

A EUROPA DEPOIS DO BREXIT

1. O "Brexit" ,o resultado do referendo e os mercados

O resultado do referendo sobre a permanência do Reino Unido (RU) na União Europeia (UE), levando ao "Brexit", surpreendeu os meios económico-financeiros, provocando na altura a depreciação da libra e uma elevada volatilidade nos mercados financeiros, com correcções significativas dos activos de risco e consequentes valorizações dos activos de refúgio, tais como a dívida pública americana, a dívida dos países europeus do centro e ainda do ouro.

Apesar dessas fortes quedas nos primeiros momentos, os activos de risco acabaram por recuperar, para o que contribui em parte o suporte dos Bancos Centrais, designadamente Banco de Inglaterra (BOE) e BCE.

2. A estratégia suicida de David Cameron e a City de Londres

Nas últimas eleições gerais, que ganhou com maioria absoluta o que lhe permitiu dispensar os liberais como "junior partner" no Executivo, Cameron, para calar a ala direita dos "Tories" e os adeptos do "Leave" liderados por Boris Johnson, o ex-mayor de Londres, prometeu o referendo.

Como seria de esperar, a demagogia campeou na campanha, ameaçando os adeptos do "Leave" com a entrada duns milhões de turcos e dizendo que a contribuição do RU para a UE permitia financiar facilmente o Serviço Nacional de Saúde (NHS).

O espantinho dessa emigração maciça, agitada demagógicamente, deve ter contribuído e muito para o resultado.

Cameron foi um aprendiz de feiticeiro... O RU dividiu-se com a Irlanda do Norte, a Escócia, os jovens e os habitantes de Londres a votaram na permanência enquanto que na Inglaterra e no País de Gales os mais idosos e os meios rurais, que beneficiam da Política Agrícola Comum..., votaram no "Leave". O "Labour" e os "Tories" ficaram então numa grande desorientação política, o que permaneceu no Labour com a tremenda ambiguidade do seu líder James Corbyn quanto ao Brexit.

Tudo isto põe aliás uma ameaça à coesão política do RU, com a Escócia e a Irlanda do Norte a quererem ficar na UE, e poderia obrigar à reconstrução da fronteira entre a República da Irlanda e a Irlanda do Norte, se não houvesse um acordo entre a UE e o RU (hard Brexit) revivendo o problema desta na sua luta contra Londres com o Exército Republicano Irlandês (IRA).

É evidente que a UE não pode esquecer fisicamente o RU. Este sai da UE mas não sai da Europa. É oportuno lembrar que os grandes países não se regem apenas pelas regras da Organização Mundial do Comércio (OMC) na relação com os seus principais parceiros económicos, todos eles têm acordos específicos com esses parceiros. Assim seria irrealista para o RU e negativo quer para a EU quer para o RU que na sequência dum "hard Brexit", as relações entre a EU e o RU se regulassem apenas pelas regras da OMC.

O RU queria manter a liberdade de acesso ao mercado único europeu mas pelo "acquis" comunitário isso obrigava-o a respeitar plenamente as quatro liberdades de circulação (pessoas, bens, serviços e capitais) mas um dos "drivers" do "Brexit" foi justamente querer a restrição dos movimentos de pessoas!

A UE enfrentava aqui um dilema: era do interesse europeu manter os maiores laços possíveis com o RU mas nas negociações de saída, se a UE cedesse demasiado e se se passasse a ideia que o RU fique melhor fora do que quando estava dentro da EU, poderia haver outros países da UE tentados a sair pois imitando o RU ficariam em melhores condições fora que dentro da UE...

No contexto do acesso ao mercado único europeu, os serviços financeiros são os mais ameaçados pelo "Brexit" quer pela importância que a indústria financeira tem no RU muito superior à da indústria manufactureira, quer porque os serviços financeiros perderiam o passaporte europeu que permite aos seus bancos venderem serviços e terem liberdade de estabelecimento nos países da UE quer ainda porque a indústria manufactureira, com menor peso que a indústria financeira na economia britânica como referido, poderia reger-se pelas regras da Organização Mundial do Comércio e através delas continuar a exportar para o mercado único europeu.

Neste enquadramento, a questão candente é o futuro da City Londrina como a grande praça financeira da Europa. Recorde-se que, apesar do RU não estar no euro, Londres conseguiu afirmar-se como o grande centro financeiro da zona euro, graças à sua regulação "light", ao estilo anglo-saxónico no "doing business", à flexibilidade do seu mercado de trabalho e emprego, à língua, ao "know-how" e à sua "pool" de financeiros e profissionais muito qualificados.

Uma saída sem acordo (hard Brexit) poria sérios problemas à indústria financeira londrina, designadamente:

- na continuidade dos contratos, na medida em que as instituições financeiras sediadas em Londres teriam que ter a anuência dos reguladores europeus para manterem contratos com os seus clientes europeus na mesma medida em que as autoridades britânicas prometessem às empresas europeias a manutenção dos seus contratos com os parceiros do RU.

- Reconhecimento das "clearing houses" do RU, pois na ausência de reconhecimento pela ESMA estariam em risco 4 triliões de libras em

derivativos, não sendo possível às empresas europeias terem acesso a eles, e por isso eles teriam de ser fechados antes do Brexit.

-Transferência de Dados, pois sob a legislação europeia de proteção de dados, dados pessoais não poderiam ser transferidos para fora da EU. Ora, como sabemos, o fluxo rápido de dados entre as empresas financeiras e os seus clientes é vital para as operações correntes

Será que, apesar do "Brexit" e graças a esse ecossistema existente em Londres, a City conseguirá, mesmo com um acordo (soft Brexit) evitar a deslocalização do centro financeiro europeu para Frankfurt, coisa que os alemães tudo farão para conseguirem?

Também o Luxemburgo poderá ser um grande vencedor no que toca aos Fundos de Investimento, SICAVS e "debt listing business".

3. Os principais acordos de comércio da UE com os seus parceiros e o acordo UE-RU ("soft Brexit")

Tudo visto e ponderado, um divórcio amigável acabando numa "união de facto" era à priori do interesse de todos...

Estamos a tratar da saída do RU da UE, depois de durante sessenta anos se ter sistematicamente reforçado a unidade, a solidariedade e a integração europeias com a consecutiva adesão de novos membros, um dos quais foi precisamente o RU.

O Brexit põe em causa as complexas cadeias de abastecimento, as cadeias de valor internacionais e a estreita parceria que as empresas europeias e britânicas estabeleceram nas últimas décadas graças ao Mercado Único Europeu e aos acordos de comércio livre (FTAs) concluídos pela UE com o resto do mundo. Assim será preocupação natural dos empresários europeus que se mantenham tão estreitas quanto possível as relações com os empresários britânicos, ao mesmo tempo que se preserva a integridade do Mercado Único Europeu.

Para os meios empresariais britânicos, os serviços financeiros, como já referido, e a indústria automóvel, sector em que aliás se foi muito longe na construção de cadeias de valor internacionais, são dois dos sectores em que existe maior preocupação com o Brexit

Os modelos económicos construídos foram sempre para estudar a integração de novos membros e não para a saída de um deles. Por isso não existe um modelo económico de referência que permita simular com algum realismo a saída, vai-se navegar em território desconhecido.

Por outro lado, os modelos de associação económica da UE com terceiros partiam sempre da inexistência de relações económicas e comerciais fortes com esses países terceiros e os modelos que se construíam visavam justamente reforçar e adensar o relacionamento económico e comercial desses países terceiros com a UE. Agora quando se fala do futuro

relacionamento da UE com o RU partimos duma situação em que um estado membro profundamente integrado na UE vai sair dela e se tem de perspectivar qual o modelo a seguir no caso duma saída com acordo ("soft Brexit"), cenário que está agora em cima da mesa depois do acordo que o novo PM Boris Johnson conseguiu com a UE e depois da vitória nas eleições britânicas que lhe permitiu no Parlamento uma confortável maioria para aprovar o acordo que fez com a UE.

É então fácil de compreender que o acordo obtido não segue exactamente nenhum dos acordos comerciais existentes entre a UE e os seus parceiros, antes sendo possivelmente uma combinação linear entre eles, isto para usar uma linguagem matemática para um acordo que tem vários ingredientes dos existentes, mas não é exactamente igual a nenhum deles.

Outro assunto interessante e pouco abordado é a interpretação do artigo 50, que regula o procedimento de saída dum estado membro da UE e que tem sido visto apenas nessa dimensão dos procedimentos de saída. Ora segundo Catherine Barnard no Financial Times de 04.09.2019 ("a no-deal Brexit would just be the beginning") o artigo 50 permite um "fast track" na negociação e implementação do "soft Brexit" pois só necessita de maioria qualificada no Conselho Europeu, após se obter luz verde do Parlamento Europeu, não necessitando de ratificação pelos estados membros, ao passo que os acordos habituais de comércio negociados pela UE com os seus parceiros precisam de unanimidade dos estados membros no Conselho Europeu, precedidos de ratificação nos estados membros, havendo nalguns casos necessidade de aprovação em parlamentos regionais e não apenas nacionais. Se nos lembrarmos dos longos anos que levaram a ser negociados e aprovados pela UE os acordos existentes com os parceiros terceiros, percebe-se a importância e a vantagem para a UE e para o RU de negociarem ao abrigo do "fast track" do Artigo 50. E convém recordar que o acordo obtido é apenas o início duma longa negociação para acordar todos os procedimentos e aspectos práticos a serem seguidos. Digamos que o acordo obtido permite que o divórcio se consuma de forma amigável, regulando em consenso a saída de casa dum dos parceiros, a que se terão de seguir no "day after" ainda longas e penosas reuniões para tratar de todos os aspectos do divórcio.

Mas antes de descrever os modelos de associação da UE com os seus parceiros vamos recordar as cinco fases dum processo de integração económica regional, seguindo o modelo de Bela Balassa:

- Fase 1. Acordo de Comércio Livre, exemplