

Universidade do Minho
Escola de Economia e Gestão

Bruno José Alves Costa

As Implicações de Diferentes Modelos de
Relacionamento Comercial do Reino
Unido com a UE no pós-Brexit



Universidade do Minho
Escola de Economia e Gestão

Bruno José Alves Costa

As Implicações de Diferentes Modelos de
Relacionamento Comercial do Reino
Unido com a UE no pós-Brexit

Dissertação de Mestrado
Mestrado em Negócios Internacionais

Trabalho efetuado sob a orientação da
Professora Doutora Maria Helena Guimarães

Outubro, 2019

DIREITOS DE AUTOR E CONDIÇÕES DE UTILIZAÇÃO DO TRABALHO POR TERCEIROS

Este é um trabalho académico que pode ser utilizado por terceiros desde que respeitadas as regras e

boas práticas internacionalmente aceites, no que concerne aos direitos de autor e direitos conexos.

Assim, o presente trabalho pode ser utilizado nos termos previstos na licença abaixo indicada.

Caso o utilizador necessite de permissão para poder fazer um uso do trabalho em condições não previstas

no licenciamento indicado, deverá contactar o autor, através do RepositóriUM da Universidade do Minho.

Licença concedida aos utilizadores deste trabalho:



Atribuição-NãoComercial-SemDerivações

CC BY-NC-ND

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

Agradecimentos

Primeiramente gostaria de agradecer à minha orientadora, a Professora Doutora Maria Helena Guimarães, por toda a paciência, tempo e todos os conselhos dados durante a elaboração desta Dissertação.

De seguida, agradeço a todos os meus amigos e companheiros de Mestrado, sem o vosso apoio, incentivo e amizade esta experiência nunca teria sido igual, sem dúvida que tornaram este trajecto mais enriquecedor. Ana Boucinha, Catarina Sordo, Carlos Miguel, André Santos, Álvaro Brás, João Faria, João Mota, Jorge Costa e Bruno Pacheco, agradeço-vos por todos os momentos passados, espero que a vida nos dê a possibilidade de nos cruzarmos novamente e desejo-vos as maiores felicidades pessoais e profissionais, foram incansáveis.

Agradeço a toda a minha família e, em especial, aos meus pais e namorada, a partir do momento em que tomei a decisão de dar continuidade ao meu percurso académico, sempre me apoiaram incondicionalmente. Todos os sacrifícios e dificuldades tiveram fruto. Agora é a minha vez de vos retribuir.

DECLARAÇÃO DE INTEGRIDADE

Declaro ter atuado com integridade na elaboração do presente trabalho académico e confirmo que não recorri à prática de plágio nem a qualquer forma de utilização indevida ou falsificação de informações ou resultados em nenhuma das etapas conducente à sua elaboração.

Mais declaro que conheço e que respeitei o Código de Conduta Ética da Universidade do Minho.

Implicações de Diferentes Modelos de Relacionamento Comercial do Reino Unido com a UE no pós-Brexit

Resumo

Em 2016 o Reino Unido realizou um referendo que permitiu aos britânicos expressar a sua vontade de permanecer ou abandonar a União Europeia. Neste contexto, através do resultado a maioria dos britânicos votantes demonstrou-se ser a favor da saída deste bloco económico regional – fenómeno que ficou mundialmente conhecido como Brexit. A presente dissertação irá analisar o fenómeno do Brexit, debruçando-se sobre os seus impactos económicos, políticos, sociais, entre outros. Pretende-se, também, efetuar uma análise temporal das repercussões sentidas tanto pela União Europeia como pelo Reino Unido, ou seja, será um estudo que se debruça no curto e longo prazo dos efeitos imediatos e duradouros que se farão sentir em ambas as partes, contextualizando assim, este fenómeno que poderá ter vários desfechos mediante acordo entre ambos. Serão analisados em especial, o *Soft Brexit*, o *Hard Brexit* e o *No-deal*. Clarificam-se conceitos, fundamentos e impactos destas eventualidades que ditarão o futuro do relacionamento entre o Reino Unido e a União Europeia. Através deste processo, esta dissertação culmina nas possibilidades, atualmente existentes, que poderão servir de base e fundamento para as negociações que decorram no sentido de estabelecer a convivência futura. Há vários modelos sugeridos e analisados, desde a sua contextualização, à sua abrangência e aos seus impactos. Esta dissertação irá debruçar-se nos possíveis modelos de relacionamento comercial com países terceiros: *Free Trade Agreement (FTA)*, *European Economic Area (EEA)* – caso da Noruega, acordos bilaterais entre UE-Suíça e UE-Turquia, *Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA)* – Canadá e , por fim, *Most-Favoured-Nation (MFN)* – Organização Mundial do Comércio (OMC).

Palavras-Chave: Brexit, Modelos de Relacionamento Comercial, Reino Unido, União Europeia.

Implications of the Different Models of Trade Relationship Between the United Kingdom and the European Union post-Brexit

Abstract

In 2016 the United Kingdom undertook a referendum, which allowed the British citizens to express their will to stay or to leave the European Union. In this scenario, the majority of the voters opted to leave this regional economic group. This research will analyze the Brexit event, focusing on its multiple impacts, which are economic, political, and social, among others. This study will attempt to find which consequences will affect the European Union and the United Kingdom, in other words a search will be made for the short and long term, i. e., for the immediate and lasting effects on both parts. In addition, a research will focus on different Brexit scenarios: *Soft Brexit*, *Hard Brexit* and *No-deal*. Clarifying the concepts, arguments and impacts of these events, which will dictate the future of the relationship between the United Kingdom and the European Union. Through this process, this essay analyzes multiple possibilities, which might design the future relationship. Some examples are suggested and analyzed, covering their context, scope and impacts. This research will include the most important models of trade relationship with non-members: Free Trade Agreement (FTA), European Economic Area (EEA) – Norwegian case, bilateral agreements between EU-Switzerland and EU-Turkey, Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) – Canada, as well as the Most-Favoured-Nation (MFN) – World Trade Organization (WTO).

Keywords: Brexit, European Union, Models of Trade Relationship, United Kingdom.

Índice

1.1. Introdução	10
1.1. Contextualização temática	10
1.2. Revisão da Literatura	14
1.3. Metodologia de investigação	16
1.4. Estrutura da dissertação.....	17
2.0. Desenvolvimento	19
2.1. Diferentes cenários da saída do Reino Unido da União Europeia.....	19
2.1.1. Definição de <i>Hard Brexit</i> e as suas implicações.....	19
2.1.2. Definição de <i>Soft Brexit</i> e as suas implicações	21
2.1.3. Definição de <i>No-deal</i> Brexit e as suas implicações.....	21
2.2. Repercussões do Brexit a Curto e Longo prazo.....	22
2.2.1. Consequências estimadas a Curto prazo	25
2.2.2. Consequências estimadas a Longo prazo	28
2.3. Consequências estimadas do Brexit no Produto Interno Bruto britânico	29
2.4. Impactos do Brexit na União Europeia e nos seus Estados-Membros.....	32
2.5. Modelos de relacionamento comercial e suas diferentes implicações	36
2.5.2. Acordo EEA: Noruega-União Europeia.....	39
2.5.3. Acordo Bilateral: Turquia-União Europeia.....	42
2.5.4. Acordo bilateral: Suíça-União Europeia.....	44
2.5.5. Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA)	48
2.5.6. Most-Favoured-Nation(MFN)	51
2.5.7. Objectivos do Reino Unido e o seu enquadramento nos Modelos de Relacionamento Comercial.....	53
3. Conclusão	55
4. Referências Bibliográficas	63

Lista de tabelas

Tabela 1. Impacto relativo do Brexit no PIB em várias áreas ao longo do tempo

Tabela 2. Período de negociação de acordos de livre comércio

Tabela 3. Quantificação das importações e exportações RU-UE a curto prazo

Tabela 4. Expectativas a longo prazo impulsionadas pelo Brexit

Tabela 5. Variação do PIB britânico face aos diferentes cenários e períodos do pós-Brexit

Tabela 6. Objetivos do Reino Unido e o seu enquadramento nos Modelos de Relacionamento Comercial

Lista de gráficos

Gráfico 1. Contraste de IDE nos Estados-Membros da UE

Gráfico 2. Queda do PIB de Estado para Estado face a um cenário sem o Brexit (em percentagem)

Lista de abreviaturas

AEE – Área Económica Europeia

CETA – *Comprehensive and Economic Trade Agreement*

EFTA – *European Free Trade Association*

EEA – *European Economic Area*

FTA – *Free Trade Agreement*

GATT – *General Agreement on Tariffs and Trade*

IDE – Investimento Directo Estrangeiro

MFN – *Most-Favoured-Nation*

NHS – *National Health Service*

NMF – Nação Mais Favorecida

OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

OMC – Organização Mundial do Comércio

ONU – Organização das Nações Unidas

PIB – Produto Interno Bruto

PM – Primeiro-Ministro

RU – Reino Unido

UE – União Europeia

1.1. Introdução

“(...) Brexit is not an event but a process, and one that will involve numerous debates and negotiations, each of which will take place to varying degrees of intensity and at different levels in the United Kingdom, all 27 other EU member states, the EU’s institutions, non-EU European states (...)” (Oliver, 2017)

1.1. Contextualização temática

No dia 23 de Junho de 2016, no Reino Unido, os cidadãos britânicos através de um referendo, exprimiram a sua opinião e 51,9% dos eleitores votaram a favor da saída do Reino Unido da União Europeia. De acordo com Hobolt (2016), na manhã de 24 de Junho, o sentimento de choque e descrença sentiu-se tanto no RU como nas capitais europeias devido aos resultados do referendo. Inclusivamente, vários apoiantes do Brexit ficaram surpreendidos com este resultado e admitiram que não tinham planeado este desfecho. As sondagens indicavam que o resultado iria ser equilibrado, contudo esperavam que a maioria dos eleitores optassem por permanecer (Becker *et al.*, 2017). Após os resultados do referendo terem sido divulgados, houve reações imediatas, salientando-se a demissão do Primeiro-Ministro David Cameron. No entanto, houve quem não tivesse ficado muito surpreendido com a decisão dos eleitores, uma vez que o RU desde a sua entrada sempre foi o Estado-membro mais eurocético no bloco. Neste sentido, pela primeira vez um Estado, através de sufrágio, teria decidido abandonar a UE.

De acordo com Menan e Salter (2016), o resultado do referendo foi uma consequência da própria campanha de David Cameron. A estratégia adoptada por Cameron acabou por influenciar o próprio resultado, uma vez que o ex-Primeiro Ministro optou por uma postura crítica face à UE, prometeu o referendo e, por fim, acabou por defender a permanência do RU.

Para entender os resultados deste referendo, é necessário identificar os principais motivos que levaram a maioria dos eleitores a votar pela saída do RU da UE. Neste sentido, Riley e Ghilès (2016) abordam esta questão de uma perspectiva histórica, salientando que a história britânica é marcada pela sua posição geográfica, a sua tradição de democracia parlamentar e um forte sentido de autonomia, ou seja, o RU não se sente confortável com o facto de entidades exteriores intervirem nos seus assuntos internos. Por exemplo, no ponto de vista dos apoiantes do Brexit, o facto das leis do Tribunal Europeu do Justiça se sobreporem às próprias leis britânicas é considerado inaceitável (Arnorsson e Zoega, 2018). Por outro lado, Gietel-Basten (2016) assinala que os grandes fluxos imigratórios impulsionados pela livre circulação de pessoas levou os britânicos a considerar que o aumento da sua população estava directamente relacionado com os seus problemas estruturais, tal como a saturação do *National Health Service* (NHS) e o aumento dos preços da habitação. De uma forma sumária, os eleitores pró-Brexit fundamentam o seu voto sobretudo em questões migratórias e de soberania nacional. (Arnorsson e Zoega, 2018).

De uma outra óptica, se analisarmos a distribuição dos votos de uma perspectiva geográfica, percebemos que as áreas onde residem comunidades economicamente desfavorecidas, comparativamente com as restantes, onde os níveis de educação são mais baixos, e por fim, onde as comunidades carecem de uma diversidade étnica tenderam a votar a favor da saída do RU da UE. (Goodwin e Heath, 2016)

No novo quadro de saída, a ex-PM Theresa May que defendia que o Reino Unido aprofundasse o seu perfil de uma economia global, mantendo relações com os vizinhos europeus, no entanto com um maior alcance, além-fronteiras europeias. Suportava a sua visão na história britânica, que classifica como profundamente universalista. O Reino Unido é também um dos países que mais advogam a liberalização das trocas como princípio fulcral do comércio internacional. Ao mesmo tempo que se prepara para deixar a UE, o Reino Unido também está focado na Commonwealth em 2018, que evoca precisamente as relações globais dos britânicos, como referia May (2017). Esta organização intergovernamental é composta sobretudo por antigas colónias britânicas e está presente em todos os continentes, os seus objetivos incidem

na manutenção da paz mundial, em impulsionar a democracia, incentivar a liberdade individual, na erradicação da pobreza e do racismo e em incentivar o comércio livre.

De acordo com as palavras de Theresa May (2017) direcionadas aos países europeus, o facto dos britânicos saírem da UE não é uma negação dos valores que partilham: “We are leaving the European Union, but we are not leaving Europe”, para além disto, afirma que continuarão a ser parceiros de confiança, verdadeiros aliados e amigos próximos. Da mesma forma, pretendem continuar a comercializar bens e serviços com os Estados-membros da UE “o mais livremente possível” e a cooperar no sentido de tornar a Europa num local de paz próspera.

Por sua vez, o novo Primeiro-Ministro Boris Johnson está designado a dirigir as negociações com a União Europeia relativamente à saída do Reino Unido. Estas negociações são de extrema importância para ambas as partes, uma vez que irão ditar o futuro das relações comerciais entre o Reino Unido e a UE. “O Reino Unido iniciará negociações com a UE sobre um acordo de saída, envolvendo a criação de uma nova relação comercial entre ambas as partes” (King, 2017). Há “várias formas” de dar continuidade às relações comerciais de ambos; espera-se, no entanto, que a saída não seja abrupta, uma vez que é do interesse do Reino Unido manter o comércio com os países europeus tão livre o quanto possível, como tinha sido expresso pela própria Theresa May. No entanto, os líderes europeus também têm exigências, o que eleva a complexidade das negociações.

Para além disto, é necessário especificar o que o Reino Unido pretende alcançar com a saída da UE. A ex-PM Theresa May (2017) sublinhou que nas negociações de saída não haverá qualquer possibilidade de o Reino Unido ser um membro parcial ou secundário da UE, dado que o Reino Unido não quer estar “half-in, half-out” (King, 2017). Mas, de acordo com Welfens e Hanrahan (2017), como o Partido Conservador perdeu a sua maioria e foi forçado a fazer uma coligação com o Partido Democrático da Irlanda do Norte (favorável à saída), onde a maior parte dos eleitores votou para a permanência do Reino Unido na UE, torna um “Hard” Brexit improvável.

Como seria de esperar, a saída do Reino Unido da UE é um tema que merece especial destaque e análise nos mais variados quadrantes – económicos, em particular as empresas, mas também políticos. É uma questão atual e pertinente na medida em que este acontecimento poderá influenciar outros países da UE, que estejam mais “inseguros” da sua permanência no grupo económico, a tomar a mesma iniciativa de abandonar a UE (Patel e Renwick, 2016). Este bloco regional tem vindo a alargar-se e a aprofundar-se ao longo dos anos e a saída de um dos seus mais importantes membros poderá representar um retrocesso à integração gradual que a UE tem vindo a fazer. Por outro lado, o Reino Unido é um dos membros com assento permanente no Conselho de Segurança da ONU, o que significa que a UE iria perder influência nas tomadas de decisão deste órgão (Gowen, 2018). Do mesmo modo, é importante reconhecer o poderio dos britânicos a nível de desenvolvimento tecnológico, *intelligence*, mas também económico e comercial.

É, pois, necessário realçar a importância da saída do Reino Unido, uma vez que é um dos membros com maior influência da UE, e se torna importante compreender o que irá mudar com a sua saída e como serão as futuras relações económicas e comerciais entre ambos. O resultado das negociações irá ditar muitas mudanças no futuro das relações económicas Reino Unido-UE, que são do interesse mútuo dado o extraordinário fluxo de pessoas, serviços, bens e capitais que circula atualmente entre os dois lados da Mancha. Welfens e Hanrahan (2017) referem, por outro lado, que o Reino Unido terá de fazer novos acordos com vários países assim que deixar a UE, o que será um processo negocial muitíssimo moroso e complexo.

Para o Reino Unido, em termos comerciais, as implicações da saída da UE são por um lado a diminuição da sua capacidade de influência, o facto de se tornar um parceiro menos importante em termos de negociações comerciais com outros países, e a possibilidade de lhe ser mais difícil resolver disputas comerciais que possa vir a ter (Irwin, 2015). Como também sublinham Jackson e Shepotylo (2018) “é importante realçar as perdas provocadas pelo menor poder de negociação do Reino Unido como um ator único, e não como um membro de uma grande aliança comercial”. De acordo com estes mesmos autores, os resultados “incertos” e a falta de detalhes sobre potenciais mudanças decorrentes do Brexit tornar-se-ão uma problemática complexa, uma vez que serão necessárias as mudanças nas tarifas, nas barreiras

não-tarifárias e modificações a nível regulatório. Os autores concordam que é necessário lidar com essa questão considerando os cenários "soft" e "hard" do Brexit. De acordo com eles, um "Hard" Brexit poderia gerar perdas entre 4.1 e 5.3%, mencionando também a importância de o "RU pertencer aos grandes blocos regionais, uma vez que estes blocos poderão impor as suas regras a países mais isolados, o que indica que a saída do Reino Unido poderá sair-lhe cara".

Por último, de acordo com King (2017), o Reino Unido tem várias alternativas e poderá negociar com a UE de forma a adoptar um modelo de relação comercial já existente. O autor dá o exemplo do Reino Unido ter a possibilidade de se relacionar com a UE nos moldes de um membro da EFTA, ou da EEA, pela via de diferentes formas de FTA e, por fim, enquanto membro da OMC.

1.2. Revisão da Literatura

A saída do Reino Unido da União Europeia tem despertado a atenção dos investigadores, políticos e sociedade em geral. Neste sentido, há quem se debruce sobre este fenómeno com o objetivo, fundamentalmente, de tentar compreender as causas, ou seja, o seu *background* e quem se concentre nas suas consequências futuras.

Nesta dissertação, explorei, em particular, vários contributos de autores como é o caso de Sheridan King (2017) que procura enquadrar as várias possibilidades que estarão em discussão quanto à futura relação comercial RU-UE. Este autor no seu artigo "Contemplating the Future of U.K. EU Trade: Post-Brexit Options for a Trade Relationship Between the United Kingdom and the European Union" começa por contextualizar historicamente a entrada do Reino Unido na UE, e de seguida explica como poderá ocorrer, do ponto de vista legal, a saída do Reino Unido deste bloco económico. Por fim, debruça-se sobre as diferentes alternativas de relações comerciais futuras e exprime a sua opinião em relação às mais prováveis de virem a ser aplicadas, contributo que é importante para o tema em estudo.

Jackson e Shepotylo (2017) também exprimem o seu ponto de vista face a este acontecimento focando a sua atenção nos diferentes cenários do Brexit. Os autores mencionam também as perdas para o Reino Unido assim que o TTIP entrar em vigor, uma vez que os principais beneficiários serão principalmente os que pertencerem a um grande bloco económico. No entanto, também mencionam que o Reino Unido tentará compensar estas perdas ao celebrar novos acordos de livre comércio.

Begg (2017), por seu turno, opta por analisar o impacto do fenómeno do Brexit a curto e longo prazo para a economia britânica, assim como presta atenção ao fenómeno de interdependência, colocando uma secção no seu artigo “Making Sense of the Costs and Benefits of Brexit: Challenges for Economists”, no qual realça que grande parte das exportações dos britânicos tem destino os Estados-membros da UE, como é o caso da Alemanha e da França.

Lyberto (2019) e Felbermayr (2019) são autores complementares, na medida em que as suas obras se centram no estudo das implicações das variantes do Brexit o *Hard-Brexit* e o *Soft-Brexit*. Ainda nesta temática, Erken, Hayat, Prins, Heijmerikx e Vreede (2018) através de estudos estimativos contribuem para uma previsão mais aproximada da realidade. Por sua vez, além destas variantes, White (2019) vem abordar a possibilidade do *No-deal*.

No sentido de avaliar os impactos do Brexit, será necessário perspectiva-lo em duas óticas: o curto e o longo prazo, uma vez que trazem consequências distintas. Neste sentido, para fundamentar esta perspectiva Kierzenkowski *et al.* (2016) elaboraram um relatório para a OCDE denominado “The Economic Consequences of Brexit: A Taxing Decision”, no qual desenvolveram em termos quantitativos bastante elaborados, nas mais diversas áreas, em ambos os períodos em estudo, o curto e longo prazo.

Jacobs (2017) na sua obra “The impact of Brexit on the European Union and what this might mean for Ireland” dá-nos o seu contributo na medida em que desenvolve os impactos do Brexit especificamente para a UE e para os seus Estados-Membros. Em particular, acresce ainda, Irwin (2015) e Welfens e Hanrahan (2017) também deram o seu contributo à pesquisa desta temática, apresentando argumentos complementares.

No último capítulo desta dissertação, despertamos em especial o contributo de Carswel (2018) no seu artigo *“Brexit explained: What is the Norway model and is it an option for the UK?”* que faz uma breve introdução ao modelo de relacionamento económico norueguês e apresenta diversos motivos para que este seja uma alternativa ao futuro relacionamento entre o RU e a UE. Payne e Bienkov (2018) complementa de alguma forma o trabalho de Carswel(2018) ao focarem-se em aspectos específicos deste modelo, tal como o que representaria para a imigração e a questão da fronteira com a Irlanda do Norte. Relativamente ao “modelo turco”, Shepherd e Wedderburn (2016) e Booth (2016) reflectem sobre este possível cenário ser adoptado no caso do RU. De Planta (2018) no seu artigo *“Britain should follow the Swiss model for Brexit”* apresenta fortes razões para que o RU direcione as negociações da sua retirada da UE no sentido de moldar um relacionamento idêntico ao da Suíça. Stephens (2018) e Dixon (2018) também se debruçam sobre a mesma temática nas suas pesquisas. Por outro lado, Robertson (2018) opta por se focar no modelo CETA, apresentando futuras implicações caso um modelo idêntico ao canadiano seja aplicado no caso do RU. Por fim, Hestermeyer (2017) aborda a possibilidade do modelo imposto pela OMC ser farol directivo das futuras relações comerciais RU-UE.

1.3. Metodologia de investigação

Este estudo funda-se sobretudo numa análise qualitativa. No entanto, com o contributo essencialmente estimativo de diversos autores, os resultados da análise quantitativa foram essenciais para uma melhor percepção e abrangência dos impactos multiníveis das diferentes modalidades do Brexit.

Neste sentido, esta pesquisa centrar-se-á na aplicação dos diferentes modelos de relacionamento comercial e económico já existentes, e enquadrá-los na realidade do RU. Desta forma, será possível ter uma percepção mais aproximada da realidade acerca de quais as opções mais viáveis que poderão mesmo a vir a servir como base no futuro relacionamento RU-UE. Salientando assim, o carácter dedutivo e associativo desta pesquisa.

O estudo consistirá numa investigação-acção, uma vez que se trata de uma abordagem a nível de relações político-económicas internacionais, as quais estão em constante mudança, e em que o investigador, bem como a investigação em si, são parte desta mudança, ou seja, o propósito da investigação acompanha as mutações do meio envolvente. Especialmente, este fenómeno tem vindo a sofrer diversas mutações ao longo do tempo, isto requer do investigador uma maior atenção aos acontecimentos actuais, pretendo actualizar diariamente os desenvolvimentos mais recentes deste processo em constante mutação.

Relativamente às fontes primárias de pesquisa, serão utilizados relatórios de organizações intergovernamentais e relatórios de agências. De seguida, como fontes secundárias servirá como base a literatura académica, artigos de opinião, discursos e artigos dos vários média. Dado que esta temática é bastante actual e encontra-se em fase de desenvolvimento ao longo desta dissertação, os artigos dos média serão utilizados com frequência como forma de justificação da mudança no processo.

1.4. Estrutura da dissertação

Primeiramente, serão abordados os diferentes cenários da saída do Reino Unido da UE. Assim, num primeiro capítulo será analisada a possibilidade e os impactos de um *Hard Brexit*, que de uma forma sucinta podemos caracterizar por uma saída abrupta do RU da UE. Acresce ainda, a possibilidade de um *Soft Brexit*, ou seja uma saída com um acordo comercial pré-estabelecido, mantendo uma maior proximidade entre o RU e a UE. Por fim, neste capítulo incluímos a hipótese de um cenário *No-deal*, que de forma sumária significa uma retirada do RU sem qualquer acordo comercial estabelecido com a UE, excluindo condições de um possível período de adaptação ou transição.

De seguida, é na nossa óptica, importante analisar o Brexit numa lógica de cariz temporal. Com o contributo de diversos investigadores, percebemos que os impactos a curto e longo prazo que o Brexit tem tanto para o RU como para a UE são distintos. Neste sentido, de forma resumida, podemos afirmar que o Brexit numa perspectiva a curto prazo teria impactos sobretudo na economia e no comércio. No entanto, se focarmos a nossa avaliação no longo

prazo podemos afirmar que o Brexit causará mudanças profundas a nível estrutural, social e demográfico.

No entanto, dado o peso da importância económica e financeira do RU, haverá consequências também para a União Europeia, a nível económico, orçamental, estratégico, e também, a nível da coesão do próprio bloco regional. Estes impactos não se farão sentir só a nível institucional mas também a nível individual de cada Estado-Membro.

Por fim, no último capítulo desta investigação, debruçamo-nos em concreto no tema da dissertação. Os diferentes modelos de relacionamento comercial, começando por introduzi-los separadamente, assim como uma contextualização e as suas implicações. Primeiramente serão postos em análise os Acordos de Livre Comércio (FTAs), passando de seguida para o chamado modelo norueguês, concretamente nestes subcapítulos contextualizamos a sua abrangência e profundidade. De seguida, é feito um enquadramento estimativo sobre os seus possíveis impactos, caso este modelo fosse aplicado ao caso do Reino Unido. No mesmo segmento, foi feita esta contextualização e enquadramento para o “modelo UE-Turquia”, assim como um ajuste semelhante ao relacionamento entre a UE e a Suíça, de seguida passando a análise para o *Comprehensive Economic Trade Agreement* (CETA), e por fim, o Modelo da Organização Mundial do Comércio, a *Most-Favoured-Nation*(MFN).

2.0. Desenvolvimento

2.1. Diferentes cenários da saída do Reino Unido da União Europeia

Com a saída do Reino Unido da UE, é essencial para ambos delinear as suas futuras relações. Neste sentido, têm sido mencionados vários cenários possíveis para a futura continuidade das relações. Os termos mais comumente utilizados para as diferentes realidades são: *Hard Brexit*, *Soft Brexit* e *No-deal*. Neste capítulo, tentamos, pois, analisar as implicações de cada uma das opções.

2.1.1. Definição de *Hard Brexit* e as suas implicações

Liberto (2019) define *Hard Brexit* como uma saída abrupta do Reino Unido da União Europeia. Isto significa que o RU abdicaria do seu estatuto de membro do Mercado Comum e da União Aduaneira, estatuto esse, que garante ao Reino Unido trocas comerciais livres com os restantes membros, sem a restrição de tarifas. Os apoiantes do *Hard Brexit* fundamentam a sua posição, na base de que pretendem fazer acordos comerciais livremente com países terceiros. No entanto, o autor argumenta que estes acordos demorariam muito tempo a serem efetuados e teriam de ser moldados conforme as regras da OMC, ou seja, seriam desfavoráveis para o Reino Unido.

Felbermayr (2019) concorda que o cenário de *Hard Brexit* seria um retrocesso nas relações comerciais entre RU e UE, uma vez que seriam levantadas taxas e barreiras tarifárias e não-tarifárias. Além disso, o autor pressupõe que serão impostas as tarifas externas comuns, previamente estabelecidas no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC). Isto inclui, por exemplo, 10% na importação de automóveis, 15% em veículos de transporte, mais de 20% em vários produtos alimentares, entre outros. Do mesmo modo, serão impostas novas barreiras

regulatórias e burocráticas, assim como a troca de bens e serviços poderia ter um custo mais elevado em 10%. Liberto (2019) considera que o *Hard Brexit* seria nefasto para o consumidor e empresas que importam materiais oriundos da UE, pois os bens seriam mais caros devido à aplicação de taxas de importação. O autor refere que cerca de 50% das importações do Reino Unido são oriundas da UE e que por isso mesmo seria prejudicial para os consumidores e empresas britânicas dado o peso que as importações da UE tem na economia britânica.

Por sua vez, Erken *et al*, (2018) perante um cenário de *Hard Brexit*, estimam que o Reino Unido tenha um decréscimo de 2.4% do seu PIB ao longo de dois anos. De acordo com os autores, os efeitos nefastos deste cenário no crescimento económico poderão ter repercussões até 2030. Os autores estimam que até 2030 o Reino Unido tenha um decréscimo de 18% no PIB caso seja aplicado o modelo de *Hard-Brexit* nas futuras relações, por comparação com o PIB do RU caso se mantivesse membro da UE. Em termos monetários, os autores estimam que o RU tenha perdas no valor de 400 mil milhões de libras, o equivalente a 11500 libras por cada trabalhador britânico.

Os autores acima mencionados analisam o impacto do *Hard Brexit* em vários níveis. Relativamente ao impacto no comércio, os autores estimam que as exportações britânicas serão 30% inferiores face ao cenário de *Bremain* – conceito utilizado para a permanência do Reino Unido na União Europeia. Relativamente às importações, estima-se que o valor seja 27% inferior face ao cenário de *Bremain*. De acordo com os autores, a imposição de taxas e tarifas irá levar a um aumento substancial dos custos de importação e exportação. Face ao *Bremain* os autores estimam que os custos aumentem cerca de 25%. Tal terá impactos a nível do rendimento interno, inflação, consumo interno, entre outros. O aumento dos custos irá ter repercussões ao nível da competitividade britânica, tornando a exportação de bens e serviços mais difícil. Relativamente ao emprego, os autores estimam que um *Hard-Brexit* poderia levar a um acréscimo do desemprego em 4.6%.

2.1.2. Definição de *Soft Brexit* e as suas implicações

Liberto (2019) define o cenário de *Soft Brexit* como a manutenção das relações próximas entre o Reino Unido e a UE, com a manutenção do acesso do RU ao Mercado Comum. Este cenário poderia incluir o Reino Unido como membro da União Aduaneira e portanto ter as mesmas tarifas e taxas do que os restantes membros da UE. Cabridge e Rogers (2019) argumentam que um *Soft Brexit* pode significar que o Reino Unido continue a contribuir financeiramente para o orçamento da UE, assim como aceitar as liberdades de circulação de pessoas, bens, serviços e capitais. Erken *et al.* (2018) analisaram o impacto de um *Soft Brexit* no Reino Unido a diferentes níveis. Os autores estimam que com a aplicação deste cenário comercial o PIB do Reino Unido decresça apenas 0.3% ao longo de dois anos. Além disto, os autores estimam que até 2030, o Reino Unido tenha um decréscimo de 10% no PIB face ao cenário de *Bremain*. Relativamente ao comércio, os autores estimam que o *Soft-Brexit* traga um decréscimo de 10% nas exportações. Relativamente às importações, é estimado que sejam 16% inferiores face ao cenário de *Bremain*. Acresce ainda, que estimam que o preço dos bens importados suba 14%, assim como os bens exportados tenham um acréscimo de 20%. Os autores referem que as barreiras não tarifárias são as principais determinantes dos custos futuros em relação ao comércio com a UE, em contraste das tarifas.

2.1.3. Definição de *No-deal* Brexit e as suas implicações

White (2019) define o *No-deal* Brexit como uma forma de o Reino Unido sair de UE sem qualquer acordo relativamente às relações futuras, nem nenhum período de transição. Além disso, a autora menciona que o *No-deal* é uma possibilidade, caso o RU e a UE não cheguem a um entendimento até 31 de Outubro de 2019. Além disso, o atual PM britânico Boris Johnson já afirmou que o RU irá deixar de pertencer à UE mesmo que saia sem nenhum acordo.

De acordo com Sandhu (2019) o *No-deal* Brexit será nefasto para o Reino Unido em vários planos. Primeiramente, o RU teria de se seguir pelas normas de comércio estipuladas pela OMC, uma vez que deixaria de pertencer ao Mercado Comum, assim como teria de enfrentar as taxas e barreiras estipuladas pela UE. Neste sentido, o preço dos bens importados seria superior. Para além disso, produtos britânicos poderiam deixar de ter aceitação na UE, uma vez que necessitariam de certificações e autorizações. Acresce ainda para os produtores britânicos, que estes poderiam ter de realocar as suas operações nos Estados-Membros da UE, para superar os entraves colocados. No entanto, o Reino Unido retomaria o controlo das suas fronteiras. Ao deixar de pertencer ao Tribunal Europeu de Justiça faz com que juízes supranacionais não interfiram nos assuntos britânicos e assim o RU iria deixar de adotar certos regulamentos. Neste cenário, o RU deixaria de ter de contribuir financeiramente com 13 mil milhões de libras todos os anos para o orçamento da UE. No entanto iria perder alguns subsídios da organização, como é o caso da Política Agrícola Comum que paga 3 mil milhões de libras aos agricultores britânicos. Por fim, Sandhu (2019) faz referência à questão da fronteira com a Irlanda do Norte, que continua por resolver. Caso o *No-deal* Brexit ocorra, teremos a Irlanda do Norte e a República da Irlanda em duas situações alfandegárias distintas. No estudo de um sector específico, Lehane (2019) apresenta-nos o exemplo dos impactos do Brexit nas refinarias de petróleo britânicas. O autor demonstra a preocupação da indústria uma vez que as refinarias iriam estar numa situação de muita desvantagem caso o RU saísse da UE sem um acordo estabelecido. O autor refere que a exportação de combustíveis para a UE iria sofrer uma grande queda, uma vez que para cumprir as normas da OMC, as refinarias iriam enfrentar custos acrescidos de 4.7%, tornando difícil competir com as restantes refinarias do bloco económico europeu. Tal, de acordo com o autor, levaria as refinarias a ter de tomar decisões bastante penalizantes.

2.2. Repercussões do Brexit a Curto e Longo prazo

De acordo com o relatório da OCDE “The Economic Consequences of Brexit” acerca dos impactos económicos do Brexit, estes já se tinham começado a sentir-se mesmo antes dos resultados do referendo. Esta incerteza acerca do referendo começou a abrandar o crescimento

da economia britânica e a levantar preocupações para as restantes economias europeias. Primeiramente, os impactos começaram-se a sentir nos últimos quatro meses de 2015, nos quais o investimento teve um decréscimo de 2%. A OCDE refere que os investidores começaram a perder confiança e a reduzir os seus investimentos, uma vez que os riscos e a incerteza no futuro começaram a ter o seu peso nas tomadas de decisão dos investidores, assim como na sua aplicação do capital. Nesse ano, a incerteza começou a crescer mais no RU do que na UE; além disso, as estimativas de crescimento do PIB começaram a abrandar. Neste sentido, se a própria possibilidade do Brexit causou incerteza e insegurança, começando mesmo a ter impacto nas estimativas de crescimento do RU, faz todo sentido analisar os impactos a vários níveis do fenómeno real - Brexit - a curto e longo prazo (Tabela 1), como se indica a seguir:

Tabela 1: Impacto relativo do Brexit no PIB em várias áreas ao longo do tempo

	Scenarios	Outcomes		Channels						
		GDP (%)	GBP cost equivalent per household	Risk premia	Confidence	Trade	FDI	Skills	Immigration	Deregulation
Near term: 2020		-3.3%	-2200	x	x	x			x	
Longer term: 2030	<i>Central</i>	-5.1%	-3200			x	x	x	x	x
	<i>Optimistic</i>	-2.7%	-1500			x	x	x	x	x
	<i>Pessimistic</i>	-7.7%	-5000			x	x	x	x	

Fonte: OCDE, 2016

A OCDE também salienta que a UE é o maior parceiro comercial do RU e que o seu sector financeiro beneficia do acesso direto ao Mercado Comum, o que tem vindo a fortalecer as vantagens comparativas deste sector. As exportações para os Estados-Membros da UE

representam 12% da totalidade do PIB britânico, assim como 45% das exportações britânicas têm como destino a UE. Para além disso, a OCDE alerta que há 3 milhões de empregos diretamente associados às exportações diretas para os países da UE. E que, os serviços financeiros, um dos sectores mais importantes para o Reino Unido, irá ficar afetado, dado que 40% das exportações destes serviços tem destino a UE.

Para além disso, a OCDE realça que nenhum dos acordos possíveis entre ambos se destaca; por exemplo, caso o RU se associe ao Espaço Económico Europeu iria assegurar a livre circulação de pessoas, bens, serviços e capitais, mas neste cenário o RU teria pouco impacto na conceção da legislação, além de que teria de continuar a contribuir para o orçamento da UE. Este tipo de parceria foi feito entre a UE e a Noruega, Liechtenstein e Islândia. Ou seja, este acordo foi feito com Estados mais pequenos, e o Reino Unido talvez procurasse um acordo mais ajustado à sua dimensão. Além disso, o RU com o Brexit pretende ter um maior controlo das suas fronteiras e este modelo não corresponde a esta premissa. No entanto, a posição negocial em que o Brexit coloca o RU poderá ser dificultada pela UE uma vez que esta procura preservar a solidez da União. Outra alternativa seria afiliar-se à EFTA em conjunto com a Suíça; no entanto o RU perderia o seu “passaporte financeiro” que permite o acesso livre aos bancos e instituições financeiras da UE. Outra opção seria continuar como membro da União Aduaneira e negociar um acordo de livre comércio, o que daria um acesso limitado ao Mercado Comum; no entanto, o RU teria de acatar uma série de regulamentos impostos pela UE. Com um “full-Brexit” seria completamente independente das normas da UE, mas o acesso ao Mercado Comum estaria limitado, uma vez que se iria basear nas normas da *Most Favoured Nation*, impostas pela OMC.

Além disto, o comércio entre a UE e o RU irá tornar-se mais dispendioso, nomeadamente os custos administrativos associados ao controlo alfandegário irão aumentar independentemente do acordo a que as partes cheguem. No entanto, qualquer outra abordagem além da MFN, que faria o RU enfrentar tarifas mais elevadas; no entanto, a troca de bens iria manter-se relativamente sem qualquer barreira. Por norma, os serviços estão ausentes de tarifas de importação, contudo, de acordo com a OCDE as regulamentações limitam o acesso dos mesmos através de barreiras não-tarifárias. Neste segmento, o RU iria enfrentar sérias dificuldades em exportar os seus serviços financeiros para a UE.

Acresce ainda, que os acordos com os países terceiros iriam ser menos vantajosos dado que o RU se encontraria numa posição mais isolada e não como membro de um grande bloco económico; por outro lado, as negociações iriam demorar bastante tempo. Com uma saída formalizada da UE, os atuais 36 FTAs que englobam 53 países não-membros da UE deixariam de ser aplicáveis ao RU. Por outra via, seria possível para o Reino Unido estipular tarifas de importação mais baixas, sobretudo no caso dos alimentos, o que reduziria os preços; não obstante, a OCDE considera que se o RU alinhar a estratégia neste sentido de forma unilateral iria prejudicar a sua própria condição negocial. Em alguns exemplos expressos na Tabela 2, o período negocial de acordos de livre comércio poderá levar 3 ou 4 anos; este processo poderia ser mais extenso no caso do RU, uma vez que o número de países para formalizar acordos seria muito vasto, assim como poderia ter impactos negativos no comércio, necessitando ainda, de recursos extraordinários para levar a cabo estes processos negociais.

Tabela 2: Período de negociação de acordos de livre comércio

Negotiation	Time (years)
Switzerland – China	4
EU – Korea	4
EU – Mexico	4
US – Australia	3
EU – Canada	5 (not yet in force)
EU – Switzerland	10

Fonte: OCDE, 2016

2.2.1. Consequências estimadas a Curto prazo

De acordo com Kierzenkowski *et al.* (2016), o fenómeno do Brexit traz incerteza especialmente a curto prazo, aumentando o risco e diminuindo a confiança. Ou seja, com a saída do RU da UE, espera-se que os mercados financeiros sofram repercussões, porque a instabilidade e a incerteza poderão trazer uma maior volatilidade e inconsistência que se irão refletir nos mercados financeiros. Além do mais, com o período negocial os investigadores estimam que este período de instabilidade perdure até 2023. Esta instabilidade irá depreciar o valor das ações, assim como reduzir a disponibilidade de crédito por parte dos bancos para o

sector privado. Esta falta de confiança também poderá levar ao adiamento de várias decisões de negócio. Esta insegurança iria sentir-se sobretudo no RU, no entanto espera-se que também alastre para os restantes países europeus. Como ficou comprovado com a crise global financeira, as dificuldades de um país ou região rapidamente se difundem pelos restantes.

Para além da incerteza e da instabilidade acima referidas, a OCDE alerta que o verdadeiro choque comercial irá dar-se em 2019, assim que o RU sair formalmente da UE. Contudo, nos próximos anos, estima-se que esta incerteza venha a perdurar. Acresce ainda, que como as relações são reguladas consoante os padrões da MFN, tal vai aumentar as tarifas e as barreiras não-tarifárias aos exportadores britânicos. Caso o novo acordo entre a UE e o RU venha a ser realizado em 2023, o que poderá reduzir algumas das barreiras, outras ainda vão prevalecer. Estes impactos não vão ter só um impacto negativo na atividade económica, mas também provocar uma forte quebra em toda a economia britânica. Ao seguir as normas de comércio estipuladas pelo MFN, os custos do comércio de serviços financeiros entre a UE e o RU estima-se que vão aumentar 20%. Relativamente à possibilidade de um acordo FTA, parte das tarifas deixarão de existir; no entanto, há outros custos associados à origem pelo que, a OCDE prevê que os custos desçam dos 20% iniciais do modelo MFN para 10%. É importante mencionar que no que respeita a FTAs entre países terceiros, que não vão ser a prioridade para os britânicos, uma vez que a preocupação será planear a sua estratégia face ao vizinho europeu.

Segundo Begg e Mushovel (2016) é consensual que a curto prazo o Brexit tenha um impacto negativo; os autores referem a questão da incerteza, enunciando que haverá muitos custos de transação motivados pela mudança de regime e modelo comercial. Além disso, os autores referem que a volatilidade da moeda e dos mercados financeiros poderão sentir-se, especialmente no curto prazo.

De acordo com os cálculos de Kierzenkowski *et al.* (2016), numa fase inicial o RU iria ver as suas exportações reduzidas em 8% (Tabela 3), motivado pelo abandono do Mercado Comum e a perda de condições especiais de acesso que tinha a países terceiros, cobertos por vários FTAs acordados pela UE. É importante relembrar que os acordos que a UE detinha com países terceiros garantia condições especiais a outros mercados, com custos inferiores aos estipulados

pela MFN, por isso mesmo que o RU consiga negociar e ter acesso ao Mercado Comum, deixará de estar incluído nesse grupo de países com condições de acesso facilitadas a outros mercados. Esta premissa poderá causar um decréscimo das exportações em torno dos 6.5%.

Relativamente às indústrias de produção de bens, prevê-se que tenham as suas cadeias de produção afetadas, especialmente no caso dos produtos intermédios e componentes. Isto é justificado, pois, com o aumento das tarifas de importação, estes bens vão ter um valor acrescentado, de seguida vão ser transformados no produto final, que terá como destino o consumidor. Não só o RU iria fornecer menos produtos intermédios à UE, mas também o contrário a OCDE estima que a importação destes bens oriundos da UE tenha um declínio de 9%.

Tabela 3: Quantificação das importações e exportações RU-UE a curto prazo

	MFN rules for trade with the EU and other countries	FTA with the EU and MFN rules for trade with other countries
Total UK exports	-8.1%	-6.4%
Intermediates		
UK exports	-8.4%	-6.4%
UK exports to the EU	-5.8%	-3.1%
UK imports from the EU	-9.4%	-6.3%
Final private consumption goods		
UK exports	-8.2%	-6.9%
UK exports to the EU	0.9%	-5.9%
UK imports from the EU	-9.7%	-5.6%
Capital goods		
UK exports	-6.1%	-5.6%
UK exports to the EU	6.4%	0.3%
UK imports from the EU	-1.1%	2.2%

Fonte: OCDE, 2016

Se focarmos a nossa atenção nos diversos setores económicos com mais detalhe, mesmo com um FTA, podemos compreender que há diversas perdas, por exemplo, no sector alimentar a agrícola estima-se que o comércio decresça 7%, no sector químico 9%, no metalúrgico 11%, e no dos transportes 12%, o que resultaria em impactos nefastos na

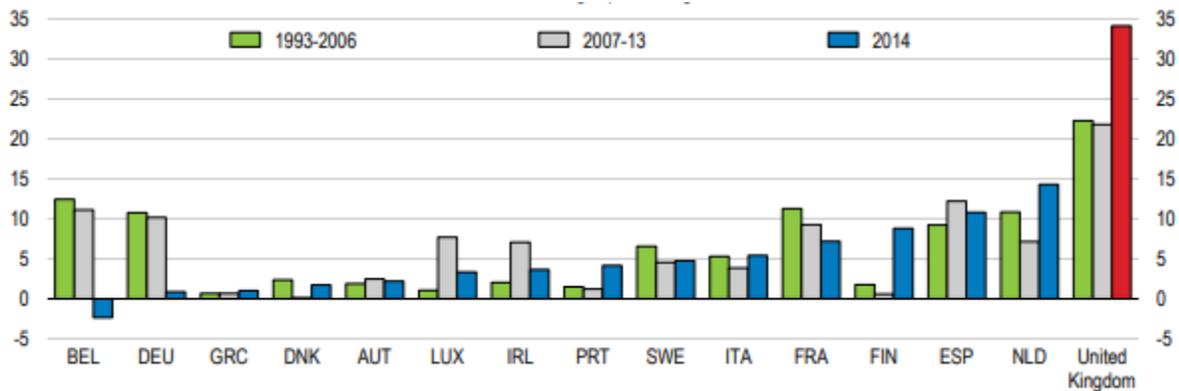
produção. O sector financeiro e dos serviços também iria sofrer perdas a curto prazo uma vez que tanto a produção como os serviços são sectores complementares caso a produção sofra quebras, os serviços também irão sentir as repercussões.

No outro plano, com o aumento da incerteza, existe a probabilidade de os britânicos tomarem providências no sentido da poupança aumentar, com efeitos negativos no consumo, contraindo os sectores económicos. Outro problema a ter em conta será a depreciação da Libra, que poderá ter um papel importante no equilíbrio da balança comercial, uma vez que estamos a considerar um cenário de declínio das exportações e portanto a depreciação da moeda poderá servir como forma de aumentar a competitividade nos mercados exteriores. No entanto, isto é bifacetado, pois se por um lado é benéfico para as exportações, é nefasto para as importações. Acresce ainda, uma menor abertura económica e comercial do RU também terá reflexo na competição e no desenvolvimento de novos produtos e novas ideias. É importante mencionar que a imigração também terá o seu declínio, estimando-se que menos 84000 pessoas entrem no RU por ano, entre 2019-2023.

2.2.2. Consequências estimadas a Longo prazo

De acordo com o relatório da OCDE, os efeitos negativos do Brexit poderão acentuar-se com a passagem do tempo. A divergência regulatória iria aumentar, resultando num aumento de custos. Além disto, uma perda gradual de investimento direto estrangeiro destinado à exportação também se irá sentir, afetando o sector produtivo e serviços financeiros. Neste sentido, o RU tornar-se-ia numa região menos atrativa para o IDE; é importante salientar que dos restantes países da UE, o Reino Unido é a região onde se verifica um maior investimento direto estrangeiro (Gráfico 1):

Gráfico 1: Contraste de IDE nos Estados-Membros da UE



Fonte: OCDE, 2016

Para os investidores, é essencial que o Reino Unido permaneça no Mercado Comum mantendo-se o Reino Unido uma “porta de entrada” dos seus investimentos para a UE. Com o decréscimo do IDE, a entrada de novas ideias e conhecimento fica limitada, acabando por enfraquecer o próprio investimento interno. Além disto, as qualidades de gestão também irão sofrer quebras, isto considerando que a qualidade de gestão é superior nas multinacionais dentro do RU do que a das próprias firmas nacionais. Alguns destes investimentos que estariam destinados ao RU poderão ter outro rumo, como para outros Estados-Membros da UE, isto com o principal objetivo dos investidores de colocarem os seus investimentos no Mercado Comum. Desta forma, os investimentos estarão “mais seguros”, dada a estabilidade das relações e acordos entre a UE e países terceiros. Isto iria ter consequências nefastas para o sector financeiro, uma vez que o Reino Unido perderia o seu “passaporte financeiro”. Segundo a OCDE, algumas instituições financeiras já expressaram que vão reconsiderar a presença que têm no Reino Unido.

Begg e Mushovel (2016) concordam que a longo prazo o PIB britânico tenha um abrandamento de crescimento em cerca de 6%; os autores justificam este abrandamento com as restrições agora impostas no acesso ao Mercado Comum. Referem ainda, quanto maior o

acesso do RU ao Mercado Comum, menos impactos vão sentir, ou seja, o RU deverá optar por um acordo que levante menos barreiras ao comércio e ao investimento.

A longo prazo, o decréscimo na imigração irá enfraquecer o sector laboral do RU. Desde 2006, chegaram ao RU cerca de 500 000 migrantes, oriundos da UE e países terceiros. É importante realçar que os imigrantes, principalmente oriundos da UE, têm impulsionado o crescimento no PIB britânico; além disto, este grupo de imigrantes oriundos da UE tem uma taxa de emprego elevada, ainda mais elevada do que a dos nativos e outros grupos de migrantes. Para culminar este facto, este grupo é o mais qualificado, tendo extrema importância na eficiência do mercado laboral britânico. É estimado que os imigrantes tenham contribuído para o crescimento anual em cerca de 0.7% do PIB britânico, desde 2005. Para além disso, a imigração garante mais benefícios e sustentabilidade económica a longo prazo, uma vez que reverte o cenário de envelhecimento da população. Assim como, sendo factual que a maior parte destes imigrantes oriundos da UE estão inseridos no mercado de trabalho dão o seu contributo financeiro. Acresce ainda, com índices de imigração e IDE baixos a variedade de competências irá estreitar, refletindo-se na produção e nos serviços.

Conforme se sublinha, a longo prazo o Brexit iria trazer mudanças estruturais profundas à economia britânica. Um decréscimo no IDE, menor abertura ao comércio, menos investimento na investigação e desenvolvimento, um declínio na imigração, um decréscimo na qualidade de gestão – são efeitos que se estima que se venham a sentir durante mais de uma década.

No longo prazo, tendo em conta um cenário pessimista e realista, há estimativas para os impactos do Brexit nos parâmetros acima descritos. É estimado que a abertura ao comércio decresça entre 10% a 20%, o IDE tenha um declínio entre 10% a 45% (Tabela 4), este declínio do IDE também contribui de forma indireta para uma atividade comercial mais baixa.

Tabela 4: Expectativas a longo prazo impulsionadas pelo Brexit

	Unit	Scenarios		
		Optimistic	Central	Pessimistic
Trade	%	-10	-15	-20
Inward FDI stock	%	-10	-30	-45
Annual net immigration	In thousands	-56	-84	-116
Business R&D	% of GDP	-0.11	-0.29	-0.48
ETCR reduction	ETCR index	-0.4	-0.2	0
Decline in management quality	%	-5	-10	-20

Fonte: OCDE, 2016

2.3. Consequências estimadas do Brexit no Produto Interno Bruto britânico

De forma sumária, é possível tabelarmos os impactos estimados do Brexit no PIB britânico. Neste sentido, podemos concluir que quanto mais abrupta for a saída dos britânicos da UE maiores serão os impactos negativos no PIB. Além disso, apesar dos efeitos imediatos que irão abalar o Produto britânico, estima-se que a longo prazo estes efeitos sejam ainda mais nefastos. No longo prazo, os efeitos do Brexit alastram-se para outras áreas, que de forma direta ou indireta irão contribuir para um declínio maior do PIB britânico.

Tabela 5: Variação do PIB britânico face aos diferentes cenários e períodos do pós-Brexit

Diferentes cenários e períodos temporais	%PIB	Fonte
Hard-Brexit	-2.4%	Erken et al., 2018
Soft-Brexit	-0.3%	Erken et al., 2018
No-Deal	-7.7%	OCDE, 2016 – Cenário pessimista (Longo Prazo)
Curto Prazo	-3.3%	OCDE, 2016
Longo prazo	-5,1%	OCDE, 2016 – Cenário central (Longo Prazo)

Fonte: Elaboração própria

2.4. Impactos do Brexit na União Europeia e nos seus Estados-Membros

De acordo com Jacobs (2017), o Brexit é provavelmente o maior desafio para a UE uma vez que é a primeira ocasião em que o bloco económico poderá decrescer em tamanho e importância económica, ou seja ao longo dos anos desde a sua formação o número de Estados-Membros tem vindo a aumentar, o que torna faz do Brexit um travão ao alargamento do bloco. Até ao momento a UE não teve uma progressão linear, no entanto também nunca teve nenhuma regressão ao número de membros.

Além disto, traz incerteza para o próprio futuro da UE, o autor realça que há Estados-Membros que estão a atravessar por dificuldades económicas e problemas migratórios, o que leva à ascensão de populismos eurocéticos. Para o autor, é importante analisar a atitude dos restantes Estados-Membros, nos quais as posições eurocéticas sejam mais evidentes relativamente à sua postura perante o Brexit, no sentido de prevenir o risco de contágio.

O desenvolvimento do projeto europeu tem lidado ao longo do seu crescimento com paradigmas associados ao alargamento e aprofundamento, encarando diversas vezes a denominada geometria variável, no qual há membros dispostos a avançar mais que outros em diversas áreas de integração.

Jacobs (2017) alerta para a possibilidade de outros Estados-Membros fazerem referendos idênticos ao do RU. Os resultados das negociações entre as partes irão ser importantes para este possível fenómeno, uma vez que irá transmitir a dificuldade de se alcançar o equilíbrio entre as abordagens conciliatórias e punitivas.

A maior parte dos Estados-Membros lamentou a decisão do RU de abandonar o bloco. Primeiramente, o RU partilhava em conjunto com os Estados-Membros ideias comuns, como é o caso do livre comércio e a visão pragmática que tinham acerca do futuro da UE, logo surge a preocupação de se perder um dos maiores motores económicos, com vastas conexões espalhadas por todo o mundo, assim como um ator que dá grande relevância à segurança global.

Jacobs (2017) salienta ainda a importância do equilíbrio dentro da UE, referindo que a mesma se poderá tornar demasiado centralizada, com a saída do RU, um Estado geograficamente periférico face ao centro da Europa, pelo que os restantes Estados-Membros poderão recear um maior centralismo de decisões.

Do ponto de vista do rendimento, Welfens e Hanrahan (2017) desenvolveram a sua pesquisa no sentido de antever os principais desafios para a UE e para o RU após o Brexit. Os autores estimam que o PIB da UE desça cerca de 16%, no entanto também preveem que os britânicos terão perdas entre os 40-50 mil milhões de euros. Para além disso, os autores alertam que a contribuição dos britânicos para o orçamento da UE, que é na ordem dos 4.2 milhões de euros, terá de ser compensada pelos restantes Estados Membros. Para complementar este ponto de vista, Jacobs (2017) menciona que o Reino Unido tem desempenhado um papel muito importante no sentido de impor limites aos contributos financeiros por parte dos Estados-Membros, uma vez que o RU sempre defendeu que contributo financeiro não deveria ultrapassar 1% do PIB.

Segundo Chen *et al.* (2018), é necessário prestar atenção às cadeias de produção. O Reino Unido representa 13% do comércio de bens e serviços com os restantes Estados-Membros, as cadeias de produção onde o RU se insere ficarão afectadas, alastrando os impactos negativos aos restantes Estados-Membros.

Irwin (2015), apresenta-nos os impactos do Brexit a vários níveis. Primeiramente o autor aborda o comércio, referindo que a UE é mais importante para o RU do ponto de vista comercial do que vice-versa. No entanto, refere que 10% das exportações da UE tem o RU como destino, tornando o RU uma grande fonte de procura. Além disso, o défice da balança comercial britânica tem vindo a agravar-se relativamente à UE. As importações por parte dos britânicos concentram-se em poucos países, nomeadamente a Alemanha. No entanto, o RU também importa quantidades consideráveis de outros Estados-Membros, Holanda, Polónia, Bélgica, República Checa, são alguns dos que as exportações para o RU excede 1% do seu PIB. Há poucos países a apresentar uma balança comercial negativa face ao comércio com o RU.

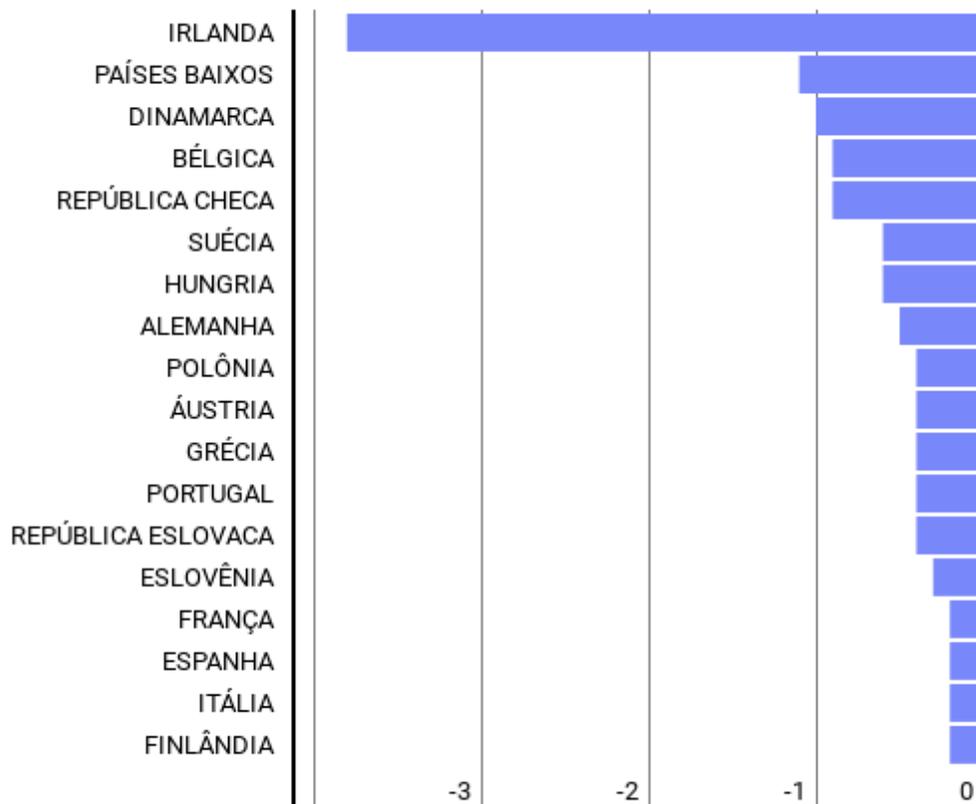
Relativamente ao investimento directo estrangeiros, é importante referir que há várias empresas europeias que fizeram investimentos elevados no RU. O Brexit poderá representar um risco para estes investimentos, uma vez que os custos de ajustamento poderão ser consideráveis. O Reino Unido tem gerado emprego e oportunidades nos restantes Estados-Membros, trazendo vantagens para toda a região económica. Estes efeitos positivos poderão desvanecer com a saída britânica da UE.

É importante referir que após o Brexit, o Conselho Europeu perde um membro bastante influente nas votações. Podemos considerar que o RU pertence ao bloco dos liberais ao lado da Alemanha, Holanda, Suécia, entre outros. Neste sentido a Alemanha poderá ficar numa posição mais fragilizada, uma vez que as normas estipulam que são necessários 35% dos votos para a rejeição de uma proposta ou seja, com o RU o bloco dos liberais consegue alcançar cerca de 41% das votações, mas caso o RU saia, espera-se que este bloco fique reduzido, e ao subtrair os votos do RU apenas conseguiria alcançar os 33%, portanto o insuficiente para rejeitar medidas anti liberais. Outro grupo potencialmente prejudicado por este fenómeno serão os estudantes europeus que terão o seu acesso mais restrito às universidades britânicas. O programa

Erasmus+ especialmente, poderá deixar de financiar estudantes que tenham como objectivo dar continuidade aos seus estudos no RU. A colaboração na ciência e investigação também poderá vir a sentir impactos negativos, nomeadamente os projectos da Agência Espacial Europeia poderão atravessar dificuldades, como é o caso do Galileo.

Além disto, Irwin (2015) concorda que com a saída do RU a UE ficará menos atractiva do ponto de vista dos países terceiros para a realização de novos acordos de livre comércio. De um ponto de vista global, com o fenómeno do Brexit, a relevância em termos militares da UE decresce, assim como a presença no Conselho de Segurança da ONU.

Gráfico 2: Queda do PIB de Estado para Estado face a um cenário sem o Brexit (em percentagem)



Fonte: Estimativas do corpo técnico do FMI, 2018

2.5. Modelos de relacionamento comercial e suas diferentes implicações

O futuro relacionamento comercial do RU com a UE está no centro do debate político, mas é também de importância económica crucial para os grupos económicos dos dois lados do Canal da Mancha. Neste sentido, faz-se uma abordagem em especial aos modelos de relacionamento comercial já existentes e praticados pela União Europeia na sua relação comercial e económica com países terceiros, no sentido de apurar quais as implicações de cada um, caso sejam aplicados à futura relação RU-UE. É pertinente o estudo destes modelos, uma vez que poderão servir de base para a criação de um novo modelo de relacionamento comercial. Os modelos em estudo nesta dissertação são os seguintes:

- Free Trade Agreements (FTA)
- Acordo EEA: Noruega- União Europeia;
- Acordo Bilateral: Turquia- União Europeia;
- Acordo Bilateral: Suíça- União Europeia;
- Comprehensive Economic and Trade Agreement (Canadá-UE);
- Most-Favoured-Nation (MFN): OMC

O principal objetivo deste capítulo é caracterizar cada modelo e enquadrá-lo na realidade britânica e nos objetivos que o RU pretende alcançar com a saída da UE.

Para introduzir de forma mais aprofundada a compatibilidade dos objetivos dos britânicos e os modelos em estudo fundamentamo-nos na pesquisa do *Institute for Government* (2017). Este divide os objetivos do Reino Unido com o Brexit em dois grupos, os interesses defensivos e os interesses ofensivos referidos no *Lacaster House Speech*. Os interesses defensivos refletem o facto de o Reino Unido se querer tornar mais autónomo e evitar a interferência da UE. Por outro lado, os interesses ofensivos são os benefícios e as liberdades que o RU pretende continuar a ter. Primeiramente, de acordo com *Institute for Government* (2017), nos interesses defensivos, conta-se controlo da imigração. Apenas o modelo norueguês e o suíço não garantem ao RU o objetivo, uma vez que os cidadãos oriundos dos países da UE

podem circular livremente, sem a necessidade de aprovação de um visto. Por outro lado, caso o RU opte por um modelo mais aproximado ao turco, ao canadiano e até à opção da OMC, recupera a sua autonomia no controlo das fronteiras. Relativamente à jurisdição do Tribunal Europeu de Justiça, o RU pretende não ter de adotar as decisões desta instituição. Caso se siga por um modelo norueguês, turco ou suíço ainda estaria sujeito a esta jurisdição. Neste aspeto o modelo canadiano e o da OMC vão mais ao encontro às expectativas britânicas. Além disto, o RU pretende não ter de adotar as normas e regulamentos da UE. Neste sentido o modelo da Noruega não serve este propósito, o modelo da Turquia e Suíça obrigam a uma adoção parcial destas normas e, em contraste, o modelo do Canadá e da OMC não implicam a aplicação de nenhum dos regulamentos estipulados da UE, o que vai ao encontro dos objetivos britânicos. O RU tem também como objetivo ter uma pontual autonomia comercial, uma vez mais, apenas o modelo canadiano e da OMC se enquadram nesta finalidade. Os restantes implicam cedências comerciais por parte dos integrantes. Acresce ainda, o RU pretende deixar de contribuir para o orçamento da UE, neste sentido acresce aos últimos dois modelos mais ajustados às pretensões britânicas modelo o turco, uma vez que a Turquia não faz qualquer contribuição financeira para o orçamento da UE. Por fim, o RU pretende deixar de seguir as normas da Política Agrícola Comum e da Política Comum de Pescas. Neste aspeto qualquer um dos modelos enquadrar-se-ia nos objetivos britânicos.

Relativamente aos interesses ofensivos, de acordo com o *Institute for Government* (2017), o Reino Unido pretende continuar a efetuar trocas comerciais livremente sem a imposição de barreiras com os Estados-Membros da UE. Nesta dimensão qualquer um dos modelos, à exceção do modelo da OMC, servem neste propósito. Outro dos objetivos britânicos é o acesso livre dos serviços ao Mercado Comum. Neste aspeto apenas o modelo da Noruega encaixa com as perspetivas britânicas, uma vez que o Modelo Suíço e o do Canadá não o garantem e o da OMC ou Turquia não o permitem. Acresce também, o facto de o RU pretender agilizar as fronteiras. Contudo nenhum dos modelos sugeridos lhe oferece esta opção na totalidade. Na Noruega, Turquia e Suíça há certas condições que colocam entraves a esta agilização fronteiriça. Para além disto, o RU quer ter uma participação voluntária nos programas

da UE. Todos os modelos, à exceção do da OMC, e com algumas condicionantes o canadiano, lhe irão permitir alcançar esta finalidade.

2.5.1. Free Trade Agreements (FTA)

Um “Free Trade Agreement” é um acordo entre dois ou mais Estados que estabelecem direitos e obrigações no que diz respeito ao comércio de bens e serviços, assim como garante proteção aos investidores e à propriedade intelectual. Os FTAs são idênticos aos PTA (*Preferential Trade Agreements*), mas com uma exceção, os PTA por norma apenas baixam as tarifas, enquanto os FTAs na maior parte das vezes eliminam-nas por completo.

Um FTA poderá ter diversos impactos na economia interna dos Estados, nomeadamente afeta o nível da produtividade, o emprego, a rentabilidade, entre outros.

De acordo com Baier e Bergstrand (2004) há um conjunto de características que determinam uma maior possibilidade de realização de um acordo de livre comércio entre dois países. Primeiramente, a importância da distância geográfica, ou seja, a tendência para a realização de um FTA é maior quando ambas as partes são próximas geograficamente. De seguida, os autores realçam a dimensão económica e as semelhanças económicas entre ambos os países. Se os países tiverem uma estrutura económica desenvolvida e ideologias comerciais semelhantes, a possibilidade da realização de um FTA será superior. Por exemplo caso tenham um PIB semelhante, os países pactuantes poderão alcançar economias de escala em produtos diferenciados. Para além destes fatores, as semelhanças culturais, a partilha do mesmo idioma, o passado colonial, as alianças e os laços históricos são fatores de aproximação bilateral entre países.

Durante a década de 1990, ocorreu uma proliferação de acordos bilaterais de livre comércio. De acordo com Anderson e Yotov (2011), estes acordos comerciais trouxeram lucros à maior parte das economias do mundo. Dos 40 países analisados, 8 deles tiveram ganhos superiores a 5%, destes 8, 3 países tiveram um retorno superior a 9% e o México teve benefícios

de cerca de 15%. Simultaneamente, houve países - Austrália, Japão, Coreia do Sul - que optaram por não compactuar com nenhum outro Estado, e tiveram perdas inferiores a 0.3%. Segundo os autores, os FTA estimulam e geram ganhos para certos sectores económicos, por exemplo, desde 0,42 no sector do papel e 2,1% no sector têxtil. Há, por outro lado um aumento geral de eficiência de 0.9%.

O Governo Australiano fez um estudo e enumera um conjunto de benefícios alcançados pela realização de um FTA. Primeiramente, os exportadores e investidores possam alargar e aumentar os seus investimentos noutros mercados, uma vez que as FTA promovem um livre acesso a diferentes sectores de mercado, incluindo bens, serviços e investimento. Desta forma estimula e mantém a competitividade das empresas. Os consumidores também obtêm vantagens, no sentido em que têm acesso a uma variedade maior de produtos e serviços, assim como preços mais competitivos.

Os impactos da criação de FTAs vai além destes enumerados. Além de abolir barreiras ao comércio, facilita os investimentos e o fluxo de bens e serviços, também estimulam a cooperação e poderão contribuir para a proteção da propriedade intelectual, *e-commerce* e um incremento de serviços prestados pelos governos. Além disso, a criação de FTAs tem impactos no PIB. Uma maior abertura ao comércio gera um PIB mais elevado, pois permite aos produtores nacionais conseguirem matérias-primas e bens intermédios a um custo inferior, assim como estimula a inovação e o avanço tecnológico. É importante realçar que os Estados pactuantes também poderão ser uma fonte de atração de investimento estrangeiro.

2.5.2. Acordo EEA: Noruega-União Europeia

O Acordo relativo à Área Económica Europeia (AEE) é o pilar determinante das relações entre os 28 Estados Membros da UE e da Noruega, Islândia e o Liechtenstein. Este acordo garante um Mercado Comum, assim como quatro liberdades fundamentais, a não discriminação e regras de concorrência iguais dentro da área abrangente do AEE. Para além disto, este acordo incorpora a cooperação em diversas áreas, tal como a investigação e desenvolvimento,

educação, políticas sociais, ambiente, proteção do consumidor, turismo e cultura. Os três Estados participam ainda em diversos programas da UE e das Agências Europeias.

O acordo AEE não incorpora:

- As Políticas comuns de pescas e agrícola, apesar de incorporar alguns aspectos relativos ao comércio agrícola e de pesca;
- A Pauta Exterior Comum, ou seja, os países pertencentes à EEA não aplicam as mesmas taxas de importação de produtos que os restantes países da UE;
- Políticas Comuns relativas ao Comércio;
- Política de Segurança e de Fronteiras;
- A justiça e assuntos internos;
- União Económica e Monetária.

2.5.2.1. Implicações do Modelo norueguês

De acordo com Carswel (2018), a AAE é o acordo mais próximo que se consegue com a UE, sem pertencer à mesma. O autor compara este cenário a um soft-Brexit, uma vez que poderia proporcionar ao RU e à UE manter relações comerciais muito próxima entre estes. Neste seguimento, os fluxos de capitais, bens e serviços entre a Noruega e a UE são elevados, proporcionados por este plano de livre comércio entre ambas as partes. É importante realçar que os países da AEE seguem e adoptam muitas regras adoptadas pela UE, no entanto não podem vota-las, uma vez que não são membros efectivos da UE. Além disso, o facto de aceitar legislação sem participar na sua criação poderá ser um problema para os britânicos.

A Noruega tem uma indústria agropecuária bastante desenvolvida, mas uma vez que não adopta as políticas comuns, tem mais soberania na legislação e regulação destes sectores. Para o RU este modelo poderá ser uma solução uma vez que, seguindo o exemplo da Noruega,

poderá legislar sem ter de seguir as políticas da UE. Para além disto, os membros da AEE podem fazer acordos livremente com países terceiros, o que o torna interessante para os apoiantes do Brexit.

No entanto, Carswel (2018) nota que há diversas cláusulas no acordo AEE que o Reino Unido poderá não querer adoptar. No modelo norueguês, estão presentes as quatro liberdades, a livre circulação de bens, serviços, pessoas e capitais. Mas o RU poderá não querer abdicar de parte do controlo das próprias fronteiras.

Outra problemática para a adopção deste modelo, segundo Payne e Bienkov (2018) seria a imigração, uma vez que o governo britânico quer deter o controlo da imigração, sendo este fenómeno um dos impulsionadores do Brexit. Além disto, o governo britânico tendo votado contra a livre circulação de pessoas oriundas de países da UE, seria irrealista aceitar um acordo que incluísse as quatro liberdades fundamentais acordadas entre a UE e a AEE.

Para a ex-PM Theresa May, este tipo de acordo é inviável uma vez que teria prometido aos britânicos tirar o RU tanto do Mercado Comum como da União Aduaneira.

Payne e Bienkov (2018) realçam ainda que os britânicos estariam fora do Tribunal Europeu de Justiça, o que significaria uma menor interferência de juizes externos.

Relativamente à possibilidade de o RU se tornar membro da AEE, aparentemente os países membros deste acordo estão dispostos a aceitar que o RU se torne um membro permanente, mas não se optarem por uma participação temporária. A Primeira Ministra da Noruega Erna Solberg (2016) expressou que “toda a cooperação com o Reino Unido é bem-vinda. Mas entrar numa organização, que eventualmente acabariam por sair, seria difícil para os restantes membros.”

2.5.3. Acordo Bilateral: Turquia-União Europeia

A Turquia tem uma "união aduaneira" para alguns bens com a UE. Não está vinculada pela PAC, ou seja, os seus produtos agrícolas estão fora da união aduaneira.

A união aduaneira com a Turquia abrange apenas bens, ou seja, exclui serviços e questões financeiras. Assim, um acordo ao estilo turco estaria a negar uma grande parte do Mercado Comum. Além disso, a Turquia tem que seguir as regras da UE para a produção de bens.

A união aduaneira da Turquia com a UE - uma diferença fundamental em relação aos modelos norueguês ou suíço - cria mais problemas. Ela exige que a Turquia alinhe sua política comercial com a da UE.

No entanto, a Turquia não tem qualquer voto sobre os acordos de livre comércio que a UE estabelece. Nem os parceiros comerciais da UE têm necessariamente um incentivo para abrir os seus mercados à Turquia, uma vez que podem simplesmente fechar acordos e obter acesso ao mercado turco enviando mercadorias para a UE e depois para a Turquia.

Este acordo entre a UE e a Turquia tem sido bastante benéfico para os turcos. O Banco Mundial estima que as exportações da Turquia para a UE são 7.2% superiores, assim como as exportações da UE para a Turquia que representam um acréscimo de 4.2%. No entanto, de acordo com Shepherd e Wedderburn (2016). Tal exige da Turquia um esforço para seguir as normas e os padrões estabelecidos pela UE, quer seja nas leis da concorrência ou leis ambientais, bem como de auxílio estatal terão de ser conformes aos padrões da UE. No entanto, a Turquia não tem qualquer participação na criação destas medidas, uma vez que não é membro da UE. No entanto este acordo tem impacto na negociação de FTAs por parte da Turquia com países terceiros, uma vez que, como parte do acordo, a UE e a Turquia têm tarifas externas em comum. Neste seguimento, quando a UE estabelece um acordo com países terceiros relativamente ao livre comércio, isto garante a esses países o acesso ao mercado da

Turquia com as mesmas tarifas que qualquer membro da UE aplica. Contudo tal não garante à Turquia um acesso automático a estes mercados terceiros.

2.5.3.1. Implicações do modelo turco

Shepherd e Wedderburn (2016) concordam que se o Reino Unido e a UE acordassem uma União Aduaneira semelhante à da Turquia, permitia aos apoiantes do Brexit alcançar alguns dos seus objectivos, uma vez que deteriam uma parte de acesso ao Mercado Comum, enquanto teriam controlo adicional em relação às liberdades de movimento.

Contudo, este modelo condiciona a Turquia nas relações com países terceiros, uma vez que as tarifas da UE e da Turquia terão de estar alinhadas. Por exemplo, com o acordo que a UE assinou com a Coreia do Sul, a Turquia terá de dar acesso ao seu mercado a este país nas mesmas condições que a UE. De salientar ainda que este acesso não é recíproco, a Coreia do Sul não será obrigada a aceitar as importações da Turquia nas mesmas condições que a UE, o que leva a Turquia a ter de negociar acordos com estes países.

O Governo Britânico salienta que o Reino Unido e a Turquia são distintos, uma vez que a parceria da Turquia com a UE tem como base a aspiração da Turquia a tornar-se Estado Membro da UE. Por outro lado, a economia turca é historicamente dependente das exportações de produtos agrícolas e industrializados para a UE, contrastando com o Reino Unido, em que aproximadamente 80% do seu PIB tem origem nos serviços.

Shepherd e Wedderburn (2016) referem que o problema da soberania não ficaria resolvido com este modelo, uma vez que o Reino Unido seria obrigado a seguir as leis da UE, sem participar na sua criação. Tal vai contra os objectivos do Brexit de retomar o controlo e a soberania.

De igual modo, a adopção deste modelo iria implicar a criação de tarifas e taxas de importação no mesmo segmento, o que se tornaria difícil para o Reino Unido negociar FTAs com países terceiros que já tenham acordos pré estabelecidos com a UE. Os autores mencionam

ainda que a Turquia não tem como dizer que não às FTAs acordadas pela UE, o que limitaria muito o Reino Unido na criação de acordos independentes de comércio.

Para Booth (2016), a Turquia poderia fazer acordos para outros sectores que não estão incluídos no acordo com a UE, mas na prática, a Turquia não conseguiu alcançar nenhum acordo significativo com nenhum país fora da UE e pertencente sua rede de parceiros. Caso o Reino Unido optasse por esta via, ficaria condicionado a realizar acordos e parcerias com os restantes membros da OMC, com quem a UE não tem parcerias.

Por fim, o objectivo da Turquia é tornar-se Estado-Membro permanente da UE, o que incentiva a cooperação entre as partes, sendo exactamente o oposto do que o Reino Unido pretende com a sua saída da UE.

2.5.4. Acordo bilateral: Suíça-União Europeia

Os acordos bilaterais entre a UE e a Suíça foram conseguidos de forma gradual. Primeiramente foram abolidos os obstáculos ao comércio de bens industriais. Seguidamente foi feito um acordo para a igualdade de direitos para as empresas seguradoras, o que levou a uma grande impulsão na internacionalização das operações das empresas seguradoras. Relativamente ao transporte de bens, foram adoptadas regras e formalidades comuns, o que permitiu à Suíça e à UE controlar melhor os bens que atravessam as suas fronteiras, e desta forma fortalecer a cooperação fronteiriça. Neste sentido, a UE e a Suíça criam uma zona de livre comércio exclusivamente para bens industriais.

Foram realizados acordos bilaterais de dar liberdade de circulação de pessoas, de abolição de certos obstáculos técnicos do comércio e por fim foi facilitado o transporte terrestre. Estes acordos permitiram um acesso mais fácil a bens, serviços e trabalhadores à UE.

Recentemente a Suíça e a UE aprofundaram e alargaram as suas relações, concretizando acordos bilaterais no sentido da entrada da Suíça no Espaço Schengen. Para além disso, foram feitos esforços para uma maior cooperação contra a fraude, maior abertura a bens agrícolas

processados, assim como uma aproximação do ponto de vista cultural, maior cooperação ambiental e uma crescente partilha de dados estatísticos. Por fim, há uma maior coesão nas políticas de educação.

Shepherd e Wedderburn (2016) mencionam que a Suíça para ter acesso ao mercado comum tem de aceitar as leis e os padrões da UE. Apesar de não ser obrigatório, a Suíça alinha as suas políticas com a da UE em áreas como a concorrência, o ambiente e o apoio estatal.

Para terminar, a Suíça adere à EUROPOL, EUROJUST, European Defence Agency (EDA) e também passa a integrar programas de navegação de satélite como o Galileo e *European Geostationary Navigation Overlay Service* (EGNOS).

Após mais de 120 acordos bilaterais que abrangem grande parte dos sectores de mercado, ao remover e reduzir barreiras, a Suíça tem acesso ao Mercado Comum na maior parte dos produtos. No entanto, no caso dos serviços, apesar de haver acordos que sejam abrangentes a vários sectores, tal como os seguros, há outros em que não existe nenhum acordo, tais como contabilidade e apoio jurídico.

A Suíça não tem nenhum acordo bilateral que cubra o sector bancário, pelo que os bancos suíços são forçados a abrir filiais nos Estados-Membros para que possam beneficiar do Mercado Comum, e assim evitar uma série de burocracias necessárias nas transações além-fronteiras. Em alguns dos casos, os bancos optaram pelo Reino Unido para estabelecer as suas filiais.

A Suíça foi pressionada a aceitar a livre circulação de pessoas, o que foi difícil de aceitar uma vez que no referendo realizado em 2014 houve uma maioria que votou na colocação de quotas na imigração, incluindo dos cidadãos oriundos dos Estados-Membros da UE.

A Suíça dá um contributo financeiro para a UE, recebendo assim fundos dela provenientes.

2.5.4.1. Implicações do modelo suíço

De acordo com De Planta (2018), tanto a Suíça como o Reino Unido partilham semelhanças históricas e tem laços comuns. Ambos os países tem uma tradição histórica de democracia parlamentar há mais de 700 anos, assim como valorizam o respeito pelas liberdades, que foram exemplo para os países europeus. O autor também menciona que há vários britânicos que consideram que o Reino Unido deverá seguir um modelo de relacionamento com a UE como o da Suíça. Uma vez que participa no Acordo de Schengen e no entanto controla as suas fronteiras, assim como permanece uma nação soberana. As decisões do Tribunal Europeu de Justiça não têm efeito na Suíça, a não ser que o caso esteja relacionado com os acordos bilaterais em vigor. Igualmente, o autor realça o facto de a Suíça não pertencer ao Mercado Comum mas ter relações comerciais livres com os países da UE. De Planta (2018) também refere o facto de a Suíça não ser apenas uma potência financeira, mas também uma nação industrial e farmacêutico, competitiva no sector, algo semelhante ao Reino Unido. Os cidadãos da UE têm permissão para entrar na Suíça sem qualquer restrição, no entanto para permanecerem no país terão de ter autorização. A Suíça dá preferência aos cidadãos suíços e aos cidadãos europeus que já se encontrem residentes e a trabalhar no país.

O autor acrescenta ainda, que Zurique, Genebra e Londres são grandes polos financeiros, com um grande equilíbrio entre serviços e investimentos.

Contudo, Stephens (2018) apresenta-nos argumentos contrários à adopção deste cenário. A Suíça não tem acesso e participação nas tomadas de decisões da UE. O autor suporta o seu ponto de vista com alguns argumentos de Dixon (2018), que referem que o modelo de relacionamento comercial Suíço não se enquadra no panorama do Reino Unido.

Neste sentido, Stephens (2018) refere que o modelo Suíço não seria interessante para o Reino Unido, pois teria de realocar alguns dos seus serviços e operações para os Estados-Membros. Caso o Reino Unido optasse por esta via iria encontrar várias dificuldades, uma vez que ao realocar parte das suas actividades, o RU iria perder no emprego, receitas de impostos e lucros, o que tornaria mais difícil alcançar economias de escala e uma optimização de custos dos serviços financeiros.

No ponto de vista de Dixon (2018) é praticamente impossível ter acesso ao Mercado Comum e não acordar a livre circulação de pessoas. Por este motivo os eurocépticos britânicos refutam o modelo suíço para um acordo pós-Brexit. O autor realça também a posição de Bruxelas face ao acordo com a Suíça - Bruxelas que exprimiu o seu desconforto com este modelo e estão constantemente a tentar alterá-lo, o que se manifesta uma barreira para o RU ao tentar adoptar um acordo semelhante, uma vez que a UE poderá não aceitar. Além disso, a Suíça também contribui financeiramente para o orçamento da UE, algo que os britânicos pretendem terminar.

Stephens (2018) recorda que a Suíça não tem um “modelo” de relacionamento comercial com a UE, mas sim mais de 120 acordos bilaterais com a UE, acordos esses que demoraram muitos anos a alcançar, tornando irrealista esta possibilidade uma vez que, acordo com o Artigo 50 celebrado no Tratado de Lisboa, o RU tem apenas dois anos para negociar a sua nova relação com a UE.

Dixon (2018) menciona ainda que o Reino Unido perderia poder negocial ao realizar novos acordos, uma vez que estaria fora do maior bloco económico mundial. Para comprovar, o autor dá o exemplo do acordo bilateral da Suíça com a China, no qual a Suíça abriu quase de forma imediata seu mercado à entrada de produtos chineses, enquanto a China só abriu o seu mercado aos produtos suíços de forma gradual. Para o autor, caso a prioridade seja ter acesso ao Mercado Comum, o RU deve permanecer na UE, caso queira deter o controlo na livre circulação de pessoas e não contribuir para o orçamento da UE terá de aceitar que não vai ter acesso ao Mercado Comum, o que seria negativo para o emprego e para a prosperidade económica do RU.

2.5.5. Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA)

Em 2017 o Acordo Económico e Comercial Abrangente da UE com o Canadá entrou em vigor. Ao ser adoptado, cerca de 98% das tarifas entre ambas as partes foram eliminadas. É esperado que ao final de sete anos todas as tarifas tenham sido abolidas entre o Canadá e a UE, que a economia da UE cresça 0,03% e a economia canadiana cresça entre 0,2 e 0,4%, a longo prazo. Este acordo veio estimular os exportadores a apostar em novos mercados, veio fortalecer as relações económicas entre a UE e o Canadá, assim como veio gerar novas oportunidades de negócio e novos empregos.

Acresce ainda que, tanto na UE como no Canadá os contratos públicos a nível local, regional e federal serão abertos a ambos, ou seja, poderemos ver, por exemplo, empresas canadianas a construir caminhos de ferro na França e empresas francesas a construir escolas no Canadá, ou numa das suas Províncias.

Além disso, este acordo veio dar exclusividade à designação de origem de certos produtos, pelo que o Canadá só poderá importar, por exemplo, queijo camambert, originário da França.

Relativamente aos sectores abrangidos por este acordo, a UE aboliu as taxas de importação a peixe congelado, aveia, mel, xarope de ácer e peças automóveis. O Canadá removeu as taxas à importação de chocolate, vestuário, testeis, equipamento médico e maquinaria. Além disso, as quotas para a importação de vários produtos oriundos da UE foram alargadas.

Este acordo veio trazer também uma maior protecção da propriedade intelectual, e uma maior cooperação no estabelecimento de padrões comuns, neste último domínio, equipamento produzido e testado na Europa poderá ser exportado para o Canadá (e vice-versa) sem que se tenham que repetir os testes e certificações. Além disto, o acordo também traz melhorias para os trabalhadores. Por exemplo, trabalhadores especializados como arquitectos e contabilistas vão ter a sua profissão reconhecida em ambas as partes.

No entanto, o CETA não é uma União Aduaneira, ou seja tanto o Canadá como a UE são livres de realizar acordos bilaterais com qualquer outro país terceiro, ambas as partes não abrem as suas fronteiras à circulação de pessoas, no entanto incentivam uma verificação electrónica para uma entrada mais rápida e simples aos cidadãos de ambos os países.

Contudo, este acordo é pouco abrangente para o sector financeiro. Por exemplo, o Canadá não poderá prestar serviços financeiros nos Estados-Membros da UE e vice versa, sem limitações. Relativamente a vários produtos agrícolas, as tarifas e as quotas vão permanecer as mesmas, embora a UE vá aumentar a quota de importação de carne oriunda do Canadá livre de impostos. Mas, o Canadá terá de seguir os padrões de qualidade europeus, especialmente no caso da carne que não poderá ser tratada com hormonas de crescimento, e os cereais não poderão ser geneticamente modificados.

Para concluir, o volume de negócios entre o Canadá e a UE tem vindo a aumentar com o CETA. Em apenas seis meses de aplicação o volume de negócios subiu 6%, de acordo com a entidade estatística do Canadá. O Ministro do Comércio Internacional canadiano Jim Carr, referiu que após o CETA, só no porto de Montreal o tráfego de bens oriundos do outro lado do atlântico subiu 20% e inclusivamente, há novas entidades marítimas criadas para dar resposta ao aumento do volume de trocas.

2.5.5.1. Implicações do modelo canadiano

Na perspectiva de Robertson (2018), as relações comerciais UE-Canadá e UE-RU são muito diferentes. Primeiramente o valor das trocas UE-RU é muito superior face às canadianas. Só 10% das importações Canadianas têm origem nos países da UE, enquanto que o Reino Unido 43% das trocas comerciais são com a UE, o seu maior parceiro económico.

Robertson (2018) menciona ainda que a natureza das relações comerciais é totalmente distinta. As relações comerciais entre UE e Canadá focam-se muito em pedras preciosas, minerais e metais, maquinaria, combustíveis fósseis e petróleo, assim como aviões, peças para a aviação e produtos farmacêuticos. Por exemplo, em produtos alimentares e agrícolas o Canadá e a UE têm trocas comerciais com valor de 5 mil milhões de libras, enquanto o RU e a UE têm

um valor de 30 mil milhões de libras. Relativamente aos serviços Canadianos, a sua exportação encontra-se nos 11 mil milhões de libras e são sobretudo serviços de gestão, investigação e desenvolvimento, serviços financeiros e tecnológicos. Para contrastar, Robertson (2018) menciona que só os serviços financeiros prestados pelo Reino Unido aos Estados Membros da UE, têm um valor de 27 mil milhões de libras e na totalidade de todos os serviços ascende aos 90 mil milhões de libras.

Relativamente aos bens exportados, o autor menciona que o RU exporta bens no valor de 236 mil milhões de libras, e com uma variedade muito superior à canadiana. O maior sector é o automóvel, uma vez que a exportação de carros e peças para veículos tem um volume de exportação de 18 mil milhões para todos os Estados-Membros da UE, seguido pelo sector químico, que tem um valor de exportação situado nos 15 mil milhões de libras.

Relativamente à aplicação de um modelo semelhante ao canadiano, o Governo Britânico refere que no acesso ao Mercado Comum ficaria a perder, ou seja a pertença ao Mercado Comum tem muito mais vantagens neste momento do que teria se um modelo semelhante ao canadiano. No caso dos serviços que corresponde a 80% da economia britânica, o modelo de acordo entre a UE-Canadá não é favorável ao RU uma vez que o país tem uma grande quota de exportação de serviços para os restantes Estados-Membros. Portanto, este modelo seria muito prejudicial no maior sector do RU, sendo visto pelos britânicos como altamente desfavorável.

Acresce ainda que, com a aplicação deste modelo comercial, o RU ficaria sem ter acesso e participação na legislação do Mercado Comum, não podendo defender os seus interesses caso sejam criadas novas leis que pudessem colocar em desvantagem a colocação dos seus produtos e serviços no Mercado Comum. Tal preocupação engloba o sector automóvel, o sector químico e farmacéutico entre outros.. Ao longo do tempo têm surgido alterações nos padrões destes produtos no Mercado Comum, pelo que o RU teria de se ajustar e alinhar com os mesmos, caso contrário poderá ser altamente prejudicial para estes sectores.

Para além disso, o Governo Britânico refere que este modelo é estritamente económico e não se estende à área da segurança ou seja, caso fosse adoptado, a cooperação UE-RU nesta área iria ter muitas limitações, assim como o RU ficaria mais vulnerável face a outros países

como o Irão e a Rússia, uma vez que teria mais limitações em alinhar a sua estratégia com os restantes Estados-Membros. Ou seja, a cooperação judicial e policial teria de ser negociada separadamente.

2.5.6. Most-Favoured-Nation (MFN)

Este modelo comercial é o elemento base para os acordos internacionais. O significado de “Most Favoured Nation” assenta no princípio de igualdade, ou seja, significa que um país não vai tratar outro de forma discriminatória face aos restantes. Este modelo é importante para garantir aos investidores que não vão ser discriminados, ou que outros investidores externos terão outros benefícios, colocando assim todos em pé de igualdade. De acordo com o Artigo I do GATT e OMC, todos os Estados-Membros deverão tratar-se de forma igual. No entanto, mercados comuns, zonas aduaneiras e zonas de livre comércio estão isentos destas provisões.

É importante mencionar que neste modelo, o investidor externo não tem as mesmas condições do que o investidor nacional.

Se olharmos para esta cláusula com mais detalhe, por exemplo a nível do comércio de mercadorias, caso o País A garanta mais facilidade à importação de um produto originário do País B, também tem de dar o mesmo tratamento aos restantes países da OMC.

Caso o RU e a UE não cheguem a um acordo comercial nem a nenhum acordo para um período de transição, as relações comerciais entre ambos serão regidas por esta e outras normas da OMC. Ou seja, serão levantadas novas barreiras ao comércio e o relacionamento da UE com o RU será igual para com todos os restantes membros da organização. O governo do RU e os representantes da UE têm referido várias vezes que esta é uma possibilidade para o futuro, pelo menos temporariamente até à realização de um acordo definitivo de relacionamento comercial.

Chen *et al.* (2018) refere que caso o Reino Unido e a UE optem por manter as relações comerciais parcialmente abertas, isto é, com baixas tarifas, é possível estimar que o PIB da UE-

27 desça 0.8% e o emprego saia afectado em torno dos 0.3%. Acresce ainda, caso ambas as partes orientem as suas relações de acordo com as regras da OMC, a queda do PIB será ainda maior, é estimado que enfrente uma descida de 1,5%, por sua vez o emprego cairia 0,7%.

2.5.6.1. Implicações do Modelo da Nação Mais Favorecida

Após a saída do RU da UE, este país é livre de fazer acordos bilaterais. No entanto, segundo a as premissas da NMF, por exemplo se o Reino Unido diminuir as tarifas à importação de carne oriunda da Nova Zelândia, pelo princípio da igualdade, também terá de reduzir as tarifas aos restantes membros da OMC. No entanto, a melhor maneira de escapar a esta obrigação, seria por exemplo o RU estabelecer um mútuo acordo com a Nova Zelândia, no qual diminuía as tarifas à importação de carne enquanto a Nova Zelândia diminuía à importação de veículos oriundos do RU.

De acordo com Hestermeyer (2017), após a saída do RU da UE, as partes terão de realizar um acordo bilateral de livre comércio, caso contrário, se pretenderem dar condições especiais ao outro, também terão de as oferecer aos restantes membros da OMC.

Na perspectiva de Dhingra (2017), a imposição de tarifas iria levar a um aumento dos custos de importação no RU, tanto para as empresas como para os consumidores, assim como os exportadores também iriam enfrentar dificuldades dada a perda de competitividade motivada pelo acréscimo de tarifas. No entanto é necessário avaliar os impactos nos mais diversos sectores. Com as normas da OMC, o comércio de automóveis e componentes iria ficar extremamente afectado, uma vez que iria enfrentar tarifas de 10%. Uma vez que a maior parte dos automóveis produzidos se destinam à exportação e as componentes usadas na sua produção são importadas, todos estes factores que prejudicam o sector automóvel no RU. Além disso as quotas e as tarifas de importação nos productos agrícolas são bastante elevados na UE, outro sector que no RU iria sair severamente prejudicado com a aplicação destas normas. Os consumidores britânicos também iriam sair prejudicados dado ao aumento do preço dos produtos agrícolas europeus.

Dhingra (2017) refere que o RU poderia evitar estes impactos nos consumidores se reduzisse as tarifas unilateralmente. No entanto de acordo com a NMF teria de ser feito de forma não discriminatória, ou seja, também teria de abolir estas tarifas para os restantes membros da OMC. No entanto, por vezes as tarifas não são os maiores entraves ao comércio, e as barreiras não-tarifárias, tais como controlos alfandegários e o cumprimento de normas e padrões de qualidade estipulados pelos países importadores, são muitas vezes os maiores entraves ao comércio. Ao ser membro da UE, o RU ultrapassa estas barreiras uma vez que age em conformidade com os padrões da UE. Neste segmento, caso as partes orientem a sua relação comercial de acordo com estas normas ou seja, sem um reconhecimento mútuo em relação às normas e padrões de qualidade dos produtos, vão começar a surgir divergências regulatórias. Tal deveria, por exemplo, o RU a ter de adaptar os seus produtos aos padrões da qualidade da UE, o que implica um aumento de custos e perda de competitividade.

O *Center of Economic Performance (2016)* estima que o cenário das normas da OMC iria ter impactos significativos no comércio entre o RU e a UE. É estimado que ao longo de 10 anos após o Brexit o comércio entre ambos tenha um decréscimo de 40%. Esta redução no comércio iria conduzir a uma redução do rendimento por ano, cerca de 2,6%. Estima-se também a longo prazo um decréscimo no investimento, um abrandamento no crescimento da produtividade, o que se prevê que represente um crescimento do PIB inferior em cerca de 3.6%.

2.5.7. Objectivos do Reino Unido e o seu enquadramento nos Modelos de Relacionamento Comercial

Para comparar os diversos modelos de relacionamento comercial e enquadrá-los aos objectivos que o RU pretende alcançar com a sua saída da UE, foi elaborada uma tabela (Tabela 5). Nesta tabela, estão presentes as várias opções de relacionamento comercial em estudo nesta dissertação, assim como alguns dos motivos pelos quais os britânicos pretendem sair da UE. O objectivo será associar cada uma das premissas aos modelos em estudo. Relativamente à escala: Verde=Adequa-se; Cor-de-Laranja= Adequa-se parcialmente; Vermelho=Não se adequa.

Tabela 6. Objectivos do Reino Unido e o seu enquadramento nos Modelos de Relacionamento Comercial

	Acordo de Livre Comércio	Área Económica Europeia	Acordo UE-Turquia	Acordo UE-Suíça	Acordo UE-Canadá (CETA)	Nação Mais Favorecida (OMC)
Barreiras tarifárias praticamente inexistentes no comércio de bens						
Acesso sem restrições ao Mercado Único						
Passaporte Financeiro						
Liberdade de negociação de acordos comerciais com países terceiros						
Maior controlo das fronteiras						
Não ingerência nos assuntos internos por parte de entidades externas						
Abandono da Política Comum de Pescas e da Política Agrícola Comum						
Não contribuição para o orçamento da UE						
Rejeição de Pautas Aduaneiras Comuns						

Fonte: Elaboração própria

3. Conclusão

O objectivo principal desta dissertação foi contextualizar a temática do Brexit, definir e descrever os possíveis cenários, e do futuro relacionamento do RU com a UE compreender as implicações, de um ponto de vista temporal, que este processo poderá vir a ter tanto para o RU, como para a UE e os seus Estados Membros. Para além disso, esta dissertação procura avaliar com dados quantitativos os reais impactos nas diversas áreas, sobretudo económicas e financeiras da saída do RU da UE. Neste sentido, foi feito o enquadramento de vários Modelos de Relacionamento Comercial actualmente existentes entre a UE e outros Estados, de forma a perceber as suas implicações, caso servissem de base para a nova relação comercial entre ambos.

Primeiramente, foi importante distinguir diferentes cenários de saída do RU. Neste sentido, os mais comumente referidos são o *Hard Brexit*, o *Soft Brexit* e o *No-deal*. Relativamente ao *Hard Brexit* é possível concluir que este se define como uma saída abrupta do Reino Unido da UE. Neste cenário podemos concluir que as relações comerciais RU-UE iriam regredir substancialmente, uma vez que novas tarifas e quotas poderão ser implementadas à importação de produtos do RU e vice-versa. Tal irá ter repercursões económicas e financeiras, sobretudo quando se realça o decréscimo do PIB a curto prazo e a longo prazo, assim como também terá impactos nos consumidores, na inflação, nos custos de importação e exportação e no emprego

É possível concluir que o *Soft Brexit* representa o cenário no qual o Reino Unido abandona a UE mas mantém relações comerciais bastante próximas, como por exemplo ter condições especiais de acesso ao Mercado Comum. Ou seja, poderá levar à preservação das liberdades de circulação de pessoas, serviços, capitais e bens. É importante realçar que face ao *Hard Brexit*, este cenário terá impactos económicos menos nefastos.

O *No-deal* é um cenário do Brexit definido por um abandono do RU da UE sem nenhum acordo. Com a determinação do presente PM britânico Boris Johnson, em abandonar a UE podemos afirmar que esta é uma possibilidade. Acresce que tal iria ter repercussões nefastas

para o RU, uma vez que o comércio entre as partes ir-se-ia seguir pelas normas da OMC, tendo que o RU enfrentar barreiras e tarifas para aceder ao Mercado Comum. Neste sentido, iria perder competitividade. O consumidor britânico iria sair prejudicado, pois os bens importados oriundos da UE ficariam sujeitos ao acréscimo de taxas de importação. Por outro lado, o RU conseguiria atingir alguns objetivos com o Brexit, tal como retomar o controlo das fronteiras e deixar de adotar normas estipuladas por entidades supranacionais europeias. É importante referir que o RU deixaria de ter de contribuir para o orçamento da UE. Os mais diversos sectores de atividade britânicos que estão dependentes e pertencem a cadeias de produção europeias iriam enfrentar muitos entraves e seriam obrigados a reajustar e redirecionar a sua estratégia empresarial.

Numa ótica temporal, foi feita uma análise do Brexit a curto e a longo prazo, com o objetivo de apurar quais as repercussões que se irão sentir em diferentes períodos. Neste sentido verificou-se que mesmo antes do referendo, em 2015 estes efeitos já se começaram a sentir. Primeiramente, os mercados financeiros sentiram uma maior volatilidade e instabilidade. A curto prazo irá dar-se o principal choque comercial, assim que o RU saia formalmente da UE. Numa fase inicial, o Reino Unido verá as suas exportações reduzidas, as cadeias de produção vão ser afetadas, os mais variados sectores de produção vão sentir os efeitos nefastos desta saída, como é o caso do sector alimentar, químico, transportes, metalúrgico, para além de outros sectores complementares, como o financeiro e os serviços. Podemos esperar também uma depreciação da Libra e uma redução no consumo provocada pela incerteza.

Numa perspetiva de longo prazo, estima-se que as consequências sejam distintas, ou seja, que haja alterações não só económicas e financeiras mas também estruturais. A perda gradual de investimento, a perda de atratividade de IDE, a redução na “entrada” de novas ideias e conhecimento, e a degradação da qualidade de gestão são algumas das consequências que o Reino Unido poderá sentir a longo prazo, principalmente porque deixa de ter todas as permissões de acesso ao Mercado Comum. As consequências estruturais começarão a sentir-se com a redução da imigração, assim como a entrada de mão-de-obra qualificada, o que irá prejudicar o sector laboral do RU. No entanto, é mais difícil fazer estimativas de longo prazo, pelo que há cenários mais otimistas e cenários mais pessimistas face a estas repercussões.

Este projeto debruça-se sobretudo nos impactos que o Reino Unido irá sentir com o Brexit, mas de forma a dar uma visão mais alargada do Brexit, foram analisados também os impactos sentidos pela UE e pelos seus Estados-Membros. Concluí que o processo do Brexit é provavelmente um dos maiores desafios sentido pela UE, pois seria a primeira vez que o seu bloco iria reduzir a sua dimensão. Acima referiu-se a incerteza sentida pelo RU, mas na UE também se irá sentir, pois há Estados-Membros que enfrentam problemas económicos e migratórios, fomentando o euroceticismo. Para além disto, o RU representava um grande peso no equilíbrio geopolítico de UE, uma vez que é um dos Estados mais periféricos geograficamente e tinha uma forte influência económica e política nas decisões do bloco. A saída da UE poderá levar a um maior centralismo político e económico para o eixo Franco-Alemão. Acresce que os restantes Estados-Membros terão de compensar a parte britânica do orçamento.

Num ponto de vista económico, prevê-se que o PIB da UE tenha um decréscimo. Os Estados que mantem maiores relações comerciais com os britânicos serão os que irão sentir mais repercussões comerciais. Para além disto, há empresas europeias com operações no Reino Unido, que poderão enfrentar entraves com a imposição de barreiras tarifárias. Para além disso, há fortes investimentos de empresas europeias no RU, gerando o aumento do risco e da incerteza. Acresce ainda, que, sendo o RU uma fonte atrativa de investimento, contribui para o aumento do emprego e do IDE da UE, gerando empregos nos restantes Estados-Membros, assim como outras vantagens económicas. Estes efeitos positivos da presença do RU na UE poderão findar com a sua saída.

Do ponto de vista estrutural, o Conselho Europeu poderá ficar mais desequilibrado, uma vez que um dos membros com mais peso nas votações deixaria o grupo de países dos liberais, estimando-se que os países liberais enfrentem mais dificuldades na contenção de legislação mais anti-liberal. Para terminar, outros órgãos e agências, como a Agência Espacial Europeia, poderão encontrar desequilíbrios e dificuldades com a saída do RU.

Importa referir, que os impactos na UE vão depender do acordo alcançado. Caso se mantenha o comércio o mais livre possível e com baixas tarifas, os impactos negativos serão

consideravelmente inferiores, em comparação, por exemplo, com a possível adoção das normas da OMC, em que as repercussões negativas serão notavelmente superiores. Estes impactos variam de membro para membro. Assim, estima-se que a Irlanda, os Países Baixos e a Dinamarca sejam os mais afetados com a saída do Reino Unido.

No último capítulo, foram analisados os diversos Modelos de Relacionamento Comercial atualmente existentes entre a UE e países terceiros, com o objetivo de os enquadrar na realidade do Reino Unido, no sentido de determinar se vão, ou não, ao encontro das expectativas britânicas com a saída da UE, e quais os seus potenciais impactos no Reino Unido.

Primeiramente, debruçamos a nossa atenção sobre os *Free Trade Agreements* e concluímos que os FTAs causam impactos nas economias internas dos Estados em vários níveis. Há um conjunto de características que permitem uma maior aproximação comercial entre dois Estados, tais como a proximidade geográfica, as semelhanças nas dimensões e características económicas, ideologias comerciais semelhantes, semelhanças culturais, a partilha do mesmo idioma, entre outros. Acresce ainda, com a realização de FTAs, os Estados estão a gerar ganhos para os diversos sectores económicos. Além disso, com a redução e abolição de barreiras, a circulação de investimentos e bens e serviços tem melhorias significativas, levando ao aumento de transações, beneficiando o consumidor que dispõe de uma maior variedade de produtos a preços competitivos. Concluindo, é importante referir que estes acordos incentivam a uma maior cooperação em várias áreas, tal como a proteção da propriedade intelectual, serviços prestados pelos governos, inovação científica e tecnológica, tornando assim as partes do acordo mutuamente mais atrativas do ponto de vista do investimento estrangeiro

De seguida, foi possível concluir que o modelo norueguês, através do acordo EEA, se torna numa das possibilidades a considerar para guiar as futuras relações comerciais entre o RU e a UE. A Noruega segue as normas do Mercado Comum, garante as quatro liberdades fundamentais e um conjunto de regras que regulam a concorrência e a não discriminação dos membros. Este acordo é mais abrangente uma vez que leva a uma maior cooperação nas mais diversas áreas, como a investigação, educação, ambiente, entre outras. No entanto há diversas dimensões da integração europeia não incorporadas neste acordo, como é o caso de políticas

comuns, de assuntos internos de justiça, segurança e fronteiras, e a não inclusão na União Económica e Monetária.

Com base em trabalhos de alguns autores, podemos concluir que a EEA é o acordo mais aproxima um país da UE, sem ser um membro efetivo. Contudo, os membros da EEA adotam muitas das regras estipuladas pela UE sem terem contribuído para o seu desenvolvimento e aprovação. Para além disso, a questão da soberania nas pescas e na agricultura é algo bem visto pelos britânicos, assim como a realização livre de acordos de comércio com outros países. No entanto, há certas premissas que não se enquadram nos objetivos britânicos, tal como a livre circulação de pessoas, uma vez que o RU quer deter o controlo das suas fronteiras e desta forma controlar a imigração.

Relativamente ao acordo da Turquia, este só abrange a circulação de bens, deixando de fora os serviços e as finanças. No entanto, a Turquia tem de seguir os padrões da UE no que toca à produção de bens, pois só assim terá acesso ao Mercado Comum. Este acordo tem trazido bastantes benefícios para a Turquia, especialmente no sector agrícola e industrial, sendo os países da UE uns dos maiores destinatários das exportações turcas. Contudo partes deste acordo são penalizadoras para a Turquia, uma vez que a UE ao realizar acordos com países terceiros abre automaticamente as portas ao mercado turco, e no entanto esses países não são obrigados a abrir os seus mercados aos produtos turcos.

No enquadramento deste modelo ao caso britânico, percebemos que há objetivos que o RU pode alcançar, tal como o controlo de fronteiras e uma parte do acesso ao Mercado Comum. Por outro lado, o facto deste cenário condicionar a realização de acordos com países terceiros não agrada ao RU. É importante salientar, que a aspiração da Turquia é tornar-se um membro efetivo da UE, exatamente o oposto do RU, que pretende sair. Para além disso, a Turquia e o RU são países distintos a nível económico, uma vez que a economia britânica baseia-se muito nos serviços, e a turca é maioritariamente baseada na produção de bens.

Seguidamente, o modelo suíço é outra forma de interação comercial a considerar para o caso do Reino Unido. Contudo, este foi um acordo realizado de forma gradual ao longo dos anos, onde se foram incluindo as diversas áreas. É um modelo que garante aos contratantes a

uma maior facilidade de circulação de pessoas, colaboração na investigação e desenvolvimento, uma maior aproximação cultural, ambiental e educacional. Relativamente ao acesso ao Mercado Comum a Suíça comercializa a maior parte dos produtos livremente. No entanto, embora nos serviços haja acordos já realizados, ainda há sectores de serviços que não estão abrangidos por estes acordos, como a contabilidade e o apoio jurídico. Por fim, é importante referir que a Suíça contribui para o orçamento da UE.

Comparando com o Reino Unido, podemos concluir que tanto a Suíça como o RU partilham semelhanças e laços históricos em comum com a UE. Há quem defenda que o RU se deva orientar por um acordo idêntico ao da Suíça. Por exemplo, esta é contratante do Acordo Schengen mas reserva para si algum controlo as suas fronteiras. Acresce ainda, a não interferência das decisões do TEJ na Suíça. Há também semelhanças económicas entre ambos os países ao nível dos sectores dos serviços e da indústria, que são bastante desenvolvidos. No entanto, também há quem considere que este modelo não se ajusta às pretensões britânicas uma vez que o RU atualmente não tem qualquer limitação no acesso ao Mercado Comum, podendo oferecer os seus serviços livremente, o que contrasta com a Suíça. Para contrariar esta situação, as entidades suíças realocam as suas atividades para os países efetivos da UE, o que no caso do RU iria levar a uma perda de emprego, de receitas de impostos e lucros.

Por outro lado, há quem sugira que o Reino Unido deverá seguir um modelo idêntico ao canadiano. Este acordo entre a UE e o Canadá é mais conhecido por CETA, e com a sua adoção, 98% das tarifas entre ambos foram abolidas. Estima-se que ambas as economias cresçam, sobretudo a longo prazo. Esta perspetiva veio trazer uma nova dinâmica aos exportadores, levando-os a considerar novos mercados. É importante referir que o CETA permite tanto ao Canadá como à UE realizar livremente acordos com países terceiros. No entanto, para os sectores financeiros, este acordo engloba pouca aproximação regulatória, uma vez que o Canadá não poderá prestar sem entraves este tipo de serviços aos Estados-Membros da UE.

Na forma de enquadramento deste acordo ao caso do RU, é importante distinguir que o volume de trocas com a UE é totalmente distinto no caso do RU e do Canadá. A natureza das trocas comerciais realizadas entre as partes também é distinta. De referir que, atualmente o RU

usufrui de uma posição privilegiada no acesso ao Mercado Comum, condição que se deterioraria caso adotasse um modelo idêntico ao canadiano. Além disto, os serviços representam a maior parte da economia britânica e no que toca a este sector, este acordo é muito pouco abrangente e aprofundado, o que na perspetiva de várias entidades torna este um modelo inviável para o Reino Unido.

Por fim, a possibilidade real de o RU sair da UE sem um acordo estabelecido levou-nos a debruçar a atenção no modelo de *Most-Favoured-Nation* (MFN), é seguido por todos os membros da OMC. O princípio da igualdade e não discriminação comercial serve de base para as normas deste modelo. Ou seja, se um Estado facilitar a importação de produtos de outro Estado através da criação de condições especiais, estas também terão de ser aplicadas aos restantes membros da OMC.

Este modelo poderá ser um impulsionador para a criação de um acordo comercial entre o RU e a UE. Uma vez que, sem a existência de um acordo, caso queiram dar condições especiais de acesso ao mercado quer de um, quer do outro, também terão de as dar a países terceiros, que aproveitam assim as mesmas condições. Caso o RU e a UE orientassem as suas relações comerciais segundo as normas da OMC, os custos de importação iriam aumentar, o que iria penalizar tanto as empresas como os consumidores. Os exportadores são outro grupo que iria sentir as repercussões da adoção deste modelo que a imposição de novas tarifas iria tornar os seus produtos menos competitivos nos mercados do outro país. Principalmente no RU, que tem sectores de produção com um peso significativo na economia, como o sector automóvel, irá sofrer penalizações consideráveis, pois terão de enfrentar tarifas na ordem dos 10%. No ponto de vista dos consumidores, podemos concluir que para aliviar os impactos nefastos neste grupo económico, o RU poderia reduzir as tarifas unilateralmente. No entanto, os restantes membros da OMC também poderiam aproveitar as novas e melhores condições de entrada no mercado britânico. Em suma, podemos concluir que este modelo iria afetar profundamente o comércio entre o RU e a UE, prevendo-se uma redução no crescimento económico acentuada, investimentos mais reduzidos, e por fim, uma desaceleração no crescimento da produtividade.

Os cenários de Brexit em análise estão diretamente correlacionados com os modelos em estudo. Se considerarmos, por exemplo, um cenário de *Soft-Brexit* podemos afirmar que o modelo suíço e o norueguês se enquadram nesta possibilidade, uma vez que são modelos que delineiam uma vasta integração económica, política, social, entre outros. Por outro lado, ao “virarmos o caleidoscópio” para o *Hard-Brexit* percebemos que há modelos mais ajustados a este contexto. O modelo turco e o canadiano baseiam-se sobretudo na integração económica, com relativamente pouca ou nenhuma integração política e social comparativamente ao modelo suíço e norueguês. Ainda assim, o modelo turco e o canadiano apresentam muitas limitações a nível comercial, uma vez que só abrangem certos produtos em específico, mantendo-se as barreiras impostas para os demais artigos que sejam comercializados. Por fim, o *No-deal* está diretamente relacionado com o modelo de *Most-Favoured-Nation*, uma vez que caso não haja nenhum acordo entre as partes, o seu futuro relacionamento comercial rege-se-á pelas normas da OMC.

Em conclusão, os vários cenários de referência podem ser úteis para avaliar as suas implicações para o Reino Unido. No entanto, é possível que o futuro relacionamento do Reino Unido com a UE seja único, ou *suis generis*, dadas as especificidades económicas do Reino Unido e as suas preferências e interesses políticos subjacentes à decisão de saída da União Europeia.

4. Referências Bibliográficas

- Arnorsson, A., & Zoega, G. 2018. On the causes of Brexit. *European Journal of Political Economy*.
- Becker, S., Fetzer, T., & Novy, D. 2017. Who voted for Brexit? A comprehensive district-level analysis. *Economic Policy*, 32(92), Pp.601–650.
- Begg, I. 2017. Making Sense of the Costs and Benefits of Brexit: Challenges for Economists. *Atlantic Economic Journal*, 45, Pp. 299–315.
- Begg, I. & Mushovel, F. 2016. The economic impact of brexit: jobs, growth and the public finances. *The London School of Economics and Political Science*. European Institute. <http://eprints.lse.ac.uk/67008/1/Hearing-11---The-impact-of-Brexit-on-jobs-and-economic-growth-sumary.pdf> (acedido a 8 de Agosto de 2019)
- Carswell, S. 2018. Brexit explained: What is the Norway model and is it an option for the UK?. *Irish Times*. <https://www.irishtimes.com/news/world/europe/brexit-explained-what-is-the-norway-model-and-is-it-an-option-for-the-uk-1.3712387> (acedido a 30 de Abril de 2019)
- Chen, J., Ebeke, C., Lin, L., Qu, H., & Siminitz, J. 2019. The Long-Term Impact of Brexit on the European Union. *International Monetary Fund*. <https://blogs.imf.org/2018/08/10/the-long-term-impact-of-brexit-on-the-european-union/> (acedido a 22 de Junho de 2019)
- De Planta, F. 2018. Britain should follow the Swiss model for Brexit. <https://www.fnlondon.com/articles/britain-should-follow-the-swiss-model-for-brexit-20180131> (acedido a 4 de Março de 2019)
- Dhingra, S. 2017. No-deal: The WTO Option. *The UK in a Changing Europe*. <https://ukandeu.ac.uk/wp-content/uploads/2017/09/No-deal-The-WTO-Option-Fact-sheet-1.pdf> (acedido a 21 de Março de 2019)
- Dixon, H. 2014. The In/Out Question: Why Britain should stay in the EU and fight to make it better. *In Facts*. <https://infacts.org/briefings/turkish-option/> (acedido a 1 de Outubro de 2018)

- Erken, H., Hayat, R., Prins, C., Heijmerikx, M., & de Vreede, I. 2018. Measuring The Permanent Costs of Brexit. *National Institute Economic Review*, 244(1), Pp.46–55.
- Felbermayr, G. 2019. Brexit: A Hard-but-Smart Strategy and its Consequences. *Intereconomics*
- Gietel-Basten, S. 2016. Why Brexit? The Toxic Mix of Immigration and Austerity. *Population and Development Review*, 42(4), Pp.673–680.
- Goodwin, A. (2017). “Brexit – Customs borders will impose costs and delays.” *Economic Outlook*, 41, Pp.11–18.
- Goodwin, M., & Heath, O. 2016. The 2016 Referendum, Brexit and the Left Behind: An Aggregate-level Analysis of the Result. *The Political Quarterly*, 87(3), Pp.323–332.
- Government of the United Kingdom. 2016. Alternatives to Membership: possible models for the United Kingdom outside the European Union. https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/504661/Alternatives_to_membership_possible_models_for_the_UK_outside_the_EU_Accessible.pdf (acedido a 7 de Janeiro de 2019)
- Gowen, R. 2018. Separation anxiety: European influence at the UN after Brexit. *European Council on Foreign Relations*. https://www.ecfr.eu/publications/summary/separation_anxiety_european_influence_at_the_un_after_brexit (acedido a 10 de Setembro de 2019)
- Hestermeyer, H. 2017. What is the Most-Favoured-Nation Clause?. <https://uktradeforum.net/2017/11/30/what-is-the-most-favoured-nation-clause/> (acedido a 30 de Setembro de 2018)
- Hobolt, S. 2016. The Brexit vote: a divided nation, a divided continent. *Journal of European Public Policy*, 23(9), Pp.1259–1277.
- Institute for Government. 2017. <https://www.instituteforgovernment.org.uk/explainers/options-uk-trading-relationship-eu> (acedido a 5 de Agosto de 2019)
- Irwin, G. 2015. “BREXIT: the impact on the UK and the EU.” Global Counsel. <https://www.global-counsel.co.uk/>

- Jackson, K., & Shepotylo, O. 2018. Post-Brexit trade survival: Looking beyond the European Union. *Economic Modelling*, 73, Pp.317–328.
- Jacobs, F. 2017. The impact of Brexit on the European Union and what this might mean for Ireland. *European Union Studies Association*. EUSA Miami Conference. Panel 2F.
- King, S. 2017. Contemplating the Future of U. K. -EU Trade : Post-Brexit Options for a Trade Relationship Between the United Kingdom and the European Union. Pp.147–162.
- Lehane, B. 2019. U.K. Oil Refineries Would Face Severe Pressure in No-deal Brexit. *Bloomberg*. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-08-19/u-k-oil-refineries-would-face-severe-pressure-in-no-deal-brexit> (acedido a 3 de Setembro de 2019)
- Liberto, D. 2019. Hard, Soft, On Hold or No-deal: Brexit Outcomes Explained. *Investopedia*. <https://www.investopedia.com/hard-soft-on-hold-or-no-deal-brexit-outcomes-explained-4584439> (acedido a 12 de Abril de 2019)
- May, T. 2017. The Government’s Negotiating Objectives for exiting the EU: PM Speech. <https://www.gov.uk/government/speeches/the-governments-negotiating-objectives-for-exiting-the-eu-pm-speech> (acedido a 3 de Outubro de 2018)
- Ministério dos Negócios Estrangeiros Norueguês. The EEA Agreement <https://www.norway.no/en/missions/eu/areas-of-cooperation/the-eea-agreement/> (acedido a 1 de Outubro de 2018)
- Patel, O. & Renwick, A. 2016. Brexit: The Consequences for Other EU States. *Constitution Unit*. https://www.ucl.ac.uk/drupal/site_european-institute/sites/european-institute/files/cu-briefing-four_0.pdf (acedido a 15 de Agosto de 2019)
- Payne, A., & Bienkov, A. 2018. What is the Norway model?. *Business Insider* <https://www.businessinsider.com/what-is-the-norway-model-brexit-2018-4> (acedido em 23 de Fevereiro de 2019)
- Riley, A., & Ghilès, F. 2016. Brexit: Causes and Consequences. *Barcelona Centre for International Affairs*.
- Robertson, J. 2018. What is a 'Canada-style' trade deal?. *BBC News*. <https://www.bbc.com/news/business-45633592> (acedido a 12 de Maio de 2019)

- Sandhu, S. 2019. What is a No-deal Brexit? Consequences of the UK leaving the EU without a deal. *Inews*. <https://inews.co.uk/news/politics/brexit/No-deal-brexit-what-meaning-uk-leave-uk-consequences-67511> (acedido a 20 de Outubro de 2019)
- Shepherd and Wedderburn. 2016. Brexit – The Turkish Model https://shepwedd.com/sites/default/files/Turkish_Model_Brexit.pdf?_ga=2.135768181.536840620.1566302921-868751700.1566302921 (acedido a 5 de Maio de 2019)
- Welfens, P. J. J., & Hanrahan, D. 2017. The Brexit Dynamics: British and EU27 Challenges After the EU Referendum. *Intereconomics*, 52, Pp.302–307.
- White, D. 2019. What is a No Deal Brexit? How you will be affected if the UK exits the EU with no deal. *The Sun*. <https://www.thesun.co.uk/news/politics/6820080/no-deal-brexit-uk-eu-how-affected/> (acedido a 24 de Março de 2019)
- World Trade Organization. Principles of the Trading System. https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact2_e.html (acedido a 30 de Setembro de 2018)