de madeiras e cortiça (37,8%), calçado (25,1%), combustíveis (24,3%) e peles e couros (18,2%).

Este comportamento variável mantém-se no período de janeiro-junho de 2016, quando comparado com o período homólogo de 2015. Dos grupos de produtos de maior importância na estrutura das importações nacionais oriundas do RU: veículos (24%) mantêm a tendência crescente; metais (-21,5%) mantêm a tendência decrescente; máquinas e aparelhos (5,6%) revertem as anteriores tendências decrescentes. Quanto aos restantes grupos de produtos: os combustíveis (-64,2%) e as peles e couros (-25,2%) mantêm/agravam a tendência decrescente; as pastas e o papel (-19,1%) invertem negativamente a sua tendência anterior; o calçado (137,6%) e a madeira e cortiça (10%) invertem positivamente a sua tendência anterior; o vestuário (25,1%) mantém a tendência crescente.

À semelhança do que se fez anteriormente relativamente às exportações, será ainda de analisar a importância do RU, enquanto fornecedor, para cada um destes grupos de produtos importados. O gráfico seguinte ilustra quota do RU para cada um dos grupos de produtos que temos analisado, comparando-a com a quota do RU no total das importações nacionais, que foi de 3,1% em 2014 e 2015.

**Gráfico 12: Quota do RU no total das importações de Portugal, por grupos de produtos (%)**



Fonte: INE

importações nacionais daquele mercado. Para uma perspetiva centrada nos principais produtos importados (acima de 1 Milhão de EUR), ver quadro 2 do anexo 2.

Considerando os anos de 2014 e 2015, verifica-se que os grupos de produtos para os quais o RU assumiu maior importância enquanto fornecedor – com quotas superiores à média – foram de dois tipos: os de peso relevante no total das nossas importações do RU, caso dos químicos, veículos e outro material de transporte, máquinas e aparelhos e metais comuns; mas também os de peso menos significativo, que tiveram no RU um fornecedor preferencial, caso dos minérios e minerais e das pastas e papel. Já os grupos de produtos para os quais o RU assumiu menor importância enquanto fornecedor – com quotas inferiores à média global – corresponderam a grupos de peso menos significativo no total das nossas importações do RU, destacando-se madeira e cortiça e calçado, com quotas inferiores a 1%<sup>24</sup>.

Face ao atual (e histórico) forte relacionamento comercial entre Portugal e o RU, é expectável que a futura saída do RU da UE venha a afetar significativamente esse relacionamento, refletindo-se numa tendência regressiva dos fluxos de comércio. Sendo a balança comercial de bens francamente positiva para Portugal, e dada a importância do RU enquanto mercado cliente, os efeitos esperados serão tanto mais negativos quanto mais grave for a imposição de barreiras pautais e não pautais, atualmente inexistentes, à entrada dos produtos nacionais no mercado britânico.

Atendendo aos modelos possíveis para o futuro relacionamento do RU com a UE, o impacto sobre o relacionamento bilateral de bens com Portugal poderá ser mais ou menos penalizador para os interesses nacionais, ofensivos e defensivos. Saliente-se que esses interesses centram-se, não apenas nos produtos de maior representatividade no total dos fluxos comerciais de Portugal com o RU, mas também nos produtos que, embora menos representativos, têm no RU um parceiro preferencial, seja como cliente, seja como fornecedor, o qual poderá condicionar em grande medida a sustentabilidade dos respetivos setores produtivos.

Certo é que nenhum dos cenários em causa permitirá manter o mesmo nível de integração económica atualmente existente. O impacto irá depender, em grande parte, do nível de liberalização pautal que será assegurado aos produtos de maior interesse ofensivo nacional, mas também da maior ou menor aproximação regulamentar. Por último, haverá ainda que equacionar os efeitos indiretos nos fluxos de comércio de bens de Portugal, quer para o RU, quer para a UE27, decorrentes do abandono (ou não) da Pauta Aduaneira Comum por parte do RU e que poderão aumentar a concorrência à produção dos setores ofensivos nacionais.

## **4.2. Comércio de serviços**

### **4.2.1. Enquadramento geral**

Olhando para a balança comercial entre Portugal e o RU, existe um saldo positivo para Portugal que parece estar em evidente expansão. No seguimento do previamente explicitado, espera-se que este sofra com a saída do RU, em termos absolutos – devido à redução dos fluxos – mas não necessariamente em termos relativos, devido ao tipo de serviços que podem ser mais afetados.

---

<sup>24</sup> Para maior detalhe, ver quadro 2 do anexo 1, onde é calculada a quota do RU, enquanto mercado fornecedor, para cada uma das posições pautais a 6 dígitos (a sombreado, as posições pautais com quotas de mercado acima da média do respetivo ano). Para uma perspetiva centrada nos principais produtos importados (acima de 1 Milhão de EUR), ver quadro 2 do anexo 2.



### Quadro 19: Balança Comercial de Serviços de Portugal com o RU

UN: Milhões de euros

|  | 2014   | 2015   | Variação<br>15/14 | 2015<br>jan/jun | 2016<br>jan/jun | Variação<br>16/15 |
|--|--------|--------|-------------------|-----------------|-----------------|-------------------|
| Exportações  | 3.255  | 3.719  | 7,9%              | 1.594           | 1.730           | 8,5%              |
| Importações  | 1.344  | 1.514  | 5,8%              | 753             | 744             | -1,3%             |
| Saldo  | 1.911  | 2.205  | --                | 841             | 986             | --                |
| Taxa cobertura das importações pelas exportações (%) | 242,3% | 245,7% | --                | 211,6%          | 232,6%          | --                |

Fonte: INE

### Quadro 20: Quota do RU no Comércio Internacional Português de Serviços

|   | 2014  | 2015  | 2016<br>jan/jun |
|---|-------|-------|-----------------|
| Reino Unido como cliente de Portugal    | 13,9% | 14,7% | 15,1%           |
| Reino Unido como fornecedor de Portugal | 11,1% | 11,7% | 11,7%           |

Fonte: INE

O que foi acima dito para o saldo da balança comercial PT-RU é igualmente válido para a quota do RU no comércio internacional de serviços. A importância do RU enquanto parceiro de Portugal é apreciável, seja enquanto cliente, seja enquanto fornecedor, pelo que é expectável que seja negativamente afetado pela saída do RU, não obstante algumas circunstâncias de relevo, como se verá de seguida.

### Quadro 21: Exportações de Portugal com destino ao RU, por Tipo de Serviços

UN: Milhões de euros

|   | 2014         |            | 2015         |             | Variação<br>15/14 |
|---|--------------|------------|--------------|-------------|-------------------|
|   | Valor        | %          | Valor        | %           |                   |
| Viagens e Turismo                       | 1.748        | 53,7       | 2.007        | <b>54,0</b> | 14,8 %            |
| Transportes                             | 714          | 21,9       | 891          | <b>24,0</b> | 24,8 %            |
| Outros serviços                         | 306          | 9,4        | 356          | <b>9,6</b>  | 16,4 %            |
| TIC                                     | 217          | 6,7        | 218          | <b>5,9</b>  | 0,5 %             |
| Serviços financeiros                    | 109          | 3,3        | 126          | <b>3,4</b>  | 16 %              |
| Serviços de manutenção e reparação      | 81           | 2,5        | 31           | <b>0,8</b>  | -61,4 %           |
| Serviços culturais                      | 24           | 0,7        | 30           | <b>0,8</b>  | 26,5 %            |
| Construção                              | 18           | 0,6        | 23           | <b>0,6</b>  | 28,7 %            |
| Seguros e pensões                       | 16           | 0,5        | 16           | <b>0,4</b>  | -3,3 %            |
| Manufatura                              | 12           | 0,4        | 10           | <b>0,3</b>  | -19,7 %           |
| Bens e serviços fornecidos pelo governo | 8            | 0,2        | 9            | <b>0,2</b>  | 17,6 %            |
| Propriedade intelectual                 | 3            | 0,1        | 2            | <b>0,0</b>  | -41,9 %           |
| <b>Total</b>                            | <b>3.255</b> | <b>100</b> | <b>3.719</b> | <b>100</b>  | <b>14,3 %</b>     |

Fonte: INE

Este quadro é extremamente importante ainda que não particularmente surpreendente. Por um lado, mais de metade das importações do RU para Portugal têm a ver com viagens e turismo – com praticamente um quarto ligado a serviços de transporte, aos quais estão umbilicalmente ligados – e têm vindo a aumentar, tal como se tem registado neste setor em geral. Novamente, estará dependente do acordo que se chegar com o RU e qual o regime que se estabelecer para a entrada dos cidadãos daquele país na UE. De recordar, aliás, que a imigração de cidadãos da UE para o RU foi uma das questões mais contenciosas durante a campanha para o referendo e portanto a atual liderança está sob forte pressão da opinião pública para dar resultados

visíveis no que diz respeito à limitação da circulação de pessoas. Por outro lado, devemos limitar as conjecturas apenas aos elementos em comum entre turismo e imigração. Quaisquer limitações à liberdade de estabelecimento, cidadania ou residência num determinado país são razoavelmente indiferentes para o setor turístico (salvo se estivermos a falar do estabelecimento de uma empresa de turismo, claro está). Os maiores problemas surgirão dependendo do regime que se venha impor para entrada, como por exemplo a exigência de vistos ou outros requisitos.

O setor ‘outros serviços’ é um setor extremamente geral, que abarca diversos serviços prestados por empresas, e que têm um peso relativo significativo precisamente pela sua abrangência – incluindo tudo desde serviços de consultoria, a serviços jurídicos e de saúde.

Finalmente destacamos o setor das TIC, que ocupam uma quota não negligenciável dos fluxos. Quanto este setor terá a perder com a saída do RU é ambíguo. Por um lado, evidentemente limita o seu potencial de crescimento se os investidores e prestadores de serviços ficarem impedidos de entrar no RU para se estabelecer e buscar clientes. Por outro lado, estamos a falar de um setor que está pouco sujeito a barreiras físicas, pelo que o reflexo pode vir a ser mínimo. Isto tendo em conta que a legislação europeia (e, portanto, a britânica) neste setor é extremamente aberta mesmo relativamente a países com os quais a UE não tem nenhum acordo comercial, pelo que é provável que, em qualquer uma das situações, o regime permaneça significativamente inalterado no imediato. Tendo dito isto, existe sempre o risco de o RU adotar medidas, *a posteriori*, que sejam mais restritivas da liberdade de estabelecimento de empresas, da prestação de serviços de forma transfronteiriça e da mobilidade de pessoas. Enquanto os dois primeiros casos se preveem como pouco prováveis – na medida em que o tendencial posicionamento britânico para maior liberalização e abertura seja guia – a terceira está sujeita a limitações políticas já mencionadas, e que não se pode perentoriamente afirmar não serem contagiosas.

#### Quadro 22: Importações de Portugal com origem no RU, por Tipo de Serviço

UN: Milhões de euros

|   | 2014         |            | 2015         |             | Variação<br>15/14 |
|---|--------------|------------|--------------|-------------|-------------------|
|   | Valor        | %          | Valor        | %           |                   |
| Viagens e Turismo                       | 390          | 29,1       | 420          | <b>27,7</b> | 7,5 %             |
| Outros serviços                         | 243          | 18,1       | 314          | <b>20,7</b> | 29,1 %            |
| Transportes                             | 210          | 15,6       | 245          | <b>16,2</b> | 16,8 %            |
| TIC                                     | 195          | 14,5       | 185          | <b>12,2</b> | -5 %              |
| Serviços financeiros                    | 78           | 5,8        | 90           | <b>5,9</b>  | 14,8 %            |
| Propriedade Intelectual                 | 64           | 4,8        | 85           | <b>5,6</b>  | 31,5 %            |
| Serviços culturais                      | 59           | 4,4        | 62           | <b>4,1</b>  | 5,5 %             |
| Seguros e pensões                       | 55           | 4,1        | 61           | <b>4,0</b>  | 10,2 %            |
| Serviços de manutenção e reparação      | 41           | 3,0        | 45           | <b>3,0</b>  | 12,1 %            |
| Bens e serviços fornecidos pelo governo | 2            | 0,2        | 4            | <b>0,3</b>  | 84,5 %            |
| Construção                              | 5            | 0,4        | 4            | <b>0,2</b>  | -28,3 %           |
| Manufatura                              | 1            | 0,1        | 0            | <b>0,0</b>  | -96,5 %           |
| <b>Total</b>                            | <b>1.344</b> | <b>100</b> | <b>1.514</b> | <b>100</b>  | <b>12,7 %</b>     |

Fonte: INE

No caso das importações de Portugal com origem no RU deparamo-nos com um cenário algo diferente e seguramente mais equilibrado. O setor das viagens continua a ocupar um lugar cimeiro, mas já não de



destaque – o que se explica pela dimensão do mercado de destino – imediatamente seguido pelas categorias ‘outros serviços’ e ‘transporte’, às quais se aplica o mesmo raciocínio que anteriormente enunciado.

No setor das TIC o cenário é igualmente misto, pois infelizmente o número não discrimina o tipo de serviço. Se considerarmos que a importação se dê em áreas que podem ser substituídas pelo mercado português, eventuais limitações (a existirem) podem ser favoráveis no sentido de poderem aumentar a quota de mercado das empresas portuguesas. No entanto, se alternativas pouco viáveis existirem a nível nacional, a perda dos contributos britânicos para a cadeia de valor poderá ter de ser substituída com alternativas de outros países (por exemplo, outros EM) a preços em princípio superiores (resultantes de menor concorrência) e sem benefícios para as empresas, consumidores e economia nacional.

#### 4.2.2. Turismo

O turismo é uma das principais fontes de receita a nível nacional, sendo um dos principais setores exportadores de serviços da economia portuguesa. Os mercados que representaram maior fonte de receita foram RU, França, Espanha e Alemanha, tendo o primeiro passado a representar o maior mercado emissor de receita<sup>25</sup>.

Em 2015, o saldo da balança turística portuguesa aumentou 9,5%, o que representa um saldo de 7,8 mil milhões de EUR, inferior no entanto ao valor de crescimento em 2014<sup>26</sup>. No primeiro semestre de 2016, registou-se um aumento de turistas em Portugal, tendo sido registado 8,5 milhões<sup>27</sup>, com aumento de 10,8% em hóspedes e 11,2% em dormidas, relativamente a período homólogo em 2015<sup>28</sup>.

Estima-se que o turismo irá criar, até 2026, 1 milhão de empregos em Portugal, de acordo com estudos do Conselho Mundial de Viagens e Turismo<sup>29</sup>. A hotelaria é hoje responsável por cerca de 60 mil empregos diretos e 160 mil indiretos.<sup>30</sup>

Face a estes dados verifica-se que o turismo em Portugal está em crescimento, estando igualmente a aumentar o valor gasto por turista, fruto da abertura a novos mercados<sup>31</sup>.

Sendo o turismo um dos principais motores da economia nacional, e considerando a atratividade do mercado nacional para o povo britânico, torna-se necessário proceder a um breve enquadramento do turismo britânico em Portugal, de forma a podermos avaliar os impactos da saída do RU da UE.

---

<sup>25</sup> INE Estatísticas do Turismo 2016, edição 2016, p. 24

<sup>26</sup> Idem, p. 24

<sup>27</sup> [http://www.jornaldenegocios.pt/empresas/detalhe/nunca\\_portugal\\_teve\\_tantos\\_turistas](http://www.jornaldenegocios.pt/empresas/detalhe/nunca_portugal_teve_tantos_turistas)

<sup>28</sup> INE Dormidas e proveitos com crescimentos expressivos - Junho de 2016

<sup>29</sup> <https://eco.pt/2016/11/17/turismo-vai-criar-um-milhao-de-empregos-em-portugal-ate-2026/>

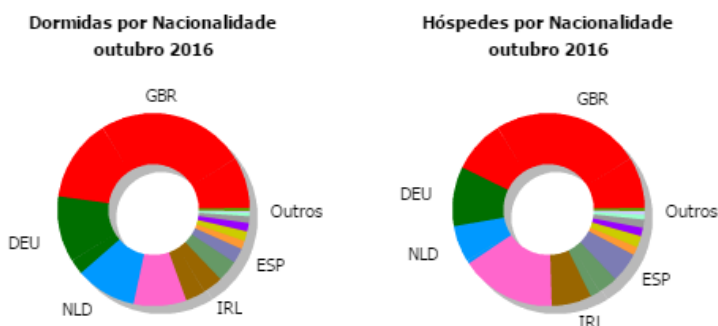
<sup>30</sup> idem

<sup>31</sup> <https://www.publico.pt/2016/07/05/economia/noticia/governo-diz-que-portugal-vai-bater-novo-recorde-de-turistas-em-2016-1737411>

---

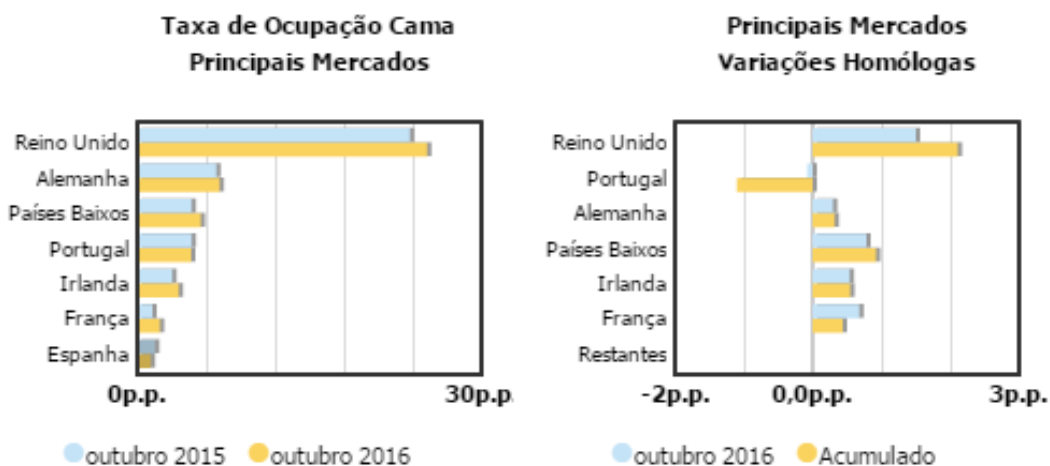
Portugal é o 5.º principal destino do turismo britânico a nível europeu e o 6.º a nível internacional, atrás de países como Espanha, França, EUA, Itália e Irlanda, enquanto o RU é a principal origem dos turistas internacionais em Portugal, representando 24% do total de dormidas estrangeiras e 17% do total de hóspedes.

**Gráfico 13: Dormidas e hóspedes por nacionalidade**



Fonte: AHETA

**Gráfico 14: Taxa de ocupação e variações homólogas para principais mercados**



Fonte: AHETA

O RU representou 54% das exportações nacionais de serviços e o turismo representou 24% das exportações nacionais para aquele país, tendo gerado valores superiores a 2000 milhões de EUR em 2015, o que representou um crescimento de 14,6% face a 2014<sup>32</sup>. Em termos comparativos, as receitas provenientes do turismo britânico ultrapassam o valor das receitas do conjunto dos 5 grupos de produtos exportados para o RU (2000 milhões vs 1900 milhões).

O mercado britânico foi, em 2015, o principal mercado emissor de receita em termos de alojamento, com 1,8 milhões de hóspedes e 8,6 milhões de dormidas (+12,0% e +10,8% do que em 2014). A hotelaria

<sup>32</sup> Dados AICEP in Portugal: Estatísticas de Relacionamento Económico com o Reino Unido



concentrou a quase totalidade das dormidas deste mercado (94,8%), cabendo ao alojamento local uma quota de apenas 4,5% e ao turismo no espaço rural 0,7%. Os principais destinos foram o Algarve (66,1%) e R. A. Madeira (20,2%)<sup>33</sup>.

Quanto aos dados de 2016, no 1.º semestre verificou-se que o turismo proveniente do RU representou 27,7% das dormidas e cresceu 14% relativamente ao período homólogo de 2015<sup>34</sup>.

Neste enquadramento, salientam-se as três principais regiões nacionais em termos de turismo, no ano de 2015: Algarve, Lisboa e Madeira, que em conjunto representam cerca de 74% do total de dormidas estrangeiras<sup>35</sup>.

A região do Algarve foi a região com maior crescimento económico em 2015, impulsionado pelo setor do turismo<sup>36</sup>. É igualmente o principal destino dos turistas britânicos em Portugal, 67% das dormidas britânicas em Portugal, representando 44% das dormidas estrangeiras.

A Associação dos Hotéis e Empreendimentos Turísticos do Algarve (AHETA) estima que as receitas turísticas do Algarve, provenientes da estadia de cerca de 6,5 milhões de turistas nacionais e estrangeiros, representam mais de metade das receitas turísticas nacionais, sendo que a região apresenta uma das melhores taxas de ocupação anuais do país<sup>37</sup>.

De acordo com dados da AHETA, referentes a outubro de 2016, o RU representa o maior mercado do turismo algarvio, bem como o país de origem da maioria dos hóspedes da região.

Importa ainda referir que esta região é vista igualmente como um dos principais destinos para os cidadãos britânicos reformados, fruto do clima e custo de vida da região.

A Região Autónoma da Madeira recebeu 20% do total de dormidas britânicas, representando 28% das dormidas nesta região.

Os residentes no RU originaram cerca de 1,7 milhões de dormidas (+16,1% do que em 2014), correspondendo a 25,3% do total, sendo que 57,8% das mesmas ocorreram nos hotéis e 31,3% nos hotéis-apartamentos, sendo que 80,3% dessas dormidas ocorreram no município do Funchal<sup>38</sup>.

Segundo dados do Turismo da Madeira, o RU, no período de janeiro a setembro de 2016 representou 21,4% do total de hóspedes nas unidades hoteleiras da região, em relação a 20,7% em período homólogo em 2015, tendo ficado uma média de 6,4 noites na região.

---

<sup>33</sup> Idem p. 44.

<sup>34</sup> INE Dormidas e proveitos com crescimentos expressivos - Junho de 2016.

<sup>35</sup> INE Estatísticas do Turismo 2016, edição 2016, p. 5.

<sup>36</sup> INE [https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine\\_destaques&DESTAQUESdest\\_boui=250418409&DESTAQUESmodo=2](https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_destaques&DESTAQUESdest_boui=250418409&DESTAQUESmodo=2).

<sup>37</sup> <https://eco.pt/2016/12/14/o-que-vale-mais-para-o-algarve-um-barril-de-petroleo-ou-um-hotel-cheio/>.

<sup>38</sup> Balanço estatístico anual do Turismo na RAM, documento produzido pela Direção Regional de Estatística da Madeira, consultado através do site do Turismo da Madeira (<http://www.visitmadeira.pt/pt-pt/info-uteis/informacao-turistica-regional#9226>).

---

A região de Lisboa representou 8,5% de dormidas, sendo a terceira região do país que mais atrai os cidadãos britânicos.

Na Região Autónoma dos Açores, o RU ainda não tem um peso significativo, ao analisar os dados referentes ao período entre janeiro e outubro de 2016, verifica-se que representa 3,5% do total de dormidas no período referido<sup>39</sup>.

Em ambos os casos, o número poderá aumentar com aumento dos voos *low-cost* e a abertura de novas rotas e novas companhias ao mercado nacional.

O Brexit terá certamente impactos socioeconómicos no setor do turismo em Portugal, não só em termos de receita, como em termos de emprego e desenvolvimento regional. Considerando o enquadramento anterior, podemos afirmar que a região que poderá sofrer maiores consequências com o processo de saída será o Algarve, como consequência da maior exposição e dependência do mercado britânico.

Em termos de receitas, considerando as flutuações do valor da libra esterlina desde o resultado do referendo – não tem atingido os valores prévios ao referendo de 1,30 EUR por libra - prevê-se uma quebra do poder de compra dos cidadãos britânicos que se desloquem a Portugal. A flutuação da libra tem sido de tal ordem que a taxa de câmbio praticada por algumas empresas em aeroportos britânicos chegou a atingir valores inferiores a 1 EUR por 1 GBP, como no caso do aeroporto de Southampton (0,88 EUR por cada libra). Assim, será de prever uma quebra das receitas turísticas provenientes do mercado britânico que, no entanto, poderão ser compensadas por receitas provenientes de outros mercados em expansão no nosso país.

No que toca ao emprego, poderão ocorrer algumas quebras no setor hoteleiro caso se verifique um decréscimo, não compensado por outros mercados, na ocupação hoteleira em alguma das regiões com mais procura pelos britânicos. No entanto, consideramos que não serão impactos significativos.

Se o RU sair da União perdendo, ou tendo limitações no acesso ao mercado interno e, assim, à liberdade de circulação, o volume de turistas em Portugal provenientes daquele mercado poderá diminuir como resultado das burocracias que poderão surgir associadas à circulação no espaço Schengen. Tal como no cenário anterior, prevê-se que seja um impacto pouco significativo, na medida em que quer a União quer o Governo britânico pretenderão estabelecer acordos que agilizem a circulação dos cidadãos pelos seus territórios.

Considerando que Portugal, a par de Espanha, Itália e França, é um dos principais destinos dos cidadãos britânicos reformados, surgem também dúvidas sobre o estatuto com que estes ficarão. Sendo as comunidades britânicas impulsionadores e dinamizadores das economias de algumas regiões, especialmente do Algarve, prevê-se que os Governos nacionais criem acordos bilaterais com o RU, no sentido de acautelar a estadia desses cidadãos. Assim, permitirá a minimização dos impactos negativos e a manutenção do Investimento Estrangeiro nas regiões onde essas comunidades se inserem.

---

<sup>39</sup> Informação Estatística relativa ao Turismo do Serviço Regional de Estatística dos Açores de 15 de dezembro de 2016.

Ainda sobre o investimento, tendo em consideração a grande presença de investimento britânico nas regiões do Algarve e da Madeira, existindo na primeira empreendimentos turísticos e campos de golfe daí derivados, o Brexit poderá causar quebras no investimento feito nessas regiões, fruto não só da desvalorização da libra, como também dos possíveis entraves à circulação de capital do RU para território da União.

Em conclusão, o Brexit poderá vir a ter impactos negativos no turismo em Portugal, com diminuição de receitas e de investimento, como consequência da desvalorização da libra esterlina e quebras no fluxo de turistas britânicos, com a possível limitação das liberdades de circulação. No entanto, o impacto em termos de receitas será minimizado com as receitas provenientes de novos mercados que começam a ganhar força em Portugal.

Em termos de investimento, o impacto poderá ser maior na região do Algarve, uma vez que é a região portuguesa com maior dependência do turismo britânico.

Contudo, o Brexit poderá trazer vantagens para Portugal, uma vez que poder-se-á recentrar o foco para novos mercados, quem sabe até com maior poder de compra e mais predispostos a investir que o britânico.

Colocamos ainda o cenário totalmente oposto de que o Brexit poderá também levar a um aumento das receitas do turismo, caso não haja diminuição dos fluxos turísticos provenientes do RU e uma desvalorização da libra a valores inferiores a 1 EUR por 1 GBP.

É espectável, em qualquer dos cenários, que Portugal se mantenha como um destino atrativo para a população britânica.

Os impactos reais no turismo em Portugal dependerão em grande parte do modelo de relacionamento futuro do RU com a UE, sendo que, em caso de *hard Brexit*, Portugal poderia retirar daí vantagens, negociando acordos bilaterais com o RU, que agilizem a circulação dos fluxos turísticos.

### **4.3. Investimento**

Relativamente à situação portuguesa, da análise dos fluxos de Investimento Direto Português para o exterior (IDPE) e os fluxos entrados em Portugal (IDE), vertidos nos quadros seguintes, respetivamente, poder-se-á referir que o IDPE, no seu conjunto, aumentou 47% de 2014 para 2015. Esta variação foi ainda mais notória no que respeita ao IDPE para outros EM (cerca de 177%).

Inversamente, nos restantes países do mundo, o IDPE decresceu significativamente, apresentando valores negativos no ano passado. Verificou-se, pois, uma deslocalização dos fluxos dos países extra UE para os EM. De notar que os fluxos de IDPE para o RU têm sido positivos e crescentes nos últimos 3 anos (em 2015, o seu peso relativo foi de 1,8%), recuperando dos valores negativos de 2012.

### Quadro 23: Fluxos de Investimento Direto de Portugal no exterior

UN: Variações líquidas em Milhões de Euros, exceto quando indicado

|                 | 2009   | 2010   | 2011   | 2012   | 2013   | 2014  | 2015  | % Var 15/14 |
|-----------------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|-------|-------------|
| IDPE (total)    | -264   | -7.386 | 9.664  | -6.387 | -1.031 | 3.036 | 4.478 | 47%         |
| União Europeia  | 1.076  | -7.512 | 10.323 | -6.599 | 786    | 1.752 | 4.852 | 177%        |
| Países extra-UE | -1.340 | 126    | -659   | 212    | -1.817 | 1.284 | -374  | -129%       |
| Reino Unido     | -563   | 414    | 123    | -12    | 11     | 56    | 89    | 58%         |

Fonte: Banco de Portugal (princípio direcional)

Nos últimos anos, Portugal tem vindo a consolidar a sua situação de captador de IDE, exceção feita a 2013, onde se sentiu um acentuado decréscimo dos fluxos de investimento. Ainda assim, no total, Portugal recebeu menos 5% em 2015 do que no ano anterior. Tal facto deveu-se à forte retração dos fluxos provenientes de países extra-UE (88%), que foi além do crescimento dos fluxos oriundos da UE. Por conseguinte, os fluxos de IDE em Portugal retomaram a sua estrutura tradicional, em que preponderam os fluxos da UE comparativamente a outras origens. Para a evolução positiva dos fluxos da UE, contribuíram os investimentos com origem no RU, com uma variação positiva de 19%.

### Quadro 24: Fluxos de Investimento Direto Estrangeiro em Portugal

UN: Variações líquidas em Milhões de Euros, exceto quando indicado

|                 | 2009   | 2010  | 2011  | 2012  | 2013  | 2014  | 2015  | % Var 15/14 |
|-----------------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------------|
| IDE (total)     | 1.160  | 1.830 | 5.343 | 6.894 | 2.011 | 5.726 | 5.433 | -5%         |
| União Europeia  | 968    | 1.693 | 4.574 | 7.354 | 1.283 | 2.294 | 5.010 | 118%        |
| Países extra-UE | 192    | 137   | 770   | -460  | 727   | 3.432 | 423   | -88%        |
| Reino Unido     | -1.674 | 4     | -259  | -194  | 153   | 529   | 632   | 19%         |

Fonte: Banco de Portugal (princípio direcional)

Na tentativa de avaliar as potenciais consequências do Brexit para Portugal, importa estudar o relacionamento das duas economias, preferencialmente com fundamento em dados tão atualizados quanto possível. Daí a análise e comparação do IDE e do IDPE entre os dois países, com informação referente ao primeiro semestre do ano em curso e o respetivo período homólogo de 2015.

### Quadro 25: Fluxos de Investimento Direto entre Portugal e RU (Princípio direcional)

UN: Milhões de euros

|       | 2011    | 2012    | 2013    | 2014   | 2015   | Var 15/11 | 1º S 2015 | 1º S 2016 | Var 16/15 |
|-------|---------|---------|---------|--------|--------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| IDPE  | 122,7   | -11,5   | 11,3    | 56,2   | 88,8   | -27,6%    | 25,3      | -49,4     | -295,3%   |
| IDE   | -258,95 | -193,98 | 152,81  | 529,1  | 632,0  | 344,1%    | 23,0      | 76,3      | 231,7%    |
| Saldo | 381,61  | 182,48  | -141,47 | -472,9 | -543,2 | -         | 2,3       | -125,7    | -         |

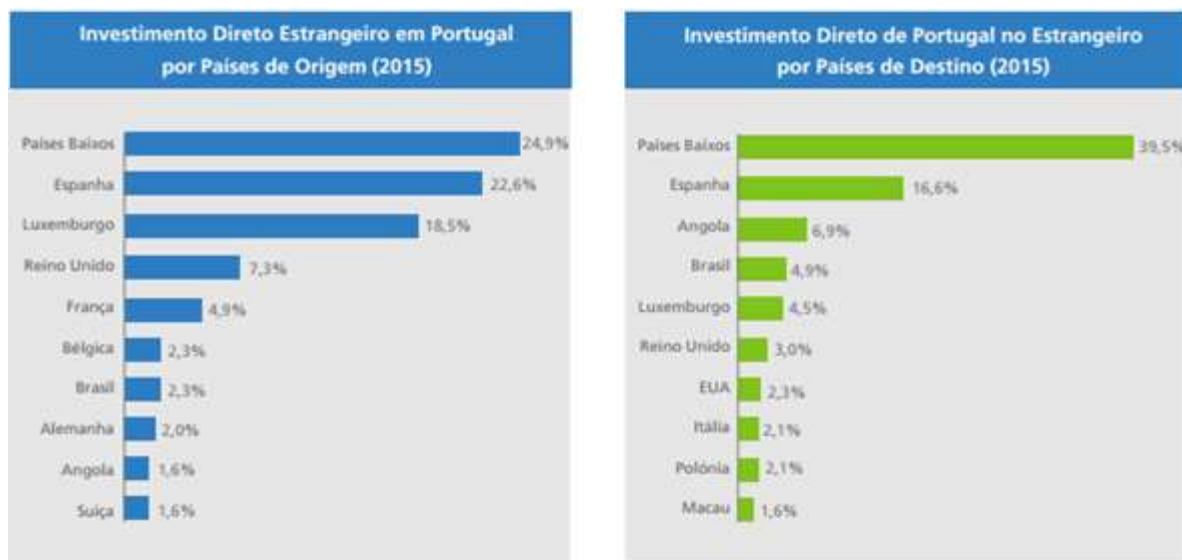
Fonte: Banco de Portugal

Os fluxos de Investimento Direto Português no RU (IDPE), durante o primeiro semestre de 2016, foram negativos. Nos últimos 5 anos, tal havia ocorrido apenas em 2012 (-11,5 milhões de EUR). Em contrapartida, a tendência dos fluxos de investimento provenientes do RU (IDE) passou a ser positiva em 2013, cifrando-se em 632 milhões de EUR no ano de 2015. Já o saldo dos fluxos de investimento mantém tendência negativa,

que se manifesta desde 2013, parecendo apontar para um abrandamento significativo dos fluxos entre os dois países.

Conforme indicado no gráfico abaixo, em 2015, o RU foi o 4.º maior investidor em Portugal, sendo que os três primeiros foram igualmente EM da UE. Como principais fontes de investimento em Portugal, extra-UE, surgem o Brasil, Angola e a Suíça, a par dos EUA (também com um peso de 1,6%).

**Gráfico 15: Investimento Direto Estrangeiro em Portugal por Países de Origem e Investimento Direto de Portugal no Estrangeiro por Países de Destino (2015)**



Fonte: AICEP, com base em dados do Banco de Portugal

No que concerne ao destino do IDPE, o RU ocupa já a 6.ª posição (com cerca de 3%) ou a 4.ª (depois dos Países Baixos, de Espanha e do Luxemburgo), se considerados EM unicamente.

De acordo com informação da AICEP, entre os setores com maior relevância, para efeitos de IDPE, destacam-se: energia (em especial as renováveis); TIC; aeronáutico; turismo; biotecnologia e o “cluster” da saúde; construção/hotelaria; e serviços de logística.

Entre as empresas portuguesas com investimento no RU destacam-se: Alert Life Sciences Computing, Altitude Software, Amorim, BPI, Banco Finantia, Banco Santander Totta, BANIF, CGD, CIN, Coloep Portugal, Critical Software, Fladgate Partnership Vinhos, Frezite – Ferragens de Corte, Gatewit, Grupo Pestana, Grupo Salvador Caetano, José de Mello Saúde, Logoplaste, Martifer, Millenium BCP, Montepio Geral, Novo Banco, Outsystems, INAPA, Portucel, Quidgest, Science4You, Sociedade de Desenvolvimento da Madeira, SONAE, Topatlântico, TAP e Vicaima.



## Quadro 26: Acumulado de Investimento Direto entre Portugal e RU (Princípio direcional)

UN: Milhões de euros

|              | 2011     | 2012     | 2013     | 2014 dez | 2015 dez | Var 15/11 | 2015 jun | 2016 jun | Var 16/15 |
|--------------|----------|----------|----------|----------|----------|-----------|----------|----------|-----------|
| IDPE         | 558,1    | -188,5   | 727,9    | 1.474,7  | 1.477,4  | 164,7%    | 1.423,3  | 1.402,7  | -1,4%     |
| % T Portugal | 1,2%     | 0,4%     | 1,7%     | 3,0%     | 2,7%     | -         | 2,6%     | 2,5%     | -         |
| IDE          | 6.233,5  | 5.522,4  | 6.075,4  | 7.007,4  | 7.717,8  | 23,8%     | 7.042,2  | 7.747,0  | 10,0%     |
| % T Portugal | 7,8%     | 6,4%     | 6,7%     | 7,1%     | 7,3%     | -         | 6,6%     | 7,1%     | -         |
| Saldo        | -5.675,3 | -5.710,8 | -5.347,5 | -5.532,7 | -6.240,4 |           | -5.618,9 | -6.344,3 | -         |

Fonte: Banco de Portugal

Por último, é relevante frisar a tendência para o aumento continuado do acumulado de IDE do RU em Portugal. Com efeito, a taxa de variação entre junho de 2016 e o período homólogo fixou-se em 10%, contrastando com a constância, e até ligeiro decréscimo (-1,4%), do IDPE no RU.

Sem prejuízo da utilidade de um estudo mais detalhado sobre a composição do IDPE no RU e do IDE britânico em Portugal sobre a distribuição geográfica e setorial do IDE do RU para a Europa e o Resto do Mundo (dados, por ora, indisponíveis) podem arriscar-se algumas conclusões gerais sobre os impactos do Brexit para Portugal. Antes, porém, importará frisar que, outro dado sobremaneira importante prende-se com as opções que, entretanto, sejam conhecidas quanto ao modelo que regerá a saída e o futuro das relações entre RU, a União e os outros países e regiões do mundo – se algum dos 5 modelos que a seguir se descrevem, se um *mix* entre alguns deles, se algo de novo, *sui generis*, feito à medida.

Numa perspetiva de captação do investimento do RU para Portugal, recorde-se que o RU é o segundo maior investidor europeu e o 4.º para Portugal, representando 7,3% do IDE. Uma alteração dos destinos do investimento do país, designadamente porque as negociações se protelam por demasiado tempo ou porque indiciam um nível de integração menos profunda, por exemplo, poderá afetar a tendência crescente que vinha sendo definida em termos de acumulado de investimento em Portugal. Todavia, é igualmente possível a situação inversa, ou seja, o reforço do investimento nos EM, designadamente aqueles com os quais o relacionamento seja maior. Pensamos, *inter alia*, nas situações em que as empresas sediadas ou com atividade efetiva no RU (britânicas ou não) considerem mais benéfico, tendo em conta as novas regras, estabelecerem-se no território continental ou adquirirem participações em empresas nesse território como forma de manterem o acesso ao mercado comum nas condições que vigoram atualmente.

Parecem-nos igualmente preponderantes as condições internas que Portugal consiga oferecer aos investidores, não diretamente relacionadas com o processo de retirada da UE. Referimo-nos ao nível de crescimento económico do país, a estabilidade do ambiente do investimento, nomeadamente do regime fiscal, os níveis de inflação, outros facilitadores de investimento, etc. A propósito, refira-se que não existe entre Portugal e o RU um instrumento bilateral de proteção de investimento (os denominados BIT's<sup>40</sup>). Ainda que ambas as partes venham a manifestar interesse em negociar um acordo deste género, tal estaria dependente da prévia autorização da COM e do estatuto que o RU terá na UE.

<sup>40</sup> BIT – *Bilateral Investment Treaty* ou APPRI – Acordo de Promoção e Proteção Recíprocas de Investimento

Em todo o caso, a saída do RU poderá significar uma oportunidade para Portugal, importando, pois, definir uma estratégia de promoção de investimento específica para o Brexit, mas que considere para além do capital britânico o capital de outros países que pretendam deslocalizar os seus investimentos.

Na tentativa de discorrer sobre o comportamento do IDPE num futuro próximo, dir-se-á que a manutenção do RU como 6.º destino do investimento português se encontra intimamente relacionada com o que for decidido ao nível do modelo de regulação das relações com a UE. Contrariamente ao IDE, mantendo-se tudo o resto constante, dir-se-á que a relação será inversamente proporcional, i.e., quanto mais protecionista for a posição assumida pelo RU maior será a redução do investimento. Dito de outro modo, quanto menos profundo for o modelo de integração, menor será a atratividade do RU enquanto destino de investimento, pois a pertença ao Mercado Único constitui elemento essencial na maioria das decisões de investimento.

Uma última nota para reforçar a importância da rapidez da conclusão do processo, bem como da transparência e estabilidade com que o mesmo é conduzido. Adiar a formalização do pedido de saída, ocultar as preferências quanto ao modelo a adotar (ou enviar sinais contraditórios ao mercado sobre as negociações), protelar o período de 2 anos para a conclusão do acordo de saída (que não definirá ainda, pelo menos em detalhe, o relacionamento comercial entre o RU e a UE e o Resto do Mundo, constituem elementos cruciais e com forte impacto nas decisões do investimento. Na verdade, ainda que o resultado das negociações resultasse na manutenção do *status quo* (hipótese meramente académica e que só para efeitos de raciocínio aqui se coloca), ter-se-ão entretanto tomado uma miríade de decisões de investimento, algumas das quais dificilmente irreversíveis, pelo que nada será como agora.



## 5. FUTURO RELACIONAMENTO ECONÓMICO ENTRE A UE E O REINO UNIDO

### 5.1. Modelos possíveis

O impacto da saída do RU da UE está dependente de múltiplas variáveis, muitas delas ainda desconhecidas, sendo que o modelo de relacionamento económico a acordar entre a UE e o RU será indubitavelmente uma das principais. Dependendo do modelo de saída adotado, bem como da instabilidade decorrente do período de negociações com a UE, poderão existir impactos, oportunidades ou custos para as empresas nacionais (substituição de importações e de exportações, fluxos IDE/IDPE), quer no novo mercado intra-UE e nos fluxos bilaterais UE27-RU, quer em mercados de países terceiros.

Ao sair da UE, o RU deixa de ser parte integrante dos acordos comerciais negociados pela União, pelo que terão de ser renegociados os acordos existentes. É possível que exista um impacto negativo dessa saída sobre as negociações em curso, uma vez que a UE terá perdido uma das economias mais relevantes para ganhar vantagem negocial e os seus parceiros sofrerão perdas no valor preferencial do acordo. Por outro lado, caso o RU entenda negociar acordos preferenciais com terceiros, dificilmente conseguirá obter resultados tão benéficos como os atuais, uma vez que negociará sem a ligação ao mercado da UE. Ou seja, estamos numa situação de mútua perda.

Para além das trocas comerciais, os impactos do Brexit poderão ainda fazer-se sentir por outros canais como os fluxos de investimento estrangeiro ou mesmo através das políticas e regulamentações de natureza comercial. Importa não esquecer que uma saída do RU irá alterar o equilíbrio de forças entre tendências de maior liberalização e tendências mais protecionistas dentro do Conselho.

Os modelos de relacionamento económico entre a UE e o RU que têm vindo a ser mais frequentemente equacionados por peritos nesta área são:

- **Acordo similar ao da UE/Noruega, no âmbito do Espaço Económico Europeu (EEE)**

O RU poderia aderir ao EEE, através da prévia adesão à Associação Europeia de Comércio Livre (EFTA), assim conseguindo manter acesso pleno ao Mercado Único e às quatro liberdades de circulação – bens, serviços, pessoas e capitais - sem ter de aceitar as políticas comuns (por exemplo, as políticas comuns agrícola e pescas). Note-se que esta adesão poderá vir a ser dificultada pela oposição da Noruega, sendo necessário haver unanimidade.

Significaria que as trocas de bens entre o RU e a UE continuariam isentas de direitos aduaneiros, mas passariam a estar sujeitas a controlos de fronteira e procedimentos aduaneiros atualmente inexistentes, com os inerentes atrasos e custos para os agentes económicos. Mais, o RU deixaria de aplicar a Pauta Aduaneira Comum da UE às importações de bens oriundas de países terceiros, passando a aplicar a sua própria pauta. Passaria a ter autonomia para negociar acordos comerciais com esses países terceiros, mas o seu poder negocial e a sua importância enquanto parceiro comercial para esses países seria inferior ao atual. O mesmo se poderá dizer quanto à UE a 27, que perderia poder e influência no âmbito dos vários acordos comerciais em negociação ou a iniciar.

---



Quanto aos serviços e ao investimento, este modelo manteria o mais possível o atual cenário das relações entre o RU e a UE, o que seria positivo para a UE, por manter a estabilidade dos mercados financeiros, e para o RU, atendendo à forte terciarização da sua economia e à correlação entre serviços financeiros e investimento captado.

Porém, para poder manter acesso ao Mercado Único Europeu, o RU seria obrigado a continuar a adotar as regras e os regulamentos da UE, de forma a manter-se a convergência regulamentar e a não prejudicar as trocas entre o RU e a UE. No entanto, o RU ficaria agora sem qualquer poder de influência no processo legislativo europeu e não ganharia a tão proclamada liberdade de regular. Não poderia, nomeadamente, impor medidas restritivas à imigração, o que foi um dos principais argumentos políticos de defesa do Brexit. De igual modo, continuaria a contribuir de forma significativa para o Orçamento da UE, o que foi também um dos argumentos dos defensores da saída da UE.

Atendendo às pretensões britânicas de maior autonomia e liberdade de regular, em especial no que concerne à política de migração, este parece ser um modelo que o RU dificilmente adotará (relembre-se que os eurocéticos do RU manifestaram a sua recusa a este modelo). No entanto, seria o modelo que menos alteraria o atual contexto das relações comerciais e de investimento do RU com a UE, esperando-se que viesse a ter um impacto moderado nas respetivas economias.

- **União Aduaneira (UA), similar à Turquia**

Neste modelo, o RU deixaria de ter acesso ao Mercado Único de bens, serviços, pessoas e capitais. O estabelecimento de uma UA entre o RU e a UE iria enquadrar apenas as trocas comerciais de bens, sendo que apenas os produtos abrangidos pelo acordo poderiam circular livremente no espaço dessa UA. Significaria que seriam evitados os direitos aduaneiros entre o RU e a UE relativamente a esses produtos, mas o nível de liberalização ficaria dependente da cobertura setorial a ser negociada (p.ex. a UA com a Turquia apenas cobre bens industriais).

Adicionalmente, o RU continuaria a aplicar a Pauta Aduaneira Comum da UE às importações de bens oriundas de países terceiros, sem ter qualquer influência sobre a mesma e sem poder usufruir de eventuais preferências comerciais que a UE estabeleça com esses países terceiros. Muito embora o RU tivesse autonomia para também negociar preferências comerciais com esses países, nada os obrigaria a aceder a tal. Tal como no modelo anterior, o RU teria autonomia para negociar acordos comerciais com países terceiros, mas o seu poder negocial e a sua importância enquanto parceiro comercial para esses países seriam inferiores aos atuais.

Seria abolida a atual livre circulação de serviços e capitais entre o RU e a UE, alterando fortemente o atual ambiente de negócios e contribuindo para uma maior instabilidade dos mercados financeiros. Para o RU, seria espectável um impacto negativo no seu potencial exportador de serviços, em especial os serviços financeiros, bem como um desvio dos fluxos de investimento para outros centros financeiros europeus.

Com a adoção deste modelo, o RU não seria abrangido por qualquer política comum ou legislação comunitária, à exceção dos regulamentos e regras europeias aplicáveis aos bens abrangidos pela UA, sem

---

qualquer poder de influência no processo legislativo europeu quanto a estas matérias. Este modelo permitiria recuperar a tão desejada liberdade de regular em todas as restantes matérias, incluindo a polémica política de imigração. De igual modo, evitaria as contribuições do RU para o Orçamento da UE.

Apresenta, portanto, características mistas, que tanto o aproximam (i.e. liberdade de regular na maior parte das matérias) como afastam (i.e. sem influencia na Pauta Aduaneira que seria obrigado a aplicar) dos argumentos de defesa do Brexit.

- **Acordo de Comércio Livre (ACL)**

Neste modelo, o RU deixaria de ter acesso ao Mercado Único de bens, serviços, pessoas e capitais. Deixaria de aplicar a Pauta Aduaneira Comum da UE às importações de bens oriundas de países terceiros, passando a aplicar a sua própria pauta. O país estaria livre para acordar ACL com diferentes partes de forma totalmente independente da UE (novamente se chama a atenção para a perda de poder negocial e de importância enquanto parceiro comercial).

A sua relação com a UE seria também enquadrada por um ACL, sendo que o RU teria maior margem para tentar defender as suas sensibilidades e fazer vingar os seus interesses específicos no âmbito das negociações. No entanto, um acordo de comércio livre tem como pré-requisito um certo nível de abrangência e profundidade no tipo de acesso ao mercado que fornece. Caso este requisito não se verifique, de acordo com as regras da Organização Mundial do Comércio (OMC)<sup>41</sup>, o princípio da cláusula da nação mais favorecida aplicar-se-á, e quaisquer concessões que a UE faça ao RU terá de alargar aos restantes membros da OMC, algo que é inaceitável.

No que se refere ao comércio de bens, este ACL incluiria as tradicionais preferências pautais, sendo que o nível de liberalização a ser conseguido dependeria da cobertura negociada. Poderia incluir também cláusulas respeitantes à simplificação do comércio entre as partes, que facilitariam as trocas e eliminariam potenciais barreiras.

Para além dos bens, e à semelhança dos ACL de nova geração da UE, este poderia abranger outras áreas relacionadas com o comércio, nomeadamente serviços, investimento, propriedade intelectual, contratos públicos e barreiras técnicas.

Quanto aos serviços e investimento, e atendendo à sua importância para a estrutura produtiva e exportadora do país, seria expectável que o RU tentasse negociar compromissos o mais ambiciosos e abrangentes possível, tendo em vista uma maior estabilidade dos mercados financeiros e do seu posicionamento no mercado internacional.

Com a adoção deste modelo, o RU não seria abrangido por qualquer política comum ou legislação comunitária. Em termos de regulamentação, passaria a haver crescentes divergências, com os naturais acréscimos de custos que prejudicam as trocas comerciais (e até o posicionamento do RU nas cadeias de

---

<sup>41</sup> Artigo XXIV.º do GATT e Artigo V.º do GATS

valor globais). Por forma a minimizar estes custos, o RU procuraria, no âmbito das negociações do ACL com a UE, conseguir um equilíbrio entre profundidade dos compromissos a assumir e independência regulamentar.

Por conseguinte, este modelo permitiria recuperar a tão desejada liberdade de regular em todas as matérias. De igual modo, evitaria as contribuições do RU para o Orçamento da UE. Este é, portanto, um dos modelos de saída que mais vai ao encontro dos argumentos defensores do Brexit, podendo assim considerar-se como um dos mais prováveis.

- **Acordos de comércio bilateral (ACB), similares aos existentes entre UE e Suíça**

O RU e a UE acordariam um conjunto de ACB, que regulassem o acesso aos respetivos mercados em setores específicos (p.ex. Suíça tem cerca de 100 em vigor, de complexa implementação). O RU teria de seguir as regras estabelecidas para os setores abrangidos por esses acordos, sendo que em alguns casos teria de adotar a legislação europeia para poder aceder ao Mercado Único. Seguindo o exemplo da Suíça, poderá ser prevista uma ‘cláusula de guilhotina’, segundo a qual, se um dos acordos for denunciado, todos os outros deixam de estar em vigor (uma questão premente na atualidade devido ao voto pelos cidadãos suíços a favor de introduzir quotas reduzidas para imigrantes da UE).

Para o RU, este aparenta ser um cenário altamente vantajoso, uma vez que poderá escolher os setores a serem abrangidos pelos ACB, e assim melhor defender os seus interesses específicos (defensivos e ofensivos). Para a UE, o facto de o âmbito destes ACB ser limitado, poderá não ser vantajoso, excluindo setores de interesse para o conjunto dos 27.

Com esta solução de saída, o RU continuaria a contribuir para o orçamento comunitário, embora de forma mais reduzida e consignado ao Fundo de Coesão (projetos de apoio ao alargamento da UE).

Em resumo, este modelo tem a vantagem de permitir escolher os setores a liberalizar, mas compromete embora apenas parcialmente, a tão desejada liberdade de regular. Mesmo assim, continua a ser um dos modelos mais plausíveis.

- **Abordagem baseada no princípio da Nação Mais Favorecida (NMF) da OMC**

O RU deixaria de ter qualquer tipo de acesso preferencial ao Mercado Único e às quatro liberdades de circulação – bens, serviços, pessoas e capitais. Deixaria também de ter de aceitar as políticas comuns e toda a legislação europeia.

Significaria que as trocas de bens entre o RU e a UE passariam a estar sujeitas a direitos aduaneiros (Pauta Aduaneira Comum, da parte da UE, e pauta própria a ser definida pelo RU junto da OMC), a controlos de fronteira e a regulamentos técnicos diferenciados, causando atrasos e impondo custos ao comércio. O RU deixaria de aplicar a Pauta Aduaneira Comum da UE às importações de bens oriundas de países terceiros, passando a aplicar a sua própria pauta. Passaria a ter autonomia para negociar acordos comerciais com

esses mesmos países terceiros, mas o seu poder negocial e a sua importância enquanto parceiro comercial para esses países seria inferior ao atual.

Quanto aos serviços e ao investimento, este modelo alteraria por completo as atuais relações entre o RU e a UE, o que seria negativo para ambos, prevendo-se forte instabilidade nos mercados financeiros.

O facto de o RU vir a ganhar a tão proclamada liberdade (total) de regular e deixar de contribuir para o Orçamento da UE, faz com que este modelo vá ao encontro dos argumentos dos defensores do Brexit, parecendo porém inconsistente com a abordagem liberal ao comércio que tem caracterizado este país.

Seria o modelo que mais alteraria o atual contexto das relações comerciais e de investimento do RU com a UE, esperando-se que viesse a ter um impacto negativo significativo nas respetivas economias.

#### Quadro 27: Resumo dos possíveis modelos de saída do RU da UE

| Modelo | Caraterísticas  | Para Portugal   |
|--------|---|---|
| EEE    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• RU adere ao EEE através da adesão à EFTA</li> <li>• RU mantém acesso pleno ao Mercado Único e às 4 liberdades de circulação</li> <li>• RU obrigado à adoção de padrões e regulamentos da UE, perdendo influência no processo legislativo europeu</li> <li>• RU continua a contribuir para o orçamento comunitário</li> <li>• RU deixa de ser abrangido pela maioria das políticas comuns europeias</li> </ul>  | Manutenção da atual situação  |
| UA     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Barreiras pautais evitadas, embora cobertura setorial possa ser incompleta</li> <li>• RU aplica Pauta Aduaneira Comum da UE, sem influência sobre a mesma e sem acesso garantido ao mercado de terceiros</li> <li>• RU não é abrangido por qualquer legislação comunitária, à exceção dos regulamentos e regras europeias aplicáveis aos bens a exportar</li> <li>• RU sem livre circulação de serviços, pessoas ou capitais</li> <li>• RU não contribui para o orçamento comunitário</li> </ul> | Impacto em bens dependerá da cobertura setorial acordada  |
|        |   | Impacto negativo em serviços e investimento   |
| ACL    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Relação comercial UE-RU baseada num ACL a celebrar</li> <li>• Eliminação de barreiras pautais, a negociar</li> <li>• Em relação a regulamentos e padrões técnicos, RU procura equilíbrio entre profundidade e independência</li> <li>• RU não contribui para o orçamento comunitário</li> </ul>  | Impacto dependente dos compromissos a assumir   |
| ACB    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• RU e UE assumem ACB, que governam o acesso do RU ao Mercado Único em setores específicos</li> <li>• RU vinculado às regras europeias apenas nos setores abrangidos</li> <li>• RU contribui de forma limitada para o orçamento comunitário</li> </ul>   | Impacto dependente da cobertura setorial  |
| NMF    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• UE aplica Pauta Aduaneira Comum ao RU e controlos fronteiriços</li> <li>• RU cria pauta aduaneira própria</li> <li>• RU não adota quaisquer regulamentos e padrões técnicos da UE</li> <li>• Ressurgimento de barreiras não pautais</li> <li>• RU com autonomia financeira / soberania intacta</li> </ul>  | Provável impacto negativo devido à imposição de barreiras (pautais e não pautais)<br>Maior impacto nos setores onde existe aprofundada integração entre PT e RU |

Fonte: Global Counsel (2015), "Brexit: the impact on the UK and the EU"

Qualquer um dos modelos expostos implicará um período longo de negociação, criando um clima de incerteza, com custos comerciais elevados quer para a UE, quer para o próprio RU. As características dos modelos referidos, com todas as suas vantagens e desvantagens, tornam altamente provável a adoção de um modelo ajustado (*taylor-made*) às necessidades e interesses de todos. Não obstante, qualquer acordo alcançado, por mais ambicioso que seja, não será equivalente à manutenção do RU na UE.

Na perspetiva britânica, os diferentes modelos exercem uma maior (a verde) ou menor (a vermelho) atratividade, que se procura resumir no quadro seguinte:

**Quadro 28: Atratividade para o RU dos possíveis modelos de saída da UE**

|   | EEE | UA | ACL | ACB | NMF |
|---|-----|----|-----|-----|-----|
| Quase inexistência de barreiras aduaneiras                | ✓   | ✓  | ✓   | ✓   | ✗   |
| Acordo dinâmico   | ✓   | ✓  | ✗   | ✓   | ✗   |
| Evitados requisitos quanto a regras de origem             | ✓   | ✓  | ✗   | ✗   | ✗   |
| Conjunto único de regulamentos para empresas exportadoras | ✓   | ✗  | ✗   | ✓   | ✗   |
| Acesso pleno ao Mercado Único                             | ✓   | ✗  | ✗   | ✗   | ✗   |
| Operações e serviços bancários sem entraves na UE         | ✓   | ✗  | ✗   | ✗   | ✗   |
| Capacidade de influência sobre regulamentos comunitários  | ?   | ✗  | ✗   | ✗   | ✗   |
| Capacidade de adotar abordagem própria à regulação        | ✗   | ?  | ?   | ?   | ✓   |
| Independência para celebrar acordos comerciais            | ✗   | ✗  | ✓   | ✓   | ✓   |
| Ausência de contribuições para o orçamento comunitário    | ✗   | ✓  | ✓   | ✗   | ✓   |

Fonte: *Global Counsel (2015), "Brexit: the impact on the UK and the EU"*

## 5.2. Cenário *hard* Brexit

Desde o momento que o então PM Cameron anunciou o referendo sobre o Brexit, que os eventos se têm vindo a precipitar no sentido de o RU optar por um *hard* Brexit, ou seja, uma saída do Mercado Único. As declarações proferidas pela posterior PM Theresa May - "Brexit means Brexit" — aproximam-na igualmente do *hard* Brexit.

Esta solução de saída parece ser a que melhor traduz o desejo dos britânicos em retomar o controlo sobre os fluxos migratórios, mas de difícil compatibilidade com a sua pretensão em manter o acesso ao mercado da UE nos seus setores ofensivos (como a indústria automóvel ou os serviços financeiros), algo que os restantes EM já disseram estar fora de questão – não pode haver liberdade de circulação de bens, serviços e capitais sem a equivalente liberdade de circulação de pessoas.

Porém, os objetivos específicos da PM Theresa May para o relacionamento económico com a UE não são ainda evidentes, tanto mais que parece não haver convergência entre os elementos do seu Governo quanto a esta matéria. Esperava-se que a apresentação do *white paper* ao Parlamento britânico viesse a dar informações mais concretas sobre o novo relacionamento económico com a UE, mas na verdade limita-se a traçar diretrizes muito genéricas, limitando-se a indicar como mais desejável para o RU um acordo de comércio livre alargado e abrangente.

Em termos multilaterais, a saída do RU da UE implicará que este deixe de estar incluído nos acordos da OMC enquanto parte integrante do bloco europeu, pelo que terá de encetar negociações com os membros daquela organização com vista a definir os seus compromissos individuais relativamente aos vários acordos vigentes daquela organização (direitos aduaneiros, quotas ou qualquer outra matéria relacionada com o comércio).

Neste enquadramento, a adoção pelo RU de uma pauta aduaneira própria implicará, necessariamente, a modificação dos compromissos assumidos enquanto parte da UE. De acordo com o Artigo XXVIII do GATT de 1994, os membros da OMC estão autorizados a modificar ou retirar concessões, em termos de direitos aduaneiros, através de negociação e acordo com outros membros. Conforme ponto 1, *“qualquer Parte Contratante poderá modificar ou retirar uma concessão (...), após uma negociação e um Acordo com qualquer Parte Contratante, com a qual esta concessão tiver sido negociada privativamente, bem como qualquer outra Parte Contratante cujo interesse como principal fornecedor for reconhecido pelas Partes Contratantes”*.

Mais ainda, conforme ponto 2 do supra citado artigo, no âmbito dessas negociações poderão ser admitidas *“compensações sobre outros produtos”*, devendo os membros envolvidos esforçar-se por *“manter um nível geral de concessões recíprocas e mutuamente vantajosas não menos favorável para o comércio”* do que aquele que resultava dos compromissos anteriores. Ou seja, na prática, terá o RU de dar início a negociações com todos os membros da OMC relativamente à sua pauta aduaneira, a fim de chegar a acordo quanto a um eventual ajustamento compensatório, nos casos em que a sua nova pauta resulte num aumento dos direitos aduaneiros além do nível geral anteriormente vinculado enquanto parte da UE.

De facto, segundo afirmações do Diretor Geral da OMC, Roberto Azevêdo, essas negociações *“terão que acontecer com todos os membros da OMC, com todos aqueles que a União Europeia tem preferência tarifária”*. Alertou ainda que este *“É um caso sem precedentes. Você terá pela primeira vez um membro da OMC que não tem uma lista de compromissos. Haverá a necessidade de negociar essa lista. E o resultado você nunca sabe”*.

### **5.2.1. Comércio de bens**

No imediato, e pelo menos durante o período transitório das negociações de natureza comercial (quer com a UE, quer com a OMC), não será incorreto pressupor que o RU deverá replicar na sua nova pauta aduaneira os direitos aduaneiros da Pauta Aduaneira Comum, os quais seriam aplicados aos bens oriundos de todos os países terceiros, incluindo dos EM da UE. Esta nova pauta aduaneira do RU irá, naturalmente, afetar as nossas exportações de bens com destino ao mercado britânico. Tomando como referência os valores médios das exportações nacionais de bens para aquele mercado cliente, do período 2014-2015, procurou-se antever de que forma estas seriam afetadas por essa nova pauta aduaneira do RU<sup>42</sup>.

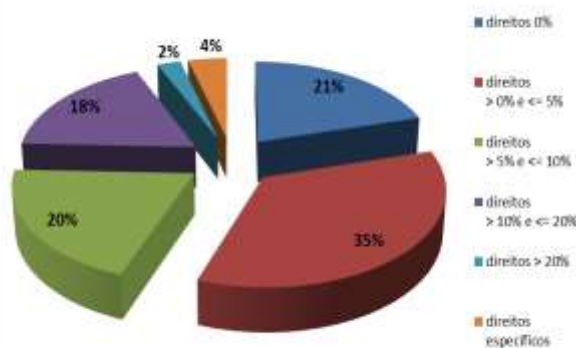
Conforme se visualiza no gráfico seguinte, apenas 1/5 (ou 21%) das exportações nacionais continuariam a entrar no mercado britânico isentas de direitos. Incluir-se-iam neste escalão uma pequena parte dos interesses ofensivos nacionais, caso de: máquinas e aparelhos (maioria das linhas pautais); químicos (incluindo medicamentos); metais comuns (exceção apenas alumínio); papel e pasta.

---

<sup>42</sup> Para maior detalhe, ver quadro 3 do anexo 1, onde é calculada a média do período 2014-2015 das exportações nacionais para o RU, por linha pautal a 6 dígitos, sua representatividade face ao total das exportações para aquele mercado e respetivos direitos aduaneiros. Para uma perspetiva centrada apenas nos principais produtos exportados (acima de 1 Milhão de EUR), ver quadro 3 do anexo 2.

---

**Gráfico 16: Exportações de bens de Portugal com destino ao RU, por escalões de direitos médios**



Fonte: Eurostat e WTO

No entanto, 4/5 (ou 79%) das exportações nacionais passariam a estar sujeitas a direitos, *ad valorem* ou específicos<sup>43</sup>, penalizando fortemente a sua competitividade no mercado do RU. Num escalão de direitos *ad valorem* mais baixos, até aos 5%, teríamos apenas 35% das exportações nacionais para o RU, incluindo alguns produtos de interesse ofensivo para Portugal, caso dos: plásticos; borracha; cortiça; obras de pedra. O escalão de direitos intermédios, entre os 5% e os 10%, passaria a enquadrar 20% das nossas exportações para o RU, incluindo setores exportadores tradicionais, caso de alguns têxteis (incluindo os têxteis-lar) e alguns produtos cerâmicos.

Já os escalões de direitos *ad valorem* mais elevados, acima dos 10%, enquadrariam 38% das exportações nacionais, afetando um alargado leque de interesses ofensivos nacionais como: veículos automóveis, suas partes e acessórios, vidros, alguns cerâmicos, vestuário, conservas de tomate e conservas de sardinha, que passariam a suportar direitos entre os 10% e os 20%; conservas de atum e tabaco, que seriam sujeitos a picos pautais acima dos 20%. Quanto ao escalão de produtos sujeitos a direitos específicos, enquadraria cerca de 4% das nossas exportações, sendo a esmagadora maioria relativa a vinhos.

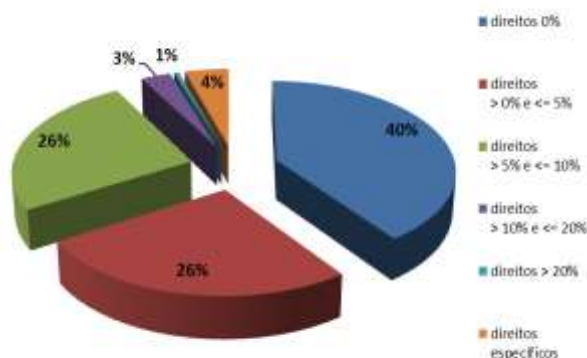
Por outro lado, a aplicação da Pauta Aduaneira Comum às importações nacionais com origem no RU irá também ter consequência sobre o preço desses produtos, quer sejam de consumo, quer sejam matérias e materiais a incorporar no sistema produtivo nacional. Tomando novamente como referência o valor médio das importações nacionais de bens com origem no RU, do período 2014-2015, procurou-se também antever como seriam afetadas por passarem a estar sujeitas à Pauta Aduaneira Comum, conforme se procura ilustrar de forma simples no gráfico seguinte<sup>44</sup>.

<sup>43</sup> Quando os direitos são expressos em percentagem, tal significa que se trata de direitos aduaneiros *ad valorem*. Quando os direitos são expressos em EUR por unidade (p.ex. quilo, tonelada, hectolitro), tal significa que se trata de direitos aduaneiros específicos.

<sup>44</sup> Para maior detalhe, ver quadro 4 do anexo 1, onde é calculada a média do período 2014-2015 das importações nacionais do RU, por linha pautal a 6 dígitos, sua representatividade face ao total das importações daquele mercado e respetivos direitos aduaneiros. Para uma perspetiva centrada apenas nos principais produtos exportados (acima de 1 Milhão de EUR), ver quadro 4 do anexo 2.



**Gráfico 17: Importações de bens de Portugal com origem no RU, por escalões de direitos médios**



Fonte: Eurostat e WTO

Resulta evidente que 40% (cerca de 2/5) dos produtos britânicos importados por Portugal continuariam a entrar no mercado nacional isentos de direitos, incluindo-se neste escalão produtos de grande representatividade, caso dos químicos (incluindo os medicamentos), dos metais comuns, bem como de parte das máquinas e aparelhos.

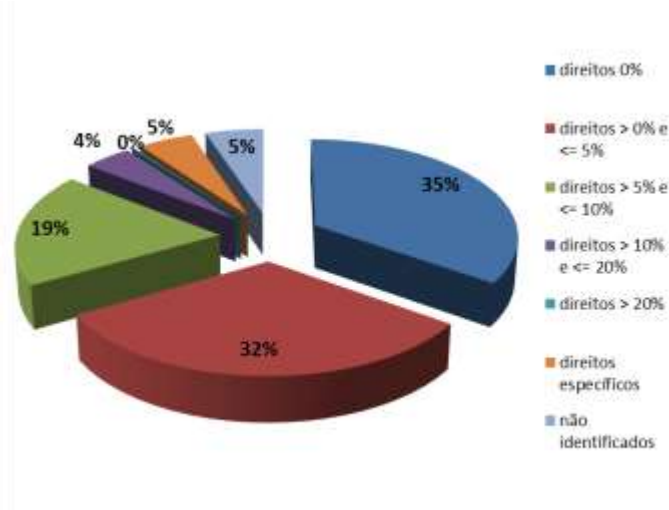
Num escalão de direitos baixos, até aos 5%, enquadrar-se-iam 26% das nossas importações, incluindo parte das máquinas e aparelhos, plásticos e borracha, metais comuns, mas principalmente os combustíveis minerais. O escalão de direitos intermédios, entre os 5% e os 10%, passaria a enquadrar 26% das nossas importações oriundas do RU, a maioria reportando aos capítulos dos químicos, dos metais comuns e dos minérios e minerais.

Já os escalões de direitos *ad valorem* mais elevados, acima dos 10%, enquadrariam 30% das importações nacionais, afetando em especial: veículos automóveis, suas partes e acessórios, que passariam a suportar direitos entre os 10% e os 20%; cigarros, que seriam sujeitos a picos pautais acima dos 20%. Por último, o escalão de produtos sujeitos a direitos específicos enquadraria cerca de 4% das nossas importações, sendo a esmagadora maioria relativa a cereais (trigo e cevada), carne e preparados de carne.

Este mesmo exercício poderá ser efetuado tomando como referência o valor médio das importações de bens do RU para o conjunto dos ainda parceiros da UE, do período 2014-2015, de modo a identificar os produtos que mais serão penalizados pela imposição de barreiras pautais e, por conseguinte, aqueles em que Portugal mais poderá vir a aproveitar a oportunidade criada pelo decréscimo da competitividade dos produtos britânicos no mercado intra-UE<sup>45</sup>.

<sup>45</sup> Para maior detalhe, ver quadro 5 do anexo 1, onde são listados os produtos exportados para o mercado intra-UE, por posição pautal a 6 dígitos, os respetivos valores, direitos e representatividade, quer do RU, quer de Portugal, para efeitos de comparação. Para uma perspetiva centrada apenas nos produtos mais relevantes (acima de 10 milhões de EUR para Portugal), ver quadro 5 do anexo 2.

**Gráfico 18: Exportações de bens do RU para o mercado intra-UE, por escalões de direitos médios**



Fonte: Eurostat e WTO

Ressalta de forma imediata que cerca de 2/3 das exportações do RU para os países da UE continuariam a ter um acesso facilitado ao mercado intra-UE, uma vez que, ou continuariam isentos de direitos (caso de grande parte dos combustíveis, parte dos químicos incluindo farmacêuticos e das pedras e metais preciosos) ou seriam sujeitos a direitos baixos (caso da maioria das máquinas e aparelhos, plásticos, borracha e obras de pedra, mas também algumas linhas pautais relevantes de metais, fios e fibras têxteis e material de transporte).

Quanto aos escalões de direitos mais elevados e penalizadores: apenas 19% das exportações do RU teriam direitos aduaneiros entre os 5% e os 10%, incluindo-se aqui parte dos químicos (que não farmacêuticos), metais, cerâmicos, vidros, alguns fios e fibras têxteis e grande parte das linhas pautais de veículos (automóveis, barcos e aeronaves), suas partes e acessórios; somente 4% teria direitos entre os 10% e os 20%, salientando-se os vidros, bem como a maioria do vestuário, dos têxteis-lar e do calçado; com direitos acima dos 20% encontram-se valores de exportações pouco significativos face ao total das exportações britânicas (mas relevantes enquanto concorrentes dos produtos nacionais, como é o caso do tabaco). O escalão de produtos sujeitos a direitos específicos enquadraria cerca de 5% das exportações do RU para o mercado intra-UE, sendo a esmagadora maioria relativa a cereais (trigo e cevada) e produtos alimentares associados (pão, biscoitos), carne e preparados de carne, mas também laticínios e vinhos.

Face ao perfil exportador de Portugal, assinala-se o potencial para o aumento da competitividade dos produtos nacionais face aos seus concorrentes britânicos no mercado intra-UE em relação aos produtos que ficarão sujeitos a direitos mais elevados, ou seja: cerâmicos e vidros; metais; veículos automóveis, suas partes e acessórios; vestuário; têxteis-lar; calçado; vinhos; tabaco.

### 5.2.2. Comércio de serviços

No caso do regime dos serviços, a previsão é ainda mais difícil de fazer. As negociações referentes a comércio em serviços, contrariamente ao que acontece com bens, são geralmente centradas quase exclusivamente nos chamados obstáculos além-fronteiras – i.e., o regime legislativo das jurisdições com que se negocia, no que

diz respeito a uma determinada atividade. Assim, enquanto no comércio de produtos os compromissos assumidos podem passar sobretudo por níveis de direitos aduaneiros aplicáveis (na fronteira) e alguns obstáculos além-fronteiras (como *standards* técnicos), no caso dos serviços os obstáculos colocam-se sobretudo se a legislação interna de uma determinada jurisdição discriminar contra prestadores estrangeiros, quer no que toca à prestação de serviços de forma transfronteiriça (e.g., compra de *ebooks* de forma eletrónica), quer no que toca ao estabelecimento de empresas, ou ainda no que toca à prestação de serviços por pessoas físicas. É devido a este carácter dos compromissos de comércio internacional que se torna mais difícil antecipar um eventual regime pós-Brexit.

As prioridades mestras da PM Theresa May, de o RU ser um campeão de comércio livre enquanto retoma o controlo das fronteiras são contraditórias, sobretudo num cenário de *hard* Brexit. De facto, num primeiro momento, o RU manteria o seu nível de harmonização legislativa com a UE, por ainda não ter tido tempo nem oportunidade de divergir. Mas a transformação na desejada ‘Singapura Europeia’ implicaria uma maior facilitação do regime das empresas, nomeadamente a nível fiscal, laboral, ambiental, entre outros, onde a divergência começaria. A diferença nas legislações entre os dois blocos viria a agravar o facto de que um *hard* Brexit retiraria o RU completamente do mercado comum de serviços da UE. Também é aqui que o problema se coloca no que diz respeito ao controlo de fronteiras, tendo em conta que o modelo de Singapura é baseado numa grande abertura a prestadores de serviços estrangeiros, e facilidade no estabelecimento no país – além de ser uma ilha com cerca de seis milhões de habitantes, comparados com os sessenta e cinco milhões do RU.

Neste momento, tendo em conta os principais fluxos entre Portugal e o RU e entre a UE e o RU e alguns desenvolvimentos que já tiveram lugar, pode-se antecipar que uma larga maioria de empresas do setor financeiro irão deslocalizar serviços para outros EM da UE, de forma a garantir que mantêm o seu passaporte financeiro. Com toda a lógica, empresas de outros setores – e.g., consultoras, agências de viagens, empresas do setor das TIC – que prestem serviços significativos ao mercado comum a partir de uma base no RU deverão efetuar um exercício de deslocalização semelhante, estabelecendo uma filial no território da UE que lhes permita continuar a oferecer – pelo menos – os serviços mais requisitados pelo mercado comum. Evidentemente, o contrário também será verdade, com empresas europeias que queiram servir o mercado do RU a terem de se estabelecer lá, o que, dependendo da forma como o RU torne o seu mercado mais atrativo para as empresas estrangeiras, pode não ser particularmente difícil.

Especificamente sobre a mobilidade de pessoas, esta pode vir a afetar seriamente uma parte significativa destas empresas, por diversos motivos. Em primeiro lugar, dificultando o acesso de cidadãos europeus às universidades britânicas, e portanto diminuindo a quantidade possível de candidatos e de graduados que se apresentam no mercado de trabalho. Em segundo lugar dificulta a entrada e contratação de funcionários oriundos de outros países da UE. Em terceiro – e mais relevante no que toca a serviços – dificulta a entrada de prestadores de serviços no RU, reduzindo ainda mais a escolha dos consumidores (incluindo das empresas enquanto clientes). Recorde-se que este regime não resulta necessariamente de uma maior dificuldade na entrada de pessoas no RU, mas sim de um eventual regime discriminatório que resulte da sua saída – por exemplo, pela ausência do reconhecimento de determinadas qualificações profissionais ou académicas, ou mesmo pela impossibilidade do acesso a determinadas profissões por não-nacionais.

Finalmente assinale-se uma questão mais complicada da perspetiva das empresas: a necessidade de aderir a diferentes regimes legislativos. Assim, sejam quais forem as alterações que um RU pós-Brexit venha a implementar na sua legislação interna, podemos contar que qualquer divergência se venha a refletir negativamente no negócio das empresas, que terão de se ocupar com este obstáculo adicional.

### 5.2.3. Investimento

As consequências de um *hard* Brexit, nas duas perspetivas de análise propostas na presente reflexão – os impactos para a economia britânica e os impactos para Portugal – afiguram-se por demais incertos, pois que dependem da definição de variáveis não quantificáveis e não definidas *a priori*, como por exemplo o regime fiscal que o RU aplicará às empresas e aos investidores estrangeiros. Em todo o caso, dos dados disponíveis, é possível aventar a seguinte conclusão: enquanto para o RU a saída do Mercado Único será, provavelmente, um desafio, para Portugal tal poderá representar uma oportunidade.

Um *hard* Brexit constituirá um desafio para o RU na medida em que a perda de mercado que significará a saída do Mercado Único é vista pelos investidores como algo fortemente negativo e, como tal, terá de ser compensada com outro tipo de incentivos ao investimento, como sejam a concessão de benefícios fiscais, a facilitação de transferência tecnológica e do conhecimento das universidades para as empresas, o acesso a outros mercados, via o relacionamento preferencial do RU com outros países (*Commonwealth*), entre outros. Sucede porém que, para além dos custos que envolvem, estes incentivos nem sempre dependem exclusivamente de políticas internas, para além de que necessitam de tempo para a sua implementação, o que poderá dificultar a criação do desejável efeito de atração imediato. Assim, pelo menos numa fase inicial, sustentaríamos um cenário de quebra do investimento direto estrangeiro no RU, considerando que os investidores estrangeiros decidirão deslocalizar os seus investimentos ou adquirir participações em empresas de outros Estados-Membros, com acesso ao Mercado Único. O RU poderá perder a sua posição de 1.º destino do IDE na UE. De notar que a necessidade de algumas empresas da UE estabelecerem-se em território britânico, como forma de continuarem a abastecer aquele mercado, seja em bens, seja em serviços, poderá parcialmente mitigar este efeito de desinvestimento dos países terceiros.

Curiosamente, Portugal poderá vir a beneficiar com este desvio do investimento estrangeiro do RU para outros Estados-Membros. Importará posicionar o país junto dos investidores como uma alternativa viável e, talvez, realizar algumas reformas estruturais ou conceder medidas concretas de apoio ao investimento. Certo é que, do ponto de vista de captação de investimento direto estrangeiro para Portugal, um *hard* Brexit poderá vir ao encontro dos interesses nacionais.

Quanto às repercussões do Brexit no investimento do RU no exterior, fácil é de prever a tendência para o aumento do Investimento na UE, pelas mesmas razões que presidem à deslocalização do investimento estrangeiro, isto é, a busca do acesso ao Mercado Único. Também aqui, mais uma vez, Portugal poderá ganhar novos fluxos de investimento, reforçando o relacionamento bilateral com o RU (que ocupa já o 4.º lugar no ranking do IDE em Portugal e que vem consolidando o acumulado de investimento no nosso país). Em contraposição, no que concerne o investimento Português no RU, a saída da UE dificilmente inverterá a atual tendência de redução dos fluxos e do acumulado de investimento, a menos que o cabaz de incentivos supra referido se apresente suficientemente atrativo e compense os efeitos negativos da não pretensa ao



Mercado Único. Ressalvamos, contudo, a posição que poderão assumir as empresas portuguesas exportadoras de bens ou prestadoras de serviços para o mercado do RU, as quais, dada a dependência desse mercado, poderão assumir um comportamento diferente, reforçando o investimento naquele destino.

## 6. ENERGIA E CLIMA

### 6.1. Panorama energético

Numa perspetiva transnacional no setor da energia, não se prevê que o Brexit venha a ser originador de grandes impactos na generalidade dos restantes EM comunitários, excetuando a República da Irlanda. Adicionalmente, é esperada a introdução de alguma volatilidade de curto-prazo ao nível dos mercados de *commodities*, mormente o de crude<sup>46</sup>.

No caso concreto da República da Irlanda, devido à grande interdependência entre o seu mercado energético e o do RU, primordialmente sob a forma de dependência por parte da República da Irlanda de uma porção significativa de produtos de energia primária que são provenientes do RU, por intermédio de importação (eletricidade e gás), existe risco associado. Esta situação será mais adiante abordada.

Já a nível interno, no panorama energético do RU, é considerado de forma relativamente unânime pelos especialistas, que o Brexit irá criar incerteza económica. Tal deve-se essencialmente ao facto de existirem várias hipóteses em cima da mesa, quanto ao resultado das negociações para saída deste EM da UE, mormente no que toca ao seu grau de participação no Mercado Interno de Energia da UE (União da Energia).

Em concreto, os dois principais cenários que se desenham como possíveis são os seguintes:

- i. Continuidade do RU enquanto membro do Mercado Interno de Energia (União da Energia), algo por exemplo similar ao que ocorre com a Noruega;  
Neste cenário será bastante previsível que o custo do investimento associado ao planeamento que já foi efetuado para esse efeito, tenda a subir para o RU. Este será a principal diferença entre a atual situação do RU, ainda EM da UE e a saída do mesmo da UE, permanecendo, contudo, no Mercado Interno de Energia (União da Energia). Em termos de setor elétrico, continuará a existir uma adequada otimização do *market coupling*<sup>47</sup>, bem como do investimento em novas formas de interconexões. Ao nível do setor do gás, continuará a existir acesso ao mesmo com custos mais baixos, acompanhado de um acesso adequado ao armazenamento e à manutenção da segurança na oferta do mesmo, devido a um mecanismo de solidariedade comunitário. Será de esperar que as regras ao nível de Auxílios de Estado a nível energético continuem, neste caso, a abranger o RU. No caso deste primeiro cenário, o risco inicialmente referido para o mercado energético da República da Irlanda, será relativamente inexistente dado não haver a perspetiva de introdução de tarifas por parte do RU, bem como de inexistência de investimentos relevantes ao nível das interconexões entre os dois países.

---

<sup>46</sup> Segundo um artigo da *Nctm Studio Legale* (firma italiana na área jurídica, cujos relatórios internacionais têm vindo a ser relevados pelo *Financial Times*, ao longo dos anos), datado de 27 de setembro de 2016 e intitulado “The Impact of Brexit on the European Energy market: some issues”.

<sup>47</sup> Em termos de interconexões, será esperada uma continuação de utilização eficiente das infraestruturas transfronteiriças de transporte de eletricidade.

---



- ii. Saída do RU do Mercado Interno de Energia (União da Energia) e estabelecimento de uma série de acordos bilaterais com outros EM, à semelhança do posicionamento da Suíça neste domínio. Neste outro cenário, será previsível que diminua o fenómeno de *market coupling*<sup>48</sup> ao nível do setor elétrico, originando uma diminuição da comercialização transfronteiriça de eletricidade, acompanhado de níveis de investimento mais reduzidos em novas plataformas de interconexão. Já ao nível do setor do gás, prevê-se um aumento do preço do mesmo para o RU, acompanhado de um menor nível de armazenamento e de um menor nível de segurança no fornecimento. Tal prende-se, entre outras razões, com o facto de 50% do gás que abastece o RU ser importado via UE. De uma forma genérica, neste cenário, os projetos na área energética, no contexto do RU, financiados pelo Banco Europeu de Investimento também tenderão naturalmente a cessar. De notar que só em 2014, cerca de metade dos 7 biliões de EUR financiados por este banco ao RU foram alocados a projetos energéticos<sup>49</sup>. No caso deste segundo cenário, a República da Irlanda poderá ter que fazer face a algum tipo de tarifas criadas pelo RU, que poderão ter um impacto significativo na economia irlandesa<sup>50</sup>.

Em qualquer um dos dois cenários considera-se que, de forma genérica, na perspetiva de um investidor, será necessário um retorno do investimento maior que aquele que presentemente existe, de forma a compensar os riscos inerentes ao Brexit. Tal coloca pressão sobre os custos do investimento no mercado energético do RU, sendo que a escala dos investimentos planeados ao nível de infraestruturas no setor elétrico na próxima década deverá implicar que pequenos aumentos do custo de financiamento poderão ter consequências significativas nos custos totais do investimento. Adicionalmente, uma maior pressão sobre este tipo de custos resultará da provável desvalorização da libra esterlina, dado o importante papel que a importação de bens e serviços tem no quadro do lado da oferta de energia no RU.

Será de referir, contudo, que tal como acontece a nível de políticas ambientais que visam o combate às alterações climáticas (ex. CELE – Comércio Europeu de Licenças de Emissão), existe um bom alinhamento entre a visão/objetivos do RU e a visão/objetivos a nível comunitário.

Face ao exposto, pode concluir-se o seguinte:

- Embora revestido de um certo grau de incerteza, o impacto do Brexit no mercado energético do RU será provavelmente negativo;
- Os dois cenários mais prováveis de ocorrer consistem na continuidade de pertença ao Mercado Interno de Energia/União da Energia (num plano equivalente ao da Noruega) ou da criação de uma série de acordos bilaterais com outros EM, saindo do Mercado Interno de Energia/União da Energia (num modelo equivalente ao da Suíça);
- Permanecendo neste mercado (primeiro cenário), muitos dos impactos anteriormente referidos serão mitigados, não obstante ser provável que em tal cenário o RU perca capacidade de influência política, ao nível do desenho de políticas públicas comunitárias, neste domínio;

<sup>48</sup> Em termos de interconexões, será esperada uma utilização menos eficiente das infraestruturas transfronteiriças de transporte de eletricidade.

<sup>49</sup> Segundo um estudo da “Norton Rose Fulbright”, consultora jurídica a nível global, intitulado “Impact of Brexit on the energy sector”, datado de julho de 2016.

<sup>50</sup> Segundo um estudo da “PricewaterhouseCoopers”, de 2016, intitulado “Brexit: What’s next Energy – The UK and Ireland energy markets are tightly interdependent”.



- No caso do segundo cenário, o impacto da exclusão/saída do RU do Mercado Interno de Energia/União da Energia, em termos de acréscimo de custos para o seu setor energético, poderá chegar aos 0,5 biliões de libras esterlinas<sup>51</sup>, por ano, durante a segunda década do presente século [2020;2029]. Tal traduzir-se-á, naturalmente, numa fatura mais elevada a pagar pelos agentes económicos do RU, quer sejam empresas quer sejam famílias. Paralelamente, tal cenário contemplará custos para a economia irlandesa, por via de uma eventual introdução de tarifas por parte do RU, devido ao facto de grande parte dos produtos primários de energia da Irlanda serem importados desse país.
- Para Portugal, ao contrário do que se vislumbra para a República da Irlanda, não se prevê, numa perspetiva de médio/longo prazo, impactos diretos, por não existir um nível de interdependência significativo com RU.

## 6.2. Comércio Europeu de Licenças de Emissão (CELE)

O Comércio Europeu de Licenças de Emissão (CELE) é uma medida de natureza ambiental, que tem consequências a nível económico pelo facto de corresponder à atribuição de valor económico às emissões de carbono. Em concreto, a uma tonelada de emissão deste poluente (bem como de outros considerados prejudiciais para o meio ambiente e inseridos no âmbito da diretiva que rege este sistema), corresponde um preço determinado pelo mercado, a pagar pelas instalações emissoras. Esta política pública comunitária visa combater as alterações climáticas.

Após ter sido tornado público o resultado do referendo alusivo à saída do RU da UE, imediatamente a generalidade dos analistas de mercado reviu as previsões do preço do carbono em baixa, colocando assim alguma incerteza sobre a legislação comunitária em vigor sobre a matéria em apreço, que se encontra no momento a ser revista com vista ao período compreendido entre 2021 e 2030 (Fase IV do CELE). Será neste contexto oportuno referir que várias previsões apontam para que o preço do carbono, por tonelada de emissão, venha a ultrapassar os 30 EUR, em meados da Fase IV<sup>52</sup>.

Em concreto, as estimativas de preços a serem praticados no ano transato (2016), bem como nos anos de 2017 e 2018, por tonelada de emissão, foram cortadas entre 9% a 18%, tendo-se delineado um novo valor médio de 5.46 EUR / t CO<sub>2</sub> para 2016, 5.59 EUR / t CO<sub>2</sub> para 2017 e 6.02 EUR / t de CO<sub>2</sub> para 2018<sup>53</sup>. Pode-se assim inferir que, não obstante a saída do RU da UE vir provavelmente a concretizar-se no ano de 2018, o impacto que esta tem no processo de formação de preços no mercado comunitário de carbono é imediato.

Em abril de 2016, os mesmos analistas haviam estimado que os preços seriam, ao invés, 6.02 EUR / t CO<sub>2</sub>, 6.78 EUR / t CO<sub>2</sub> e 7.10 EUR / t CO<sub>2</sub>, respetivamente para os mesmos anos de 2016, 2017 e 2018<sup>54</sup>.

Para o ano de 2016, as previsões dos analistas confirmaram-se, efetivamente, ao nível da sua tendência decrescente, num registo ainda mais acentuado que aquele inicialmente imaginado, tendo o preço do

---

<sup>51</sup> Segundo estudo encomendado pelo Governo britânico à consultora *Vivideconomics*, intitulado “Impact of Brexit on the UK energy sector - An assessment of the risks and opportunities for electricity and gas in the UK”, datado de 29 de março de 2016.

<sup>52</sup> Por exemplo, da *Thomson-Reuters*.

<sup>53</sup> Segundo um inquérito da *Thomson-Reuters*.

<sup>54</sup> Segundo o mesmo inquérito da *Thomson-Reuters*.

---

carbono a nível comunitário caído cerca de 20%, para cerca de 4.70 EUR / t CO<sub>2</sub> nesse ano, desde a data do referendo, a 23 de junho, talvez motivado pelo receio de que o RU, para além de vir a sair da UE, pudesse também sair do regime CELE<sup>55</sup>.

De notar que este regime, embora de origem comunitária, é também extensível a alguns países europeus que não são parte integrante da UE, nomeadamente a Noruega, Islândia e Liechtenstein, estando a ser também preparado um interface com a Suíça, que já é possuidora de um mercado interno de carbono. Consequentemente, pretende-se aqui explicitar que a decisão de permanência ou saída do regime CELE, por parte do RU, será sempre algo de independente do processo de saída da UE, pelo que poderá perfeitamente concretizar-se o cenário da sua permanência nesse regime.

Saliente-se que o RU é o segundo maior emissor de gases com efeitos de estufa da UE (apenas precedido pela Alemanha) e como consequência, devido ao facto de desde 2013 os produtores de eletricidade terem que adquirir em leilão 100% das licenças correspondentes ao seu nível de emissões<sup>56</sup>, as suas empresas de *utilities* encontram-se entre os maiores adquirentes de licenças de emissão a nível comunitário.

Não obstante o Brexit ter demonstrado capacidade de influenciar o preço do carbono a nível comunitário, numa perspetiva de curto-prazo, introduzindo alguma volatilidade, a maioria dos analistas considera que o RU continuará a fazer parte do regime CELE. O facto de a sua delegação continuar a tomar parte ativa na negociação da revisão da diretiva CELE, no seio do Grupo Ambiente do Conselho, continuando a ser um dos EM mais pró-ativos em matéria de apresentação de propostas escritas, corrobora de facto esta ideia de que o cenário mais provável será o da manutenção do RU no regime CELE, nos mesmos moldes que outros países já acima mencionados, não pertencentes à UE.

A postura do RU, enquanto país membro da UE e do regime CELE, ao longo dos anos, tem sido de valorizar o combate às alterações climáticas, tentando influenciar as normas da UE a pressionar o preço do carbono em alta, havendo por isso um alinhamento com as atuais políticas comunitárias existentes e em revisão. Contudo, após a saída da UE, e perspetivando-se a sua permanência no regime CELE, este país deixará de ser, a este nível, um *policy maker* e passará a ser um *policy taker*, dado continuar a integrar o regime mas deixar de participar nos seus processos de revisão a nível comunitário (Grupo Ambiente do Conselho, COREPER I, Conselho de Ministros do Ambiente da UE e CE, bem como outras instâncias decisórias como o Parlamento Europeu, dado que impera o processo de codecisão), acatando o que nestas instâncias for determinado e perdendo capacidade de influência. Poder-se-á assumir que, nesse contexto, o RU poderá tentar abrir um precedente em matérias ambientais no contexto comunitário e continuar a tentar influenciar de forma ativa futuras negociações e ajustamentos ao regime CELE, sob intermédio de alguma plataforma de entendimento que seja criada para esse efeito, de forma bilateral.

---

<sup>55</sup> Segundo o analista da *Thomson Reuters*, Marcus Ferdinand, frequentemente convidado pela Comissão Europeia para debates de natureza técnica sobre o regime CELE, na qualidade de especialista, o *crash* do preço de carbono que se verificou no final de junho de 2016 ficou a dever-se exclusivamente a este receio de saída.

<sup>56</sup> Um conjunto de empresas de variados setores industriais associados ao consumo intensivo de energia, pertencentes à lista de *Carbon Leakage* ou “Fuga de Carbono”, recebem atualmente uma alocação gratuita de licenças correspondentes à totalidade das suas emissões, por uma questão de proteção da indústria Europeia e de salvaguarda da sua perda de competitividade face a concorrentes fora da UE, sujeitos a menores (ou nenhuns) custos de contexto decorrentes da implementação de um mercado de carbono. A partir de 2021, tal proteção continuará a existir mas o seu grau de alcance tenderá a diminuir gradualmente. A partir de 2031 imperará a lógica de mercado na íntegra.

---

Por último, de notar que no cenário pouco provável de saída do RU do regime CELE, tal poderá ser originador de vários impactos distintos:

- i. Diminuição do número de licenças a alocar gratuitamente e a leiloar numa proporção o mais semelhante possível ao nível de utilização das mesmas por parte do RU e ajustamento em baixa das metas ambientais: tal não afetará negativamente os restantes EM, mormente Portugal (cenário aceitável) mas será pouco crível que venha a acontecer;
- ii. Diminuição do número de licenças numa proporção o mais semelhante possível ao nível de utilização das mesmas por parte do RU sem ocorrer um ajustamento em baixa das metas ambientais a nível comunitário: tal obrigará a um maior esforço por parte dos EM ao nível da redução das suas emissões sem haver um aumento de oferta de licenças de emissão para os mesmos, pressionando assim o preço do carbono em alta (cenário negativo), sendo que este cenário, dentro de um contexto pouco provável de saída do regime CELE, tem uma probabilidade significativa de ocorrer;
- iii. Manutenção do número de licenças a alocar gratuitamente e a leiloar correspondentes ao padrão de utilização das mesmas por parte do RU, bem como das metas comunitárias a nível ambiental: tal obrigará os EM, entre os quais Portugal, a um esforço suplementar no sentido de reduzir as suas emissões mas simultaneamente existirão mais licenças de emissão a alocar gratuitamente e a leiloar, permitindo por essa via a compensação de tal esforço sem o preço do carbono ser pressionado em alta (cenário aceitável) e também com alguma probabilidade de ocorrer.

De referir, que neste momento, não existem planos de contingência preparados para a saída do regime CELE, pelo que não se pode afirmar com certeza qual dos dois últimos cenários seria mais provável de ocorrer, não se podendo também, de todo, excluir o primeiro. No entanto, reafirma-se que o mais provável será o RU continuar a ser parte integrante do regime CELE e os fundamentos básicos do mesmo não serem afetados<sup>57</sup>.

---

<sup>57</sup> Segundo Matteo Mazzoni, analista da *Nomisma Energia* (empresa de consultoria na área de Energia/Clima), “... não se considera que o “Brexit” terá um impacto nos fundamentos básicos do mercado (...) no longo-prazo...”.

## 7. FINANCIAMENTO

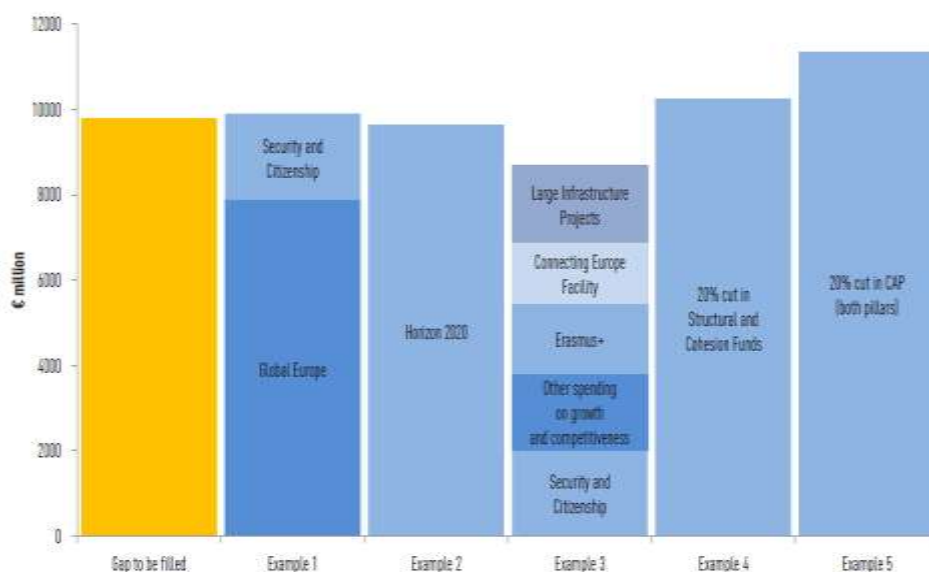
### 7.1. Orçamento da UE

Embora muito ainda seja incerto, é consensual que o Brexit vai corresponder a um choque para o orçamento da UE. Não existe uma forma fácil de preencher o chamado Brexit *gap* de cerca de 10 mil milhões de EUR por ano, especialmente porque é necessária uma decisão unânime para o fazer, e nem os aumentos das contribuições nem os cortes orçamentais serão consensuais para todos os EM.

De facto, tendo em conta as dificuldades que um aumento das contribuições poderia trazer, pode parecer apelativo mantê-las constantes e, em vez disso, equilibrar o orçamento, reduzindo os gastos. Tal, como ilustra o gráfico seguinte, 10 mil milhões de EUR representam um grande corte em comparação com o que a UE gasta nos seus projetos mais relevantes. Isto torna-se especialmente evidente quando se observa os programas que são amplamente compreendidos como fornecendo real valor acrescentado a nível europeu. 10 mil milhões de EUR correspondem genericamente a:

- Exemplo 1: Todo o orçamento para a política externa europeia (Europa Global), mais a rubrica orçamental "Segurança e Cidadania", que inclui uma grande variedade de tópicos, como a ação da UE em matéria de imigração, proteção do consumidor e cultura;
- Exemplo 2: Todo o quadro de investigação da UE (Horizonte 2020), o Fundo para o Asilo, a Migração e a Integração, ou
- Exemplo 3: Todas as despesas da UE em matéria de competitividade e crescimento sem Horizonte 2020, incluindo iniciativas populares como o programa Erasmus + e as despesas com grandes programas de infraestruturas, mais todas as despesas em segurança e cidadania, ou
- Exemplo 4: Uma redução de 20% dos fundos da UE para a política de coesão (Fundos Estruturais e de Coesão), ou
- Exemplo 5: Uma redução de 20% do orçamento da Política Agrícola Comum (PAC).

**Gráfico 19: Dimensão do impacto do Brexit *gap* em relação aos programas da UE**



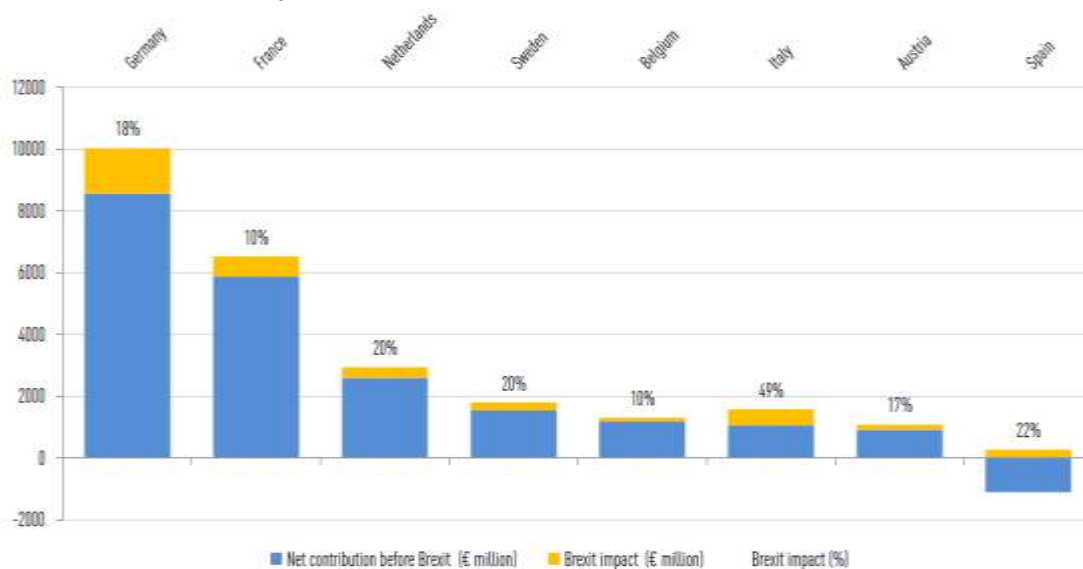
Fonte: Instituto Jacques Delors

Enquanto na prática os cortes de gastos seriam distribuídos em várias áreas de programas, não há dúvida de que eles são profundos. Estes cortes irão tornar necessário reestruturar completamente o orçamento ou encontrar formas inovadoras de diminuir o tamanho das rubricas orçamentais maiores.

Para uma análise mais profunda, será útil examinar os saldos líquidos dos EM nas duas áreas que, em conjunto, representam 70% das despesas da UE, nomeadamente, a PAC e os Fundos Estruturais e de Coesão.

O gráfico seguinte mostra como um aumento da contribuição após o Brexit poderá influenciar ganhos e perdas dos Fundos Estruturais e de Coesão. Atendendo aos dados disponíveis é possível verificar que, por exemplo a França que se encontra atualmente entre os maiores contribuintes líquidos para a política de coesão verá a sua posição deteriorar-se (cerca de 360 milhões de EUR). No caso da Itália, o aumento relativo é particularmente elevado (25%). Ainda que, ligeiramente, a Espanha será um beneficiário líquido após o Brexit.

**Gráfico 20: Impacto do Brexit nos Fundos Estruturais e de Coesão**



Fonte: Instituto Jacques Delors

Estes dados veem mostrar que as negociações para o futuro Quadro Financeiro Plurianual (QFP) serão provavelmente ainda mais complexas do que o normal, uma vez que o Brexit consolida as diferenças entre contribuintes e beneficiários líquidos. Análises têm vindo a reforçar a ideia de que os maiores contribuintes líquidos atuais irão ser mais fortemente atingidos por um aumento nas contribuições, enquanto os beneficiários líquidos de hoje serão relativamente pouco afetados. De um modo geral, entre os grandes EM da UE, existe um potencial de união a favor da redução das despesas através de uma reforma global da política de coesão da UE.

Por outro lado, as reduções orçamentais são suscetíveis de prejudicar os beneficiários líquidos, reduzindo as despesas relativas às duas maiores rubricas orçamentais, nomeadamente a PAC e a Política de Coesão. A alternativa poderá ser reduzir os gastos em domínios como a investigação, a infraestrutura pan-europeia ou a migração – o que será muito negativo para os esforços da UE para criar mais valor acrescentado europeu.

Face ao que antecede, são várias as soluções possíveis que se colocam face aos novos desafios:

- Os contribuintes líquidos podem acordar num aumento das contribuições em troca de uma revisão aprofundada do lado das despesas do orçamento. Um novo orçamento não terá necessariamente de ser maior, mas terá de ser mais flexível, mais orientado para o desempenho e mais centrado em áreas que proporcionam um claro valor acrescentado a nível europeu;
- A UE poderá beneficiar de receitas adicionais através de um novo recurso próprio ou através de uma revisão completa das suas fontes de receitas. Esta última alternativa poderia, por exemplo, incluir uma taxa sobre o carbono, um imposto harmonizado sobre as sociedades, um imposto sobre as transações financeiras ou um IVA criado diretamente pela UE29. Esta parece ser uma solução improvável, especialmente tendo em conta o calendário apertado, mas poderia fazer parte de um esquema de "grande negociação" que inclui uma reforma conjunta das receitas e despesas da UE.

Se nenhuma destas soluções prevalecer, provavelmente a UE tentará "corrigir" o "Brexit gap" através de cortes orçamentais e o restante através de aumentos de contribuição, o que não parece ser um caminho que deva ser percorrido. De uma forma geral, e ainda num contexto de grandes incertezas, o Brexit poderá constituir uma oportunidade ou uma ameaça para o orçamento da UE.

## **7.2. União dos Mercados de Capitais**

A União dos Mercados de Capitais (UMC) foi concebida como um projeto de Mercado Único e não como um projeto da área do euro, nomeadamente devido ao papel central dos mercados de capitais do RU no sistema financeiro da UE. A iniciativa da CE para a UMC destinava-se a estimular alternativas baseadas no mercado, tais como fundos de capital próprio, capital de risco e obrigações de empresas. Esperava-se que uma maior intermediação do mercado de capitais alargasse o conjunto de instrumentos de financiamento para as empresas e aumentasse a partilha transfronteiras de riscos na UE.

O resultado do referendo britânico a favor do Brexit veio levantar dúvidas sobre o futuro da UMC. Como já foi referido neste trabalho, o RU acolhe os maiores mercados de capitais da Europa e a maioria dos investidores internacionais que estão ativos na UE tem sede em Londres. Em alguns segmentos do mercado, o RU representa até três quartos da atividade total da UE, pelo que saindo o RU, a profundidade dos mercados de capitais da UE diminuirá em cerca de 16%.

Face a esta realidade, nas futuras negociações, o comércio de serviços financeiros será um tema-chave com um efeito direto no cenário futuro dos mercados de capitais europeus. Embora os detalhes permaneçam pouco claros, a posição europeia tem sido inequívoca quanto ao facto do acesso ao Mercado Único não poder ser limitado a certas áreas. Assim, uma desintegração dos mercados de capitais britânicos e da UE é um cenário realista.

São várias as implicações do Brexit para o projeto UMC:

- Em primeiro lugar, levanta questões sobre os futuros vínculos financeiros entre o RU e a UE, tal como já mencionado anteriormente. Podem as empresas financeiras britânicas manterem o seu acesso ao Mercado Único e, se não, como isso irá afetar os diferentes segmentos do mercado de capitais? Os mercados de capitais do RU desempenham um papel central na UE, uma vez que proporcionam uma plataforma de refinanciamento e negociação para outros centros financeiros europeus. Parece atualmente improvável que o RU seja capaz de garantir o acesso através de passaportes financeiros, uma vez que isso implicaria reconhecer todas as obrigações ligadas ao Mercado Único.
- Em segundo lugar, o processo de saída do RU pode afetar o apoio político para a UMC, pois tem implicações para a motivação subjacente e para a direção do projeto. O RU tem sido um importante patrocinador intelectual e político da UMC, ajudou inclusive a CE a mantê-la como uma prioridade na agenda. A UMC reforça a capacidade dos investidores de fornecerem fundos através do Mercado Único. Nenhum outro país (especialmente de grande dimensão) pode esperar tão elevados benefícios originados pela UMC para a indústria financeira como é o caso do RU. No entanto, o Brexit altera as considerações de custo-benefício entre a UE27. Vários centros financeiros podem beneficiar de uma deslocalização de empresas e atividades baseadas no RU. Ao mesmo tempo, a UE27 poderá ter de compensar a perda de profundidade do mercado para amortecer as consequências económicas sobre o financiamento dos mercados de capitais.
- Em terceiro lugar, a saída do RU pode permitir uma reforma abrangente da estrutura institucional. O Brexit levanta um velho debate sobre a questão de saber se a integração dos mercados de capitais requer ou não a transferência das competências de supervisão do nível nacional para o europeu. A necessidade de reorientar a Autoridade Bancária Europeia (ABE) no contexto do Brexit abre uma janela de oportunidade para reavaliar e ajustar o quadro das Autoridades Europeias de Supervisão (AES), podendo assim voltar a inscrever este debate na ordem do dia.

### **7.2.1. Implicações económicas do Brexit para a UMC**

Perder o acesso ao mercado financeiro europeu pode ser uma das consequências economicamente mais caras do Brexit para ambas as partes. Nas últimas décadas, a *City* de Londres estabeleceu-se como o centro incontestável do financiamento europeu. A importância de Londres baseia-se sobretudo no seu papel de centro financeiro de grandes operações para os outros mercados financeiros na Europa. Fornece ainda uma plataforma de refinanciamento, negociação e compensação para investidores institucionais em toda a UE. É também a residência dos maiores mercados de ações e derivados da Europa, abrigando uma vasta gama de serviços relacionados, tais como agências de notação, fornecedores de dados, bem como serviços jurídicos e de auditoria.

A elevada liquidez dos mercados de capitais de Londres e o seu efeito de rede ao ter todos os serviços num só local colocaram Londres em vantagem sobre os outros centros financeiros da UE. O Brexit ameaça separar os mercados de capitais altamente desenvolvidos do RU dos mercados da UE. Isto poderá conduzir

---



a uma menor eficiência e a custos mais elevados do financiamento dos mercados de capitais nos restantes UE27, para não falar dos efeitos nocivos para a indústria financeira do RU. Como a UMC promove o que Londres encarna hoje, o Brexit será um enorme revés.

#### **a) Passaporte Financeiro**

Londres tem sido um grande beneficiário do Mercado Único. O chamado “passaporte financeiro” permite que uma empresa financeira ofereça serviços em toda a UE a partir de um único local. Muitos bancos não-comunitários utilizam Londres como sede para aceder a outros mercados financeiros europeus, especialmente bancos de investimento dos EUA e da Suíça. Os cinco maiores bancos de investimento dos EUA, por exemplo, ganham 92% do seu volume de negócios no RU, estando as equipas igualmente concentradas na *City*.

Existem, pelo menos, 13 regimes de passaportes diferentes que abrangem diferentes serviços financeiros, tais como bancos, fundos de investimento ou compensação. Os passaportes bancários, por exemplo, estão regulamentados pela Diretiva de Requisitos de Capital (CRD IV). Um passaporte financeiro consiste na licença de um supervisor de um EM do Mercado Único, onde a empresa financeira está sediada. De acordo com o CRD IV, um banco com um passaporte financeiro pode estabelecer sucursais e prestar serviços noutros EM sem aprovação adicional por supervisores locais. O passaporte financeiro também implica que o supervisor que fornece a licença é responsável pela supervisão prudencial.

Os passaportes financeiros limitam-se ao Mercado Único. Quando o RU deixar a UE e deixar de ter acesso ao Mercado Único, as licenças britânicas não serão mais elegíveis como passaportes financeiros. As empresas financeiras britânicas terão de criar subsidiárias na Europa continental e adquirir licenças de supervisores nacionais. Do mesmo modo, algumas atividades terão de passar para a UE27.

Os exemplos da Noruega, Suíça e Canadá têm sido frequentemente citados para ilustrar cenários potenciais de uma futura relação entre o RU e a UE. O modelo da Noruega prevê a forma mais próxima de associação, uma vez que a adesão ao EEE garantiria o acesso ao Mercado Único. No entanto, o modelo da Noruega parece politicamente inviável, uma vez que inclui obrigações de adesão à UE, incluindo a livre circulação de pessoas, as contribuições para o orçamento e a aplicação da legislação da UE, tendo muito pouca influência sobre o que é decidido em Bruxelas. O modelo suíço também oferece acesso ao Mercado Único, contudo, com exceções importantes, como o comércio de serviços. O seu relacionamento é baseado em obrigações e taxas, mas é mais seletivo nas áreas de cooperação e baseado em um quadro de tratados bilaterais que geralmente levam anos para negociar. Por fim, um acordo comercial ao estilo do Canadá (CETA) aproximar-se-ia da apetência do RU para realizar políticas independentes, não incluiria contudo a livre circulação de capitais.

É muito improvável que a UE conceda ao RU o acesso aos seus mercados de capitais sem respeitar todas as outras liberdades do Mercado Único, incluindo a sua execução através da COM e do Tribunal de Justiça Europeu (TJUE). Assim, apenas o modelo da Noruega parece suscetível de garantir passaportes para a indústria financeira do RU. Este desfecho é, no entanto, mais em divergência com a promessa da campanha de *"retomar o controlo"* e das declarações de 17 de janeiro da PM britânica.

---

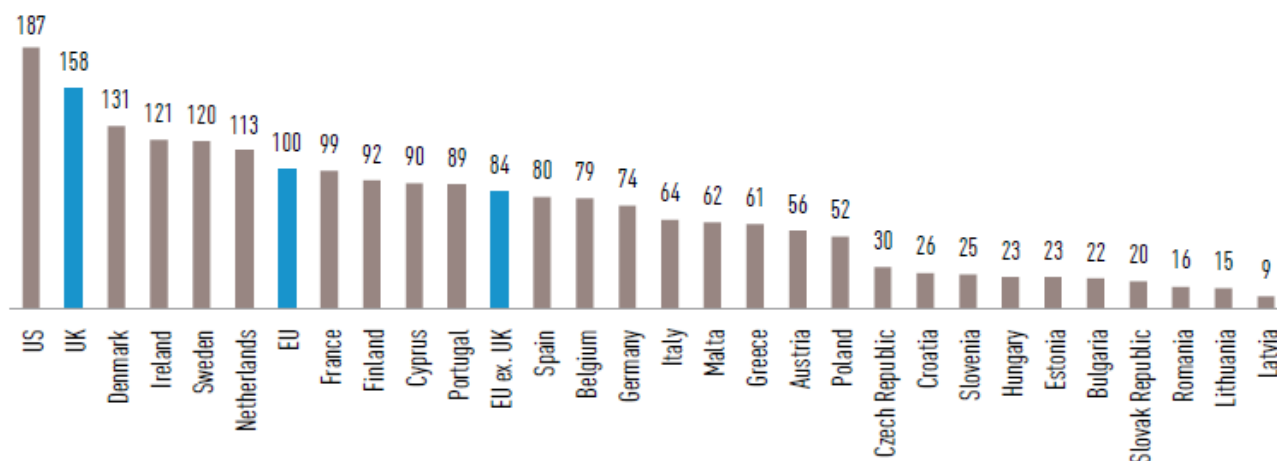
A equivalência da regulamentação é frequentemente discutida como uma opção alternativa, caso o acesso ao Mercado Único não possa ser mantido. No entanto, o regime de equivalência tem desvantagens importantes para o RU nomeadamente, limitaria aquele país a desenvolver uma vantagem competitiva através de um quadro regulamentar mais atrativo e com instituições mais avançadas.

Para concluir, nem a manutenção dos passaportes financeiros, nem o objetivo de equivalência, parecem ser opções politicamente viáveis ou atrativas para o RU no atual ambiente político. Em vez disso, a *City* pode preferir estabelecer-se como um centro financeiro global com um quadro regulamentar atraente e instituições de alta qualidade. Os serviços que dependem do passaporte financeiro teriam então de se deslocar para a Europa continental. Desta forma, algumas estimativas sugerem que 15% a 30% das atividades de serviços financeiros do RU se deslocariam para a UE27.

### b) O papel de Londres nos mercados de capitais da UE

Embora existam vários mercados financeiros locais hospedando importantes bolsas de valores como Frankfurt ou Paris, a função de Londres como centro retalhista ou de refinanciamento para outros centros financeiros é especial. Em alguns segmentos do mercado de capitais, Londres representa até três quartos da atividade total da UE.

**Gráfico 21: Profundidade dos mercados de capitais da UE com e sem o RU**



Fonte: Instituto Jacques Delors

Quando o RU deixar a UE, prevê-se que a profundidade dos mercados de capitais europeus em relação ao PIB diminuirá em cerca de 16%. No entanto, existem diferenças entre os vários segmentos do mercado de capitais:

- Gestão de ativos:** A poupança das famílias na Europa está altamente concentrada em depósitos bancários de baixo rendimento. A UMC procura promover formas de poupança baseadas no mercado, tais como investimentos em fundos mútuos ou fundos de pensão. 40% desses ativos sob gestão na UE estão localizados no RU. Embora a UMC pretenda alargar o âmbito dos produtos de investimento disponíveis a nível europeu, o Brexit poderá conduzir ao contrário. A gestão de ativos

baseada no RU, opera em todo o Mercado Único e pode, por conseguinte, oferecer produtos mais diversificados e sofisticados. Forçar estes fundos a dispersar a sua gestão por vários países irá aumentar os custos fixos e poderia resultar em produtos menos atraentes.

- **Capital de risco:** A disponibilidade de capital de risco é um objetivo fundamental para a CE, de forma a fomentar o empreendimento e a atividade de *start-ups*. Londres é o centro de capital de risco mais importante da Europa e o único que opera em toda a UE, não se limitando a uma sub-região. Alberga também a maioria dos fundos de capital de risco internacionais que investem na UE. Atualmente, o mercado de capital de risco do RU representa 36% da atividade total da UE. Para compensar a profundidade proporcionada pelos mercados do RU, os mercados da UE27 teriam de crescer 30 pontos percentuais, ou 2 mil milhões de EUR. Quando os fundos de capital de risco com sede no RU perderem acesso direto à UE27, a oferta total de capital de risco na Europa poderá diminuir. A deslocalização de empresas ou a abertura de filiais é dispendiosa e a sua dispersão em vários centros financeiros europeus pode prejudicar os importantes efeitos da rede.
- **Negociação de ações:** O Mercado Único permite a consolidação de plataformas de negociação, aumentando assim a eficiência da descoberta de preços devido à elevada liquidez e torna a negociação mais económica devido à redução de custos para toda a infraestrutura do mercado. As plataformas de negociação do RU, por exemplo, executam 40% dos negócios da UE27. No cenário Pós-Brexit, os mercados bolsistas europeus poderão enfrentar barreiras ao acesso a plataformas no RU, o que poderá levar a uma menor liquidez. A capitalização bolsista da UE27 também diminuirá em relação ao PIB. A capitalização do mercado bolsista do RU de 121% do PIB é quase o dobro da média da UE28 de 64,5%.
- **Títulos de dívida:** A revitalização dos mercados de valores mobiliários é uma das iniciativas emblemáticas da UMC. Embora o RU represente a maior parte das emissões de titularização europeias (21%), é importante notar que a securitização no RU está concentrada em hipotecas residenciais. No entanto, para as empresas europeias é mais relevante a titularização de dívidas de empresas não-financeiras. A participação no RU é de apenas 11% dos títulos em circulação, sendo que a França e a Alemanha representam 27% e 22%, respetivamente. O papel limitado na securitização corporativa sugere que os mercados do RU não consistem numa plataforma vital para a negociação de valores mobiliários e, portanto, mercados maiores como a França e a Alemanha poderiam impulsionar a securitização europeia pelo menos no segmento de securitização corporativa.

A UMC pretende limitar a fragmentação dos mercados de capitais europeus e promover economias de escala, a fim de reduzir os custos de financiamento e disponibilizar ferramentas de financiamento baseadas no mercado às empresas em todo o Mercado Único. Economicamente, o Brexit poderá ser um grande revés para os objetivos da UMC.

### 7.2.2. Implicações políticas do Brexit para a UMC

Diferentes cenários políticos são concebíveis para a UMC após o Brexit. O resultado depende principalmente das preferências dos EM da UE27, mas a abordagem do RU nas negociações do Brexit

---

também desempenhará um papel relevante. Em primeiro lugar, a UE poderá responder com uma aceleração dos seus esforços e ambição, a fim de contrariar os efeitos prejudiciais da perda dos maiores mercados de capitais da Europa. Uma integração mais profunda da UE27 poderá, no entanto, resultar em novas barreiras com o RU. Segundo, o interesse no projeto sem o RU poderá diminuir gradualmente. Em terceiro lugar, a UE27 poderá tentar manter uma forte ligação com o RU e negociar um acordo que ofereça direitos de passaporte para a indústria financeira daquele país.

Para os países que já possuem mercados de capitais bastante desenvolvidos, como a Irlanda, os Países Baixos ou a Suécia, bem como os países que receiam a disponibilidade de capital transfronteiriço, o Brexit aumenta a necessidade de avançar com a UMC. Para os EM que não enfrentam problemas de financiamento de empresas nem com mercados de capitais particularmente grandes a pressão para uma UMC pode não ser uma prioridade imediata.

Nesta altura, é impossível avaliar quais dos três cenários ("acelerar", "diminuir o interesse" ou "manter laços estreitos") irá prevalecer. A CE deixou claro que pretende manter o impulso e, dessa forma, procurar acelerar a agenda da UMC. Manter laços estreitos parece ser o resultado politicamente mais improvável, já que os franceses e alemães já deixaram claro que a intermediação financeira da UE não pode ter lugar fora do Mercado Único.

No entanto, os EM da UE27 ainda não deram um sinal claro se consideram ou não a UMC como um projeto prioritário após a votação do Brexit. A incerteza sobre a finalidade da UMC sem o RU e o potencial desacordo sobre a direção futura podem minar o impulso político criado pela CE.

Uma das questões que tem sido objeto de maior discussão entre os EM, e que o Brexit veio relançar, é a supervisão da UMC. Inicialmente havia dois campos, que discordavam sobre se a UMC deveria ou não promover uma regulamentação e supervisão mais centralizada do mercado de capitais.

A **perspetiva da "mudança institucional"** defende que uma barreira fundamental para os investimentos transfronteiriços é a fragmentação da regulamentação e da aplicação do mercado de capitais da UE. Um verdadeiro Mercado Único para o capital exige uma transferência de competências de supervisão e regulamentação para um "supervisor único do mercado de capitais europeu". Existem três domínios em que a transferência de competências é considerada necessária:

- **Vigilância dos riscos sistémicos:** Os supervisores nacionais podem ter uma experiência insuficiente no acompanhamento dos riscos do mercado de capitais. Quanto mais essas atividades atravessam as jurisdições nacionais, maiores serão os benefícios de um único supervisor. O Comité Europeu do Risco Sistémico (CERS) poderia assumir este papel;
- **Normas de regulamentação e execução:** Apesar da regulamentação harmonizada, os reguladores nacionais aplicam frequentemente normas diferentes (regulamentação "*gold-plating*") e os enquadramentos jurídicos diferem consoante os EM. Isto conduz a barreiras transfronteiriças para os investimentos, bem como a uma rigidez variável da supervisão, o que cria incentivos entre os participantes no mercado. Para assegurar uma aplicação coerente da regulamentação da UE, a Autoridade Europeia dos Valores Mobiliários e dos Mercados (AEVMM), que hoje tem apenas um

papel de coordenação, precisa de ser transformada num verdadeiro regulador com poderes de execução;

- Contabilidade e auditoria: Para conseguir uma padronização da informação financeira, as empresas de auditoria precisam aplicar os mesmos padrões. Uma instituição europeia como a AEVMM poderia garantir que as regras contabilísticas sejam desenvolvidas e aplicadas uniformemente em todos os EM.

Sem transferir estas competências para o nível da UE, os defensores da mudança institucional temem que o impacto da UMC seja limitado à medida que permanecem as barreiras nacionais significativas.

A **perspetiva “incrementalista”** contesta que a centralização das competências não constitui uma solução substantiva para as barreiras à livre circulação de capitais. O aperfeiçoamento da regulamentação existente e a convergência das normas nacionais são a abordagem mais prática. Centralizar mais competências a nível europeu traz dois problemas:

- Primeiro - é contrário ao princípio da subsidiariedade. As normas europeias comuns não necessitam necessariamente de uma agência europeia para as aplicar. Pode ser mais prático investir em convergência de supervisão do que introduzir uma camada adicional de supervisão;
- Segundo - risco para a UMC de ser excessivamente ambicioso, podendo levar a um bloqueio político. Por esta razão, questões sensíveis, como a harmonização dos procedimentos de insolvência e a supressão das barreiras fiscais, devem ser poupadas de medidas imediatas. Face à oposição do RU, a centralização supervisão deveria ser evitada.

Com o RU a preparar-se para sair da UE, a justificação importante para a CE seguir a abordagem do "incrementalismo" fortemente defendida pelo RU, perde força.

Além disso, a necessidade de realocar a ABE, situada atualmente em Londres, abre uma janela de oportunidade para reavaliar e rever o quadro europeu de supervisão dos mercados financeiros. Uma vez que existem numerosos concorrentes para sediar a ABE após o Brexit, a decisão envolverá muito provavelmente um acordo global que poderá conduzir a uma reorganização das três AES.

Os defensores de uma maior centralização dos poderes de supervisão do mercado de capitais argumentam que a perspetiva de aumentar as atividades dos mercados de capitais, na Europa continental, pode tornar-se uma tarefa desafiadora para os supervisores nacionais. Para garantir um sistema financeiro estreitamente integrado entre os UE27, entendem que a AEVMM deve desempenhar um papel mais proeminente na arquitetura de supervisão.

### **7.2.3. Principais ideias sobre a UMC**

Com a retirada do RU do processo político, a UMC perde um importante patrocinador político. Para o RU, a UMC era um objetivo de política económica essencial e uma forma de melhorar os benefícios do Mercado Único. Para a UE27, a UMC pode ser uma das várias questões importantes de política económica, mas continuará certamente a ser urgente: sem o RU, a UE terá de encontrar novas formas de compensar a perda

de profundidade do mercado de capitais, caso contrário, poderá enfraquecer o investimento e o crescimento.

Num cenário do Brexit, em que as empresas britânicas perderiam os direitos de passaporte e o estatuto de equivalência, o que parece atualmente o mais provável, Londres continuará a ser um importante centro financeiro mundial e importante parceiro comercial para a indústria financeira da UE27. Os substanciais fluxos financeiros através do canal exigem uma continuação da estreita cooperação entre as autoridades da UE e do RU também após o Brexit.

As negociações sobre o futuro do quadro dos mercados de capitais do RU e da UE beneficiariam de uma posição comum da UE27 sobre o futuro do UMC. Isto ajudará a CE a negociar com o RU o vazio de uma estrutura de mercado financeiro sob construção. Os EM da UE27 podem transmitir duas mensagens claras neste contexto: por um lado, a UE está determinada a compensar o desprendimento dos mercados de capitais do RU, desenvolvendo mercados de capitais mais profundos e melhor integrados na Europa continental e; a regulamentar para gerir um afluxo potencial da indústria financeira, independentemente da localização na UE27.

## 8. INOVAÇÃO

Na área da inovação, o RU destaca-se face aos congéneres europeus. Para além da concentração de serviços financeiros, o dinamismo tecnológico (que revitalizou Londres especialmente) deriva de uma deslocação em massa de empreendedores e criativos que procuravam uma plataforma para projetar as suas propostas de inovação tecnológica para o mercado global. Os incentivos do Governo e a abundância de capital para fazer investimento em ideias fizeram o resto.

Esse desempenho britânico deriva também da junção de outros fatores que devem ser tidos em conta: o acesso ao Mercado Único, sem a exposição aos desequilíbrios da construção do euro; a elevada qualidade do seu sistema técnico-científico; um movimento contínuo de *brain drain* para as universidades (que só tem paralelo com o caso americano); alta capitalização quer das empresas, quer do setor de I&D; uma mentalidade empreendedora; a abertura ao multiculturalismo e a atração do talento global.

De acordo com a OCDE, o RU está em 3.º lugar no lançamento de *start-ups*, embora caia para 13.º lugar no que respeita à capacidade dessas empresas em triunfar na fase de *scale-up*. Questões como a indisponibilidade de investimento de longa duração ou falta de capital de risco para a fase *scale-up* estão por trás deste desnível. Em particular, serve de alerta para a dinâmica que contagia neste momento Portugal.

No entanto, o anúncio do Brexit alterou as condições do RU, quer por causa da rutura com o Mercado Único, quer por causa da alteração da mentalidade de abertura global subjacente a esta fase de pujança económica. Anúncios de retraimento e de perda de setores económicos para outros competidores internacionais ensombram a próxima fase, quer para o RU, quer para a UE. Nesse contexto, é preciso verificar até que ponto isso tem consequências negativas ou eventualmente algumas oportunidades para Portugal.

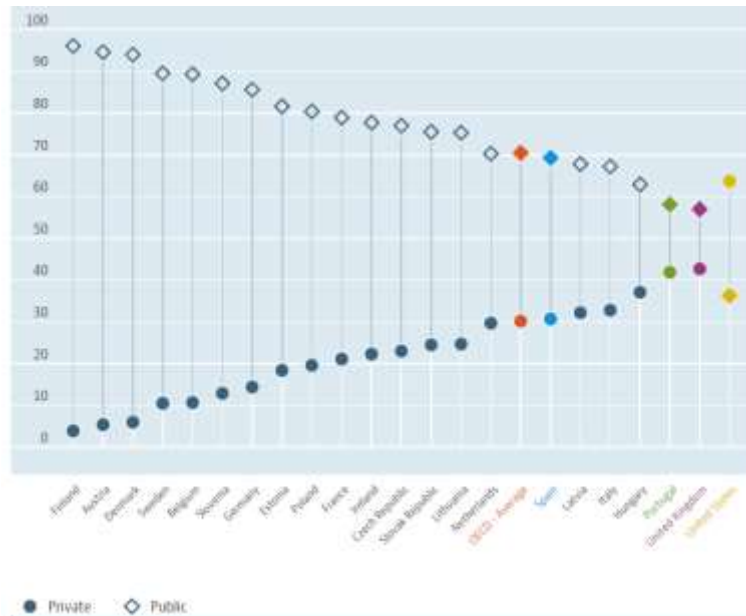
Pese embora as notórias diferenças de dimensão, Portugal e RU partilham algumas condições, tal como a posição atlântica, a abertura ao mundo, o fomento do empreendedorismo e o foco nas novas tecnologias como modelo de desenvolvimento.

Também ao nível da modernização das suas estruturas universitárias, há semelhanças na sua permeabilidade à ideia de cooperação e de cofinanciamento privado. Fruto da pequenez do mercado nacional e da falta de uma cultura de interação profundada entre universidades e empresas em Portugal, o nível de financiamento privado é elevado no cômputo global, mas é sobretudo oriundo das famílias. No RU é exatamente ao contrário e isso serviu para alimentar um setor robusto que tem condições para alicerçar outros desenvolvimentos.

O caso português de progresso em educação e ciência é ainda assim notável, sobretudo nas novas gerações. Os sinais promissores evidenciam que Portugal poderá vir a ombrear com os seus concorrentes. O movimento do Brexit pode abrir uma janela de oportunidade para acelerar essa transição.



Gráfico 22: Peso do financiamento público e privado no ensino superior

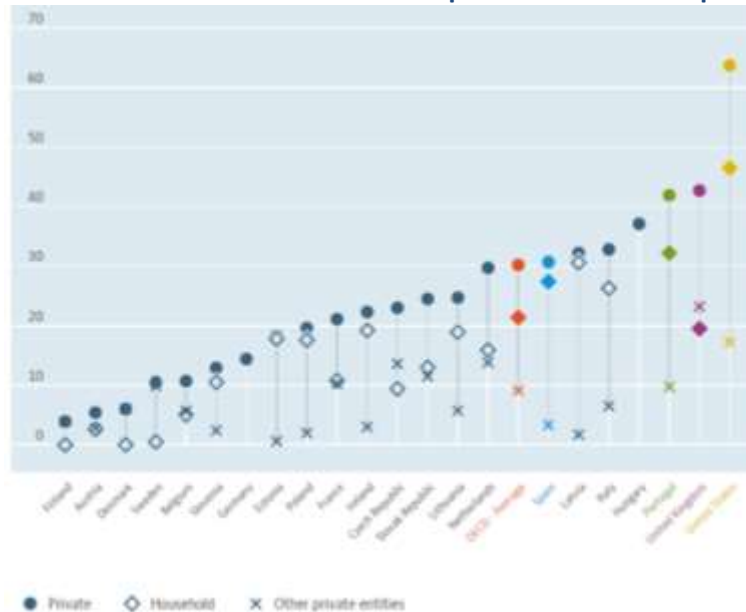


Fonte: *Education at a Glance*, OCDE (2013).

O peso do financiamento privado no volume global de fundos disponíveis para o ensino superior é muito alto em PT (42% do total) e no RU (43% do total), face aos restantes países da UE28. Mesmo a média da OCDE, que inclui sistemas fortemente privatizados, apresenta níveis mais reduzidos (30% são fundos privados).

A OCDE e a COM advogam a existência de um financiamento público de base suficiente e orientado para a promoção da captação de fontes adicionais de fundos do setor privado para o setor. Esta divisão não espelha o sucesso efetivo desse objetivo.

Gráfico 23: Fontes do financiamento privado ao ensino superior



Fonte: *Education at a Glance*, OCDE (2013).

A repartição dos fundos privados dos sistemas revela as suas enormes diferenças. No RU, há um equilíbrio entre empresas e fundações (23%) e as propinas (20%) das famílias (que são subsidiadas). Em Portugal, mais de três quartos provém das famílias (32%) e só o restante provém do setor privado (10%). Mesmo face à média da OCDE, influenciada por casos como os EUA, a desproporção é clara: as famílias originam 21% e os privados 9% do total. Isso é revelador da frágil capacidade de angariação de financiamento junto a empresas e a outras entidades privadas em Portugal e da dependência do setor face às propinas.

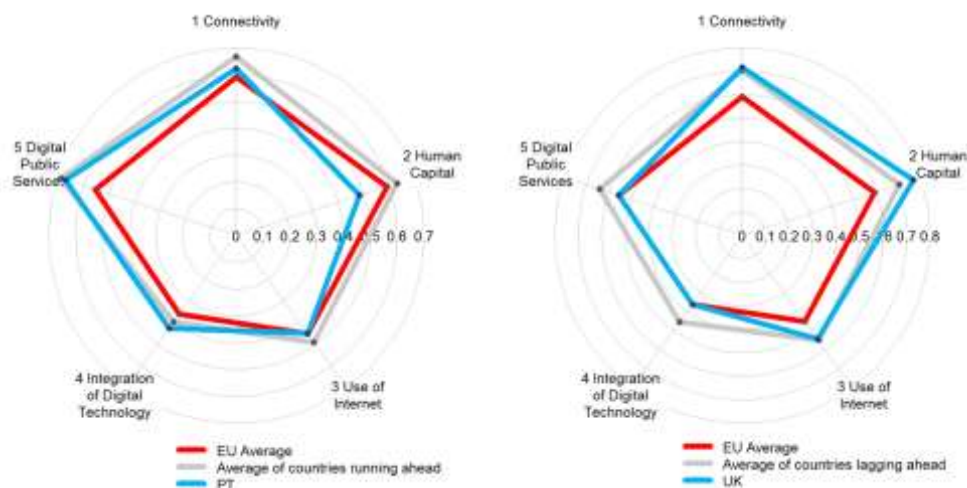
### 8.1. Desempenho comparativo na área de Inovação

Fazer uma medição efetiva do desempenho de cada país na área da inovação é uma tarefa complexa e exigente, sobretudo para uma análise breve como esta. Por isso, socorremo-nos de alguns dos instrumentos que já estão a ser usados pela COM e a OCDE. Deve notar-se que a seleção de indicadores serve o propósito de ilustrar a posição relativa de cada país; não corresponde a uma hierarquização dos indicadores mais importantes para o setor.

#### *Digital Economy and Society Index 2016*

Numa área específica como a digitalização, o *Digital Economy and Society Index* oferece um registo forte do desempenho nacional. O resultado do RU é ligeiramente superior ao de PT, com destaque para áreas onde há necessidade de ação nacional determinada: capital humano e uso (qualificado) da internet. Inversamente, o RU precisa ainda de trabalhar para atingir os níveis de excelência dos serviços públicos digitais portugueses e a integração de tecnologias digitais nas empresas.

**Gráfico 24: Desempenho de Portugal (à esquerda) e do RU (à direita) no *Digital Economy and Society Index 2016***



Fonte: Comissão Europeia

Este resultado representa valores nacionais agregados e induz em erro. A base tecnológica de Londres e da região envolvente é extremamente mais dinâmica que qualquer coisa criada em PT. Muitos indicadores são ponderados face ao PIB e à dimensão relativa do país e do setor empresarial em análise. Por um lado, é preciso salvaguardar esse aspeto.

Por outro lado, os bons resultados nacionais refletem políticas de longa duração na área da digitalização. Esta performance explica a perceção positiva do país entre os empreendedores e a abertura de perspetivas de tornar PT num centro tecnológico relevante. As fragilidades permanecem na dimensão do país, na sua capacidade de mobilizar financiamento e capital de risco suficiente para alicerçar o lançamento e o crescimento de negócios e na abundância de capital humano qualificado local.

### **European Innovation Scoreboard<sup>58</sup> (EIS) 2016**

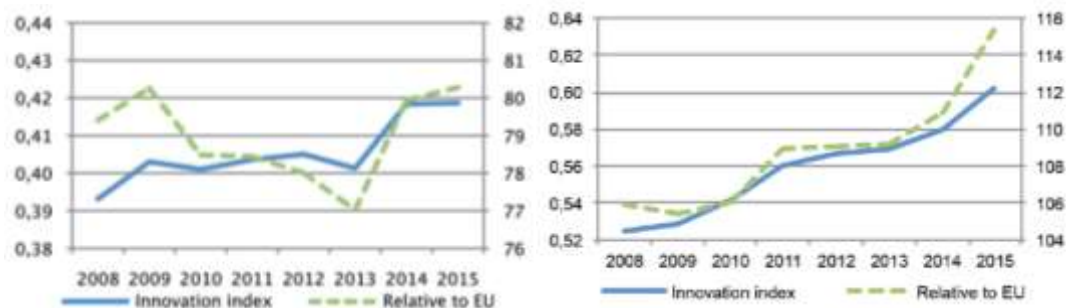
Na classificação do EIS 2016, o RU é um Forte Inovador (8.ª posição), pertencendo ao 2.º grupo de países com um desempenho acima da média da UE. Essa posição é consistente ao longo das várias edições, mas foi particularmente reforçada a partir de 2014, quando os efeitos da crise económica foram dissipados. Em 2008, estava 6% acima da média, mas a diferença face à UE ascende a mais de 15% em 2015.

As melhores áreas de desempenho são a qualidade dos seus recursos humanos e a abertura e excelência do seu sistema científico, destacando-se o ritmo e o volume de publicações científicas e da atração dos cérebros. Isso é o efeito de políticas de longa duração de apoio e investimento público e privado no ensino superior e no sistema científico do país.

O RU ao longo de décadas atraiu populações qualificadas de outras partes do globo para uma sociedade com abertura ao mundo e um alto nível de interação entre o sistema científico e a economia. Não surpreende que outros pontos fortes do seu desempenho sejam a intensidade da cooperação entre PME com vista à produção de inovação e o peso da economia do conhecimento no volume global das exportações e das vendas de novos produtos e inovações.

Apesar do declínio do volume aplicado de capital de risco, o país mantém-se muito à frente do nível médio europeu. O mesmo não ocorre nos indicadores relativos aos investimentos das empresas quer em I&D, quer em inovação não-ligada à investigação.

**Gráfico 25: Evolução da posição relativa de PT (à esquerda) e do RU (à direita) no European Innovation Scoreboard**



Fonte: EIS 2016

<sup>58</sup> [http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards\\_pt](http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards_pt)

No período 2008-2015, no que respeita ao desempenho global e à posição relativa à média da UE28, Portugal continua abaixo da média e viu a posição afetada pela crise, enquanto o RU se encontra sempre acima da média e o ligeiro abrandamento foi ultrapassado.

Ao contrário, Portugal figura como *Moderate Innovator*, ocupando um lugar entre o penúltimo dos 4 grupos de países no EIS 2016 (18.ª posição). A crise económica afetou bastante a progressão de PT, que só em 2014 voltou a registar um percurso de subida. No período 2008-2015 não fez mais do que um crescimento de 0.9%. O país está abaixo da média da UE28 na maioria dos indicadores.

O desempenho na dimensão Recursos Humanos é, curiosamente, superior à média europeia, graças ao foco quase exclusivo em indicadores que medem a formação superior nas novas gerações e a qualificação de novos doutorados. As dimensões que medem o setor científico e a existência de mecanismos de apoio e financiamento apresentam resultados razoáveis, ligeiramente abaixo da média UE28. Um dos indicadores com aumento significativo é o que mede o número de publicações científicas em coautoria internacional, dando conta de uma crescente ligação do sistema científico nacional a organizações com impacto global. No que se relaciona com o empreendedorismo e a capacidade de inovação das PME, Portugal mantém também um *score* positivo.

Contudo, há uma clara dificuldade em fazer os esforços de inovação em parceria com outras entidades, num sinal de fragilidade e fechamento das organizações que requer atenção. Acresce a isto uma queda na despesa das empresas em inovação não científico-tecnológica e um número limitado de patentes e de receitas geradas com os direitos de propriedade intelectual a partir dos mercados externos.

Outro modo de análise passa por verificar se há diferenças regionais ocultadas pelos valores agregados nacionais, em especial comparando a dinâmica das capitais dos dois países nesta área. Isso é especialmente importante se se procura verificar as condições de Lisboa para desempenhar um papel mais importante na área da inovação, face a outros centros.

De acordo com o *Regional Innovation Scoreboard 2016* (RIS2016), que complementa o EIS2016, a região de Lisboa ultrapassa o resultado de Londres em algumas áreas – investimento público e privado em I&D em % do PIB, por exemplo. Mas isso reflete na verdade a dimensão de outros setores (como os serviços financeiros) na atividade económica destas cidades.

**Gráfico 26: Peso das PME com inovação própria no conjunto de PME face à média UE28**



Fonte: RIS2016

**Gráfico 27: Peso das PME que criam inovação em cooperação com outras PME no conjunto de PME da região, face à média EU28**



Fonte: RIS2016

Uma área de destaque da região de Lisboa face à UE é a vitalidade do seu ecossistema PME. A vantagem é ligeira, se comparada com Londres, e ocorre na geração própria de inovação e na introdução de melhorias no produto, no processo, no marketing e na organização. Uma vez que Londres se estabeleceu como centro inovador há mais tempo, este score pode traduzir uma redução do ritmo de novas alterações e não realmente a decadência desse setor. Cultura empresarial e sofisticação do mercado têm também um certo impacto nos resultados: por exemplo, em PT, a inovação em PME é feita internamente; no RU, é feita em cooperação com outras entidades ou mediante a aquisição de serviços externos.

## 8.2. Impactos do Brexit na área da inovação

A especulação sobre os efeitos do Brexit na área da inovação do RU, em especial na região de Londres, começou ainda antes da votação no referendo. Apesar do plano de Theresa May já estar a ser delineado, a verdade é que há várias matérias que só poderão ser aferidas no decurso das negociações e à luz do acordo final. Contudo, levantamos aqui alguns dos temas.

### Proteção de dados

A desvinculação do RU das regulamentações europeias relativas à proteção de dados pode torná-lo um país inseguro aos olhos da UE, limitando a transferência de dados de empresas a operar em ambos os mercados. O *Data Protection Act* de 1998 do RU é tido como insuficiente face aos desenvolvimentos tecnológicos e às regras de tratamento de dados pessoais. Embora o RU se oponha a disposições do *General Data Protection Regulation* da UE por serem burocráticas e criarem obstáculos às empresas, os riscos de aprofundar a divergência de métodos deverá motivar as multinacionais para harmonizar as suas práticas pelo nível mais elevado de requisitos. Os obstáculos para PME com atividade no RU serão provavelmente uma matéria a considerar futuramente.

### **Direitos de Propriedade Intelectual**

A saída do RU do Mercado Único não tem implicações imediatas, por não haver ainda um procedimento uniforme e centralizado para toda a Europa. No entanto, estava prevista a entrada em funcionamento da Patente Única Europeia (PUE) em 2017, processo que, apesar de um certo atraso, deverá retomar-se em breve. No contexto do Brexit, a PUE não cobrirá o RU, forçando os empresários a duplo registo para ter ampla cobertura. Para as empresas sedeadas no RU há também inúmeros desafios com a uniformização europeia que os exclui. Em relação a direitos sobre *designs* e marcas já registadas em solo europeu, as empresas terão de procurar conservar esses estatutos ao abrigo de disposições de transição, até definição mais rigorosa.

### **Mercado Único Digital**

A saída integral do RU do Mercado Único tem implicações grandes para os negócios a operar no RU na área do Mercado Único digital. Caso o RU adote as regras que presidirão à UE nessa área, de modo a alinhar com a harmonização prevista, será preciso ainda assim negociar um acordo de parceria para a aplicação e permuta das condições de proteção ao consumidor no continente e nas ilhas. Caso contrário, isso poderá ter implicações nas facilidades previstas para o comércio eletrónico, o acesso a conteúdos e, em última análise, aprofundar o fosso entre estas áreas geográficas.

### **8.3.A resposta britânica**

A confirmação de um Brexit completo, sem ligações ao Mercado Único Europeu, tornado claro pelo discurso de Theresa May e pelo seu esforço de negociação da abertura de mercados fora da UE, confirmam as piores expectativas para o setor. O voto recente no Parlamento fechou o processo e não deve haver recuo.

Contudo, o RU sabe que deve estimular a área de inovação, se quer manter uma economia vibrante e competitiva face às outras potências. Para o efeito, o Governo divulgou em meados de Janeiro de 2017 um *Green Paper*<sup>59</sup> para consulta pública. O documento, intitulado *Building our Industrial Strategy*, assenta em 10 pilares estratégicos diferentes que contribuem para uma economia avançada baseada no conhecimento e promotora da inovação.

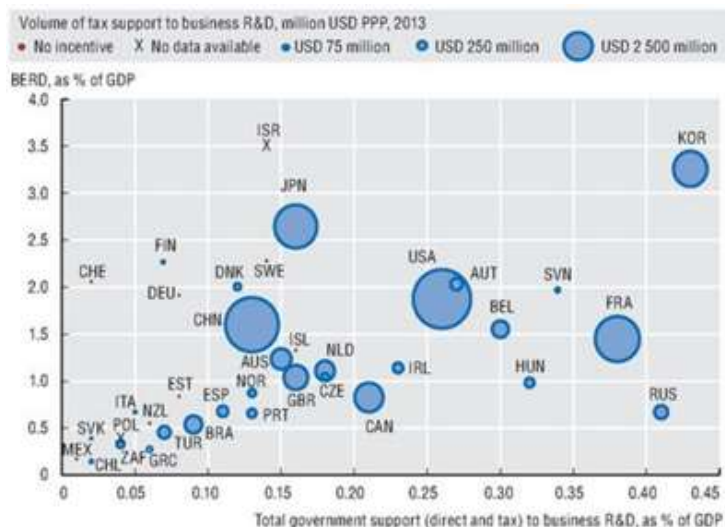
O RU identifica algumas debilidades face aos concorrentes na área da investigação, apesar da sua larga estrutura científica: investe 1,7% do PIB (fundos públicos e privados) em I&D, muito aquém de países como a Coreia do Sul, Israel, Japão, Suécia, Finlândia e Dinamarca (que investe cerca de 3% do PIB). A média da OCDE é 2,4% do PIB. O objetivo é também alavancar um aumento do investimento privado em I&D, que no RU se situa acima do 1% do PIB (em PT é apenas de 0,65% do PIB).

---

<sup>59</sup> [https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/586626/building-our-industrial-strategy-green-paper.pdf](https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/586626/building-our-industrial-strategy-green-paper.pdf)



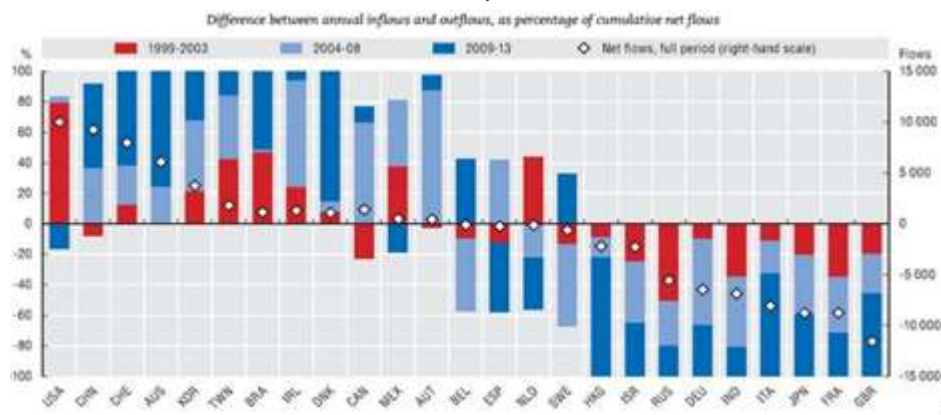
**Gráfico 28: Intensidade da I&D empresarial e financiamento público da I&D, em 2013 (% do PIB)**



Fonte: OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2016, OCDE

Para além disso, o financiamento público da I&D concentra-se na pesquisa doutoral e há disparidades significativas na qualidade da investigação feita pelo país. O RU pretende focar mais financiamento para pesquisa doutoral na área dos STEM (*Science, technology, engineering and mathematics*). Para contrariar uma saída de investigadores nos últimos 15 anos, propõe-se a captar estrelas académicas (para mobilizar outros investigadores) e reforçar a construção de infraestruturas de I&D, capaz de sustentar o desenvolvimento futuro. A proposta é aumentar os fundos para I&D em 4,7 mil milhões de libras até 2020/21, particularmente para apoiar a investigação aplicada e a comercialização das inovações no mercado.

**Gráfico 29: Fluxos internacionais líquidos de investigadores, economias selecionadas, 1999-2013**



Fonte: OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2016, OCDE

Para manter a atração sobre as empresas, o financiamento e a estratégia de formação serão moldados para promover a criação de mão-de-obra qualificada com cursos técnicos pós-secundários, em especial na área digital, e alargar o nível das competências na área das STEM em todos os graus de ensino.



Outro setor de dinamização da economia é a construção e atualização de infraestruturas no país, com a criação de linhas de financiamento estatal no valor total de 23 mil milhões de libras até 2021/22, repartidos por projetos de transporte eficientes, cobertura de fibra ótica para apoiar a tecnologia 5G, construção de habitação, transportes e estradas locais e apoio ao lançamento de novas empresas no setor.

O RU verificou também que investe menos 2%-3% do PIB do que países como a Alemanha, os EUA ou a França em capital fixo, nomeadamente na instalação de unidades de produção e na aquisição de maquinaria. Esta questão estará ligada ao desnível do acesso ao capital de risco para *scale-ups* e a investimentos de longa duração, disponíveis em Londres e no sul do país, mas inacessíveis nas restantes regiões.

O Governo procurará também canalizar os cerca de 268 mil milhões de libras/ano do setor público (14% do PIB) para estratégias de contratação pública que estimulem a inovação, a competitividade e a aquisição de competências.

Um exemplo final das iniciativas previstas nesta estratégia é o investimento nas energias renováveis e na construção de infraestruturas que sustente essa transição. Mas para além disso, o RU quer que a investigação nesse domínio se faça no país. Aos 600 milhões de libras previstos para apoiar a substituição da frota de veículos por carros não poluentes, o Governo acrescentará 270 milhões.

#### **8.4. Oportunidades**

##### **Absorção de setores económicos**

A ideia de que o impacto negativo do Brexit sobre a economia europeia seja compensado pela absorção de parcelas vibrantes e inovadoras dos setores económicos britânicos pelos *clusters* especializados já existentes no continente tem animado vários especialistas. Uma das análises prevê como principais beneficiários a Irlanda, nos setores farmacêutico, eletrónico e financeiro; a Espanha, a Eslováquia e a Polónia, no setor automóvel; a Alemanha, a Itália, a República Checa, na maquinaria e equipamentos; os Países Baixos, na alta tecnologia e nos transportes; a França, na aeronáutica<sup>60</sup>. Outras análises dão diferentes repartições destes benefícios. Mas todas apontam para uma menor dispersão de setores económicos e para o reforço da integração de cadeias de valor.

Estas projeções multiplicam-se, mas têm um forte carácter especulativo, considerando que os termos do Brexit e da conformidade de regulações e práticas estão por definir. Ter *clusters* nos mesmos setores é condição essencial para que essa absorção crie massa crítica e sustente uma especialização técnica e produtiva, que já está a ocorrer a nível macro. A estratégia de captação de investimento e de atração das sedes e das unidades produtivas deve alinhar-se pelas condições do país para uma especialização. Mas ter um núcleo de um setor económico não é igual a ter as condições do RU. No entanto, estão em curso esforços de vários dos países para aproveitar essa oportunidade<sup>61</sup>.

---

<sup>60</sup> Euler Hermes Economic Research, *Brexit: What does it mean for Europe*, 18 de maio de 2016.

<sup>61</sup> <http://www.economist.com/news/britain/21715720-paris-frankfurt-and-dublin-all-hope-pick-up-some-post-brexit-business-firms-consider-upping>

---

## Substituir Londres como o *hub* inovador da Europa

A localização efetiva das empresas inovadoras que abandonem o RU, que procurem uma segunda sede (para ter uma base na zona euro), ou a escolha de lançamento de novos projetos fora do RU, vão depender de um conjunto muito alargado de variáveis. Entre outras, salienta-se a viabilidade da zona euro, a qualidade e disponibilidade dos recursos humanos na região, o alinhamento do setor técnico-científico com o perfil produtivo do país, a criação de capacidade infraestrutural de apoio, a existência de um ecossistema e de incentivos públicos para uma economia do conhecimento, a disponibilidade de capital de risco e de financiamento capaz de promover as fases de *start-up* e de *scale-up* dos negócios. Portugal não conseguirá atrair empresas em todas as áreas e deve apostar em setores, criando estímulos adequados.

O entusiasmo pelo setor tecnológico em Portugal alimenta a ideia de posicionar Lisboa como o novo *hub* da inovação<sup>62</sup>, substituindo o papel de Londres. A região da Grande Lisboa, para além da sua qualidade de vida, oferece condições para atrair uma nova geração de negócios e empreendedores: boas infraestruturas viárias, portuárias e aeroportuárias, com intensa ligação à Europa e América; elevada oferta de ensino superior de qualidade média e alta; capital humano abundante na área dos STEM<sup>63</sup>; custo de vida reduzido, incluindo alojamento; salários bastante baixos, mesmo entre pessoal qualificado; construção de um ecossistema inovador, com políticas favoráveis das autoridades públicas; lançamento de linhas de apoio como o cofinanciamento a capital de risco e os incentivos à realocização em Portugal.

Lisboa goza de uma reputação positiva, que combina a dinâmica turística<sup>64</sup> e a atenção dos *media* especialistas<sup>65</sup>. Em 2016, Lisboa passou a alojar o *Web Summit*, triunfando sobre cidades como Amesterdão, e foi apontada como a 5.ª a melhor comunidade *startup* da Europa, à frente de cidades como Estocolmo e Dublin. O empreendedorismo nacional passou a estar sob a mira da imprensa<sup>66</sup> e a experiência portuguesa é vista como um caso de estudo<sup>67</sup>. Estes negócios dependem sobretudo da qualidade das ligações eletrónicas, do recurso ao *e-cloud* e do acesso à criatividade e a competências de computação.

Mas há desafios que permanecem: o país continua periférico; o *rating* da República e do seu sistema financeiro é baixo e instável; o acesso a capital de risco é limitado e isso inibe a passagem à fase *scale-up*; o setor tecnológico ainda é pequeno e sem escala, e a dinâmica está ainda muito centrada nesse nicho. É mais provável que Lisboa se torne um novo *hub* para uma nova geração de negócios, do que se posicione como substituta do papel de Londres, capaz de furta as sedes das empresas que lá estão instaladas. O grande risco é que Lisboa seja uma boa cidade para lançar *start-ups*, mas que elas partam para o centro e norte da Europa uma vez chegada a fase de *scale-up*.

---

<sup>62</sup> <https://www.publico.pt/2016/12/04/culturaipilon/noticia/com-o-brexite-trump-lisboa-e-ainda-mais-atractiva-para-uma-second-home-1753233>

<sup>63</sup> *Science, Technology, Engineering and Maths.*

<sup>64</sup> <http://www.jornaleconomico.sapo.pt/noticias/lisbon-startup-tour-junta-empreendedores-investidores-72479>

<sup>65</sup> <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-02-01/portugal-once-launched-ships-now-it-launches-startups>

<sup>66</sup> <https://www.dinheirovivo.pt/fazedores/forbes-fundadores-da-uniplaces-nos-melhores-sub-30-da-europa/>

<sup>67</sup> <http://www.bbc.com/news/business-38735566?SThisFB>

---

## Agências Europeias

Os relatos de crescentes movimentações dos EM com vista a trazer instituições e agências europeias para o seu solo indicam que a ideia de maximizar o benefício desta saída está a ser levada a sério. Os dois casos em debate são a *European Banking Authority* e a *European Medicines Agency* (EMA), ambas localizadas em Londres. As duas agências têm funções em áreas importantes, com peso na regulação de setores muito lucrativos. A Irlanda e a Itália, no caso da primeira, e a Espanha, no caso da segunda, reclamam a localização das novas sedes<sup>68</sup>. A sua localização atrai lobistas e empresas do setor e consolida a cidade anfitriã como centro de um *cluster*. A Espanha quer localizar a EMA em Barcelona, integrando-a no país, que também inclui o *Intellectual Property Office* da UE em Alicante.

Outro caso que merece debate é o Tribunal Unificado de Patentes (TUP). O projeto da patente europeia teve luz verde em 2013 (sem integração da Espanha, da Itália e da Bulgária), devendo aplicar-se até ao fim de 2017. O seu funcionamento seria assegurado pelo TUP, que deveria dirimir os conflitos que se gerassem. O TUP foi dividido em três áreas de intervenção, com três sedes diferentes. As patentes físicas ficariam em Paris, as patentes da mecânica em Munique e as patentes na área química seriam tratadas em Londres. Com o Brexit, a sua sede terá de ser redefinida.

Considerando a peso das patentes no desenvolvimento de uma UE centrada na área da inovação, bem como a importância dos setores químico e farmacêutico na I&D e na economia do futuro, a localização deste tribunal pode ter um impacto significativo. O tema da localização de agências só é oficialmente debatido após a invocação do artigo 50.º pelo RU. Mas é um dossiê complexo, cuja preparação deve arrancar cedo, caso Portugal ambicione alojar alguma destas entidades.

---

<sup>68</sup> Esta notícia dá conta dessas movimentações: <https://www.euractiv.com/section/euro-finance/news/italy-and-spain-lead-the-fight-to-conquer-uk-based-eu-agencies/>

## 9. SÍNTESE CONCLUSIVA

Como se tornou evidente ao longo desta análise, a saída do RU da UE é uma situação singular, cuja complexidade advém da multiplicidade de atores e da interdependência das diversas variáveis.

O RU é dos países a nível mundial onde a legislação tem um impacto mais reduzido sobre o funcionamento do Estado, na atividade das empresas e na vida dos cidadãos, existindo uma cultura de legislação amigável. Com o Brexit, a realidade de um ambiente legal desregulado, ou mais simplificado, poderá constituir uma vantagem comparativa para as empresas britânicas sobre as europeias no que respeita ao peso dos custos de conformidade com a legislação europeia e nacional, potenciando maiores vantagens de acesso a mercados e de captação de investimento.

Ainda assim, e atendendo às variáveis do comércio e de investimento analisadas, cujas conclusões seguidamente se sintetizam, afigura-se ser do interesse do RU manter uma relação o mais próxima possível com a UE.

Embora as consequências económicas do Brexit ainda não se tenham materializado na sua forma mais intensa – desinvestimento, queda nas exportações, etc. – parece haver uma relação evidente entre a incerteza dos agentes económicos quanto ao sucesso da economia britânica pós-Brexit e o comportamento da libra esterlina. Com efeito, verificaram-se desvalorizações acentuadas da libra esterlina face ao dólar e ao euro, logo após o referendo e as primeiras declarações da PM, reiterando intensão de iniciar o processo de saída da UE até março de 2017. Por contraponto, as últimas declarações da PM, já em janeiro do corrente ano - confirmando que o RU irá abandonar a UE, mas que procurará estabelecer um acordo de comércio – parecem ter contribuído para reestabelecer a confiança dos investidores, registando-se uma ligeira tendência de valorização da GBP (embora ainda muito longe dos níveis anteriores ao referendo).

No que concerne ao comércio de bens, o RU assume um papel de relevo como 9.º exportador e 5.º importador à escala mundial (dados de 2015). A maioria das exportações do RU reporta a produtos industriais, cuja produção depende da integração de materiais, peças, partes e acessórios importados, o que reflete a sua integração no comércio internacional e também em cadeias de valor globais. Isto não obstante o comércio de bens vir a perder alguma relevância relativamente ao comércio de serviços, resultado da forte terciarização da economia do RU. Dos 10 parceiros comerciais mais importantes, 7 são países da UE - Alemanha, França, Países Baixos, Irlanda, Itália, Bélgica e Espanha - representando 36,5% das suas exportações e 44% das suas importações. Terá, portanto, muito a perder se deixar de ter acesso ao Mercado Único de bens e se deixar de beneficiar dos atuais níveis de convergência regulamentação.

No que toca ao comércio de serviços, o RU é uma economia incrivelmente dinâmica, assumindo-se como uma das principais potências comerciais do mundo. Os serviços são o principal contribuinte para o PIB britânico, uma consequência natural da terciarização da sua economia. O facto de Londres ser uma das principais praças financeiras mundiais explica em larga medida este dinamismo e os números de exportação de serviços financeiros. No entanto, o setor do turismo e a categoria 'outros serviços' (que abrange desde a consultoria à contabilidade, passando pelos serviços jurídicos), são também muito representativos, tanto no que toca às trocas com a UE, como às trocas com o resto do mundo.

---

Em termos gerais, é expectável que a saída do RU da UE venha a ter impactos negativos em todas as categorias de serviços, em especial nos serviços financeiros, uma vez que poderá levar a uma decisão de deslocalização das empresas do setor. Esta decisão dependerá, sobretudo, de fatores como: (i) a flexibilidade das leis laborais; (ii) a possibilidade de integração de uma comunidade internacional e cosmopolita de dimensão apreciável, incluindo facilidade com o inglês, existência de escolas internacionais de qualidade, e mesmo da oferta imobiliária para escritórios e habitação; (iii) a proximidade de outras instituições financeiras, procurando replicar o efeito de *cluster* de Londres. Até agora, ainda nenhuma cidade parece destacar-se como substituta da *City*, pelo que o mais provável será a deslocalização das empresas financeiras para diferentes cidades da UE – pelo menos até que o efeito gravitacional de um maior *cluster* comece a ser significativo.

O Brexit produzirá igualmente impactos sobre o investimento, os quais tenderão a ser tão mais pronunciados quanto menor for o grau de integração do RU com a UE, atento o papel determinante que o acesso ao Mercado Único Europeu tende a assumir nas decisões dos investidores. Assim, num cenário de *hard* Brexit, poder-se-á verificar um redireccionamento do investimento inglês no exterior, dos EM para países exteriores à UE. Bastante mais provável, e gravoso, será, contudo, o desvio do investimento estrangeiro do RU para outros países – integrados na UE, ou não – uma vez que significará uma diminuição efetiva de capital estrangeiro no país. A posição do RU enquanto principal destino de investimento estrangeiro na UE poderá ficar em risco. Resta saber se a escolha dos investidores estrangeiros permanecerá ao nível da UE ou se, pelo contrário, beneficiará em maior escala outros destinos, mais longínquos.

No caso específico das relações económicas entre o RU e o nosso país, a presente reflexão permite também concluir ser do interesse de Portugal manter uma relação o mais próxima possível com o parceiro britânico, no que concerne ao comércio de bens e serviços e ao investimento português.

O comércio bilateral de bens caracteriza-se por uma balança francamente favorável a Portugal, para a qual contribuíram quer produtos industriais, quer produtos agrícolas e processados agrícolas. Esta tendência positiva é ainda mais relevante atendendo à posição e quota do RU no total dos fluxos de comércio de Portugal: 4.º maior cliente, com uma quota de 6,7% do total das nossas exportações; 6.º maior fornecedor e com uma quota de 3,1% do total das nossas importações (dados de 2015). Por conseguinte, a competitividade dos produtos nacionais no mercado britânico dependerá no nível de abertura daquele, sendo que o melhor para os interesses nacionais será conseguir um relacionamento pós-Brexit o mais próximo possível do atual livre acesso.

Num cenário de *hard* Brexit, e pelo menos durante o período transitório das negociações, será provável que o RU defina a sua própria pauta aduaneira replicando a Pauta Aduaneira Comum. Com esta nova pauta aduaneira do RU, 4/5 das nossas exportações de bens passariam a estar sujeitas a direitos aduaneiros – incluindo setores industriais de especial interesse ofensivo para Portugal, como plásticos e borracha, têxteis e vestuário, cerâmicos e vidros, veículos e suas partes, mas também setores agrícolas como o vinho e as conservas - penalizando fortemente a sua competitividade no mercado do RU.

Os setores de serviços mais representativos das trocas bilaterais entre Portugal e o RU, quer importações, quer exportações, são: viagens, transportes, outros serviços, TIC e serviços financeiros. Isto não é surpreendente se tivermos em conta as considerações anteriores de que o RU é um grande ator em serviços financeiros e nas categorias geralmente incluídas nos 'outros serviços'. Quanto aos restantes setores, tanto o mercado português como britânico são extremamente competitivos, quando temos em conta as dimensões respetivas, pelo que não é difícil perceber os elevados fluxos em viagens e transportes (que costumam estar ligados) e tecnologias da informação. Assim, a saída do RU poderá contribuir para o abrandamento das trocas bilaterais de serviços, muito embora o saldo deva permanecer positivo para Portugal.

O Brexit poderá vir a ter impactos negativos no turismo em Portugal, com diminuição de receitas e de investimento, como consequência da desvalorização da libra esterlina e quebras no fluxo de turistas britânicos, com a possível limitação das liberdades de circulação. No entanto, o impacto em termos de receitas será minimizado com as receitas provenientes de novos mercados que começam a ganhar força em Portugal. Em termos de investimento, o impacto poderá ser maior na região do Algarve, uma vez que é a região portuguesa com maior dependência do turismo britânico. Contudo, o Brexit poderá trazer vantagens para Portugal, uma vez que poder-se-á recentrar o foco para novos mercados, quem sabe até com maior poder de compra e predisposição a investir que o britânico. Colocamos ainda o cenário totalmente oposto de que o Brexit poderá também levar a um aumento das receitas do turismo, caso não haja diminuição dos fluxos turísticos provenientes do RU e uma desvalorização da libra a valores inferiores a 1 EUR por 1 GBP.

É espectável, em qualquer dos cenários, que Portugal se mantenha como um destino atrativo para a população britânica. Os impactos reais no turismo em Portugal dependerão em grande parte do modelo de relacionamento futuro do RU com a UE, sendo que, em caso de *hard* Brexit, Portugal poderia retirar daí vantagens, negociando acordos bilaterais com o RU, que agilizem a circulação dos fluxos turísticos.

Portugal poderá tirar lições do modelo britânico relativo às ICC, nomeadamente adaptando as boas-práticas do RU sobre Propriedade Intelectual e Direitos de Autor. Por outro lado, dado a falta de mão-de-obra qualificada que o setor enfrenta no RU, as nossas associações empresariais poderão estabelecer parcerias com as associações do RU com vista à exportação de serviços culturais ou tecnológicos em áreas onde o RU tenha escassez de recursos e competências, ou mesmo exportação de produtos provenientes das nossas indústrias de têxteis, vestuário, calçado, entre outras, necessários às suas atividades culturais (ex.: guarda-roupa para produções cinematográficas).

No que concerne o investimento português, não sendo expectável o levantamento de restrições ao investimento estrangeiro pelo RU, a atenção deverá centrar-se nas empresas nacionais presentes naquele mercado, mormente naquelas cuja atividade se afigure mais dependente da integração do RU na UE.

Já a posição de Portugal enquanto destino de investimento poderá ser beneficiada pelo Brexit por duas vias, quer através do aumento do investimento direto inglês, essencialmente motivado pela necessidade das empresas inglesas exercerem atividade em países com acesso ao Mercado Único Europeu, quer pela captura de desinvestimento estrangeiro no RU, o qual poderá, com elevada probabilidade, ser redirecionado para outros EM. Recorde-se que o RU é o 2.º maior investidor europeu e o 4.º para Portugal

RU. O impacto que qualquer uma das tendências poderá significar para Portugal dependerá, em grande medida, do sucesso de políticas de promoção de investimento junto do mercado britânico e dos investimentos estrangeiros nele instalados, com potencial de deslocação para Portugal.

Qualquer um dos modelos de relacionamento económico UE-RU implicará um longo período de negociação, criando um clima de incerteza, com custos elevados quer para a UE, quer para o próprio RU. Para além disso, estes modelos constituem estereótipos exemplificativos. A solução final terá de ser ajustada às necessidades e interesses de todos (*taylor-made*), devendo incorporar características de vários daqueles estereótipos, o mais provável algures entre um acordo de comércio livre (conforme *white paper*) e diversos acordos setoriais (à semelhança do modelo suíço).

Quanto ao setor da energia, as previsões apontam para que o impacto do Brexit no mercado energético do RU venha a ser negativo, qualquer que seja o cenário que venha a ocorrer. Se continuar no Mercado Interno de Energia/União da Energia (num plano equivalente ao da Noruega), os efeitos negativos serão menores, mas o RU perderá influência no desenho das políticas públicas comunitárias. Se optar pela criação de uma série de acordos bilaterais com outros EM, saindo do Mercado Interno de Energia/União da Energia (num modelo equivalente ao da Suíça), sofrerá mais em termos de acréscimo de custos para as empresas e famílias. Face ao exposto, será de referir as potenciais consequências para a República da Irlanda, a nível económico, devido ao facto de existir um grau de interdependência energética muito significativo com o RU, por força da importação de fontes energéticas primárias recorrendo às interconexões existentes. Para Portugal, em qualquer um dos cenários, não se prevê, numa perspetiva de médio/longo prazo, impactos diretos, por não existir um nível de interdependência significativo com RU.

Quanto ao CELE, o Brexit está já a influenciar o preço do carbono a nível comunitário, introduzindo alguma volatilidade no mercado, que se perspetiva apenas manter no curto prazo. Recorde-se que o RU é o segundo maior emissor de gases com efeitos de estufa da UE, adquirindo grande parte das licenças de emissão a nível comunitário. O cenário mais provável será o RU continuar a ser parte integrante do regime CELE, não afetando os fundamentos básicos do mesmo, seja qual for o modelo do seu relacionamento económico com a UE. Caso tal não se venha a verificar, existe a possibilidade de ocorrência de um cenário negativo para Portugal, devido ao facto das metas ambientais serem mantidas e o esforço para o seu cumprimento ser redistribuído pelos restantes EM, sem acréscimo de recursos para esse efeito.

As negociações para o futuro QFP serão provavelmente ainda mais complexas do que o normal uma vez que o Brexit consolida as diferenças entre contribuintes e beneficiários líquidos. Análises têm vindo a reforçar a ideia de que os maiores contribuintes líquidos atuais irão ser mais fortemente atingidos por um aumento nas contribuições, enquanto os beneficiários líquidos de hoje serão relativamente pouco afetados. Por outro lado, as reduções orçamentais são suscetíveis de prejudicar os beneficiários líquidos, reduzindo as despesas relativas às duas maiores rubricas orçamentais, nomeadamente a PAC e a Política de Coesão ou, em alternativa, poderá ser reduzir os gastos em domínios como a investigação, a infraestrutura pan-europeia ou a migração – o que será muito negativo para os esforços da UE para criar mais valor acrescentado europeu.



De uma forma geral, o Brexit pode constituir uma oportunidade ou uma ameaça para o orçamento da UE. Competirá aos EM optar pela proteção dos seus benefícios garantidos, mantendo as dotações afetadas à PAC e recorrer a cortes nas despesas, tais como despesas de investigação ou infraestruturas, ou utilizar esta oportunidade para criar um melhor orçamento da UE mais orientado para o desempenho e mais centrado em áreas que proporcionam um claro valor acrescentado a nível europeu.

Com a retirada do RU, a UMC perde um importante patrocinador político, uma vez que esta era um objetivo de política económica essencial para aquele país e uma forma de melhorar os benefícios do Mercado Único. Para a UE27, a UMC deverá continuar a ser uma prioridade, sendo que, sem o RU, terá de encontrar novas formas de compensar a perda de profundidade do mercado de capitais, caso contrário, poderá enfraquecer o investimento e o crescimento.

Na área da inovação, o RU tem um papel de destaque, que resulta do dinamismo tecnológico das últimas décadas. A migração de empreendedores e criativos para Londres, em busca de uma plataforma internacional de projeção no mercado global, cruzou-se com incentivos do Governo, abundância de capital de risco, acesso a um sistema científico de alta qualidade, abertura de mercados e capacidade de atração de talento. O anúncio do Brexit e uma tendência, por confirmar, de fechamento podem pôr esse dinamismo em causa e abrir oportunidades para bases emergentes da economia digital como Lisboa. Mas o Governo britânico já apresentou uma estratégia de revitalização industrial concentrada em aspetos relacionados com a inovação para minimizar os riscos esperados.

Há matérias na área da inovação cujo impacto só será aferido no âmbito da negociação do acordo. Mas outras podem já ser levantadas: i) a desvinculação do RU das regulamentações europeias relativas à proteção de dados, tornando o país inseguro aos olhos da UE, com impacto nas transferências de dados de empresas a operar em ambos os mercados; ii) a Patente Única Europeia (PUE), a ser adotada em breve, não cobrirá o RU, forçando os empresários a duplo registo para ter ampla cobertura; e iii) A saída integral do RU do Mercado Único tem implicações grandes para os negócios a operar no RU na área do Mercado Único Digital, obrigando a negociar um acordo que acautele o comércio eletrónico, o acesso a conteúdos e, em última análise, a inclusão geográfica.

Apesar das diferenças de dimensão (de PIB, população, capitalização das empresas), PT, tal como o RU, tem uma estratégica posição atlântica, mantém a abertura ao mundo, concentra-se no fomento do empreendedorismo e elegeu as tecnologias e a inovação como modelo de desenvolvimento. Os sinais promissores e o interesse que as iniciativas na área da inovação despertam entre empreendedores e criativos nacionais e estrangeiros evidenciam que PT poderá vir a ombrear com os seus concorrentes. O movimento do Brexit pode abrir uma janela de oportunidade para acelerar essa transição.

O progresso em educação e ciência é notável, sobretudo nas novas gerações. O país modernizou as suas estruturas científicas, que revelam um bom nível de qualidade, uma crescente internacionalização e a abertura ao cofinanciamento privado. A pequenez do mercado nacional e a falta de uma cultura de cooperação entre universidades e empresas inibem o dinamismo económico nacional e devem ser abordadas para maximizar a oportunidade criada. Por exemplo, o financiamento privado do setor é tão

elevado como no RU, mas é sobretudo oriundo das famílias. No RU, a proporção é inversa e isso permitiu alicerçar uma economia virada para o conhecimento.

As negociações sobre o futuro do quadro dos mercados de capitais do RU e da UE beneficiariam de uma posição comum da UE27 sobre o futuro do UMC. Isto ajudará a CE a negociar com o RU o vazio de uma estrutura de mercado financeiro sob construção. Os EM da UE27 podem transmitir duas mensagens claras neste contexto: em primeiro lugar, a UE está determinada a compensar o desprendimento dos mercados de capitais do RU, desenvolvendo mercados de capitais mais profundos e melhor integrados na Europa continental e; regulamentar para gerir um afluxo potencial da indústria financeira, independentemente da localização na UE27.



### Quadro 29: Impactos do Brexit para Portugal e possíveis ações de política pública

| Temas                          | Impactos   | Ações<br>(promoção / mitigação)  |
|--------------------------------|--|--|
| Legislação /<br>Regulamentação | Impactos nas mais variadas áreas, decorrentes das alterações legislativas que se vierem a efetivar, desde imigração para o RU até à atividade das empresas, em especial PME.   | Abrir canais de recolha de informação sobre a evolução da legislação do RU.<br>Analisar as consequências para o nosso país das alterações que se verificarem.<br>Nas negociações com o RU propor o reforço da cooperação regulamentar a nível mundial, como base para acordos e normas sustentados por uma equivalência mútua.   |
| Bens                           | Acesso ao mercado dificultado pela imposição de direitos aduaneiros e pelo surgimento de barreiras novas não pautais (diferentes regulamentações, padrões e requisitos técnicos).<br>Particularmente importante para setores ofensivos no RU (plásticos e borracha, têxteis e vestuário, cerâmicos e vidros, veículos e suas partes, vinho e conservas). | Procurar que as negociações com o RU venham a resultar num acesso ao mercado o mais livre possível, seja pela via pautal (de preferência direitos zero), seja pela via não-pautal (de preferência mantendo convergência regulamentar).<br>Em particular, procurar que esse livre acesso seja assegurado para os setores de maior interesse ofensivo para Portugal.                                     |
| Serviços                       | Perda de acesso ao mercado britânico enquanto cliente como consequência de novas barreiras além da fronteira e de divergências entre os regimes legislativos.<br>Particularmente relevante no que toca à mobilidade de prestadores de serviços.  | Procurar focar as negociações com o RU em áreas de interesse mútuo (e.g., viagens, turismo e TIC).<br>Em particular, procurar garantir a manutenção da possibilidade dos prestadores de serviços portugueses entrarem e trabalharem no RU.   |
|                                | Diminuição de receitas com turismo e de investimento britânico em algumas regiões por depreciação valor libra.   | Promover maior abertura e divulgação dessas regiões a outros mercados  |
|                                | Ao nível das trocas comerciais, as indústrias criativas nacionais poderão ser afetadas pelo Brexit, à semelhança do que pode suceder com os outros setores da economia.  | Adotar as boas-práticas do RU sobre Propriedade Intelectual e Direitos de Autor. Estabelecer parcerias entre Associações Empresariais dos dois países, com vista à exportação em setores onde o RU tenha escassez de recursos e competências e em setores ofensivos nacionais (p.ex. têxteis, vestuário, calçado).   |
| Investimento                   | Oportunidade de captação de investimento estrangeiro (do RU e de países terceiros), em deslocalização do mercado britânico para outros EM.<br>Potencial ameaça para o investimento português no RU, caso a operação desse investimento dependa fortemente da integração do mercado britânico com o Mercado Único Europeu.                                | Instar as agências de promoção de investimento a realizar um conjunto de “operações de charme” junto do mercado britânico e dos investimentos estrangeiros nele instalados, evidenciando o potencial de Portugal como destino de investimento alternativo.<br>Realizar ações de sensibilização dos investidores portugueses para os potenciais impactos de uma desintegração do Mercado Único Europeu. |
| Energia                        | Impacto nulo para os interesses nacionais.   | Não haverá necessidade de ações.   |
| Emissões (CELE)                | No cenário mais provável, possível impacto nulo.<br>Pequena probabilidade de impacto negativo por força da manutenção das metas ambientais com um país a menos (que é o 2.º maior emissor a nível comunitário)   | No caso de um cenário negativo: tentar influenciar a legislação comunitária em vigor no sentido de esta proporcionar mais recursos para o cumprimento das metas ambientais (p.ex. redistribuição das licenças de emissão do RU pelos restantes EM); tentar negociar em baixa as ditas metas ambientais (o que se perspetiva difícil).  |
| Orçamento                      | Impactos nas mais variadas áreas, decorrentes do contributo significativo do RU, nomeadamente nos Fundos Estruturais e de Coesão na PAC, bem como nos programas europeus mais emblemáticos como o H2020.   | Em futuras negociações do QFP europeu, promover uma revisão aprofundada do lado das despesas do orçamento, no sentido de o tornar mais flexível, mais orientado para o desempenho e mais centrado em áreas que proporcionam um claro valor acrescentado para PT e para a Europa.   |



| Temas    | Impactos   | Ações<br>(promoção / mitigação)  |
|----------|--|--|
| UMC      | A iniciativa da CE para a UMC destina-se a estimular alternativas de financiamento baseadas no mercado, tais como fundos de capital próprio, capital de risco e obrigações de empresas. Espera-se que uma maior intermediação do mercado de capitais venha alargar o conjunto de instrumentos de financiamento para as empresas, nomeadamente para as PME e aumente a partilha transfronteiras de riscos na UE. Trata-se de um mecanismo fundamental tendo presente os termos da última financeira que em muito afetou Portugal e as suas PME.   | Tendo Portugal sido um dos principais países afetados com a falta de financiamento bancário e no caso de financiamento, com condições altamente desfavoráveis quando comparadas com os restantes parceiros europeus, considera-se fundamental que Portugal desempenhe um papel muito proactivo para a concretização da UMC permitindo assim uma diversificação das formas de financiamento, bem como uma maior estabilidade e previsibilidade no comportamento dos mercados financeiros através de uma supervisão eficaz.  |
| Inovação | <p>Potencial deslocalização de investimento em Inovação antes concentrado no RU, para manter uma base de operações na zona euro.</p> <p>Efeitos nos procedimentos, custos e interoperabilidade das empresas com negócios no RU, devido à desvinculação do RU das regulamentações europeias relativas à proteção de dados, à Patente Única Europeia e ao Mercado Único Digital</p> <p>Perda de agências europeias pelo RU: a European Banking Agency, a European Medicines Agency e a futura secção do Tribunal Unificado de Patentes para a área química.</p> <p>Possível deslocalização de investimento em Inovação para o RU, em resultado do forte incentivo das medidas de apoio ao setor de I&amp;D académico e empresarial que o Governo Britânico anunciou.</p> | <p>Definir uma estratégia de captação de investimento, com carácter tecnológico e de inovação, criando condições para <i>clusters</i> centrados no RU.</p> <p>Posicionar Lisboa como novo <i>hub</i> da inovação alternativo a Londres. Promover condições de atração: qualidade de vida; boas infraestruturas; elevada oferta de ensino superior, de qualidade média e alta; capital humano abundante na área das ciências, das engenharias e da matemática; custo de vida reduzido; salários baixos (incluindo pessoal qualificado); ecossistema inovador, com políticas públicas favoráveis; linhas de apoio financeiro (p.ex. cofinanciamento a capital de risco e incentivos à relocalização em Portugal).</p> <p>Promover o alinhamento de procedimentos, a facilitação do comércio eletrónico e a interoperabilidade de plataformas e de tecnologias na negociação da saída do RU</p> <p>Avaliar o interesse de trazer para PT a secção química do Tribunal Unificado de Patentes (TUP), dada a relevância dos setores químico e farmacêutico na I&amp;D e na economia do futuro.</p> <p>Reforçar a dinâmica de apoio a uma economia digital, com especial foco na formação de ativos para o nível pós-secundário e superior (aumentar competências digitais e empresariais). Dar atenção à capitalização das empresas em fase de <i>scale-up</i>, aumentando a sustentabilidade desse esforço.</p> |



*Colaboraram neste trabalho:*

Ana Costa Paula  
Anabela Silva  
Artur Lami  
Bruno Carapinha  
Eunice Rocha  
Fernando Bilé  
João Guerra  
José Vieira  
José Pedro Salgado  
Luis Campos  
Manuela Rosa  
Maria Alice Rodrigues  
Miguel Vaz  
Orlando Maciel  
Pedro Pinheiro  
Sara Santos  
Sílvia Belona  
Tânia Parreira  
Tatiana Matos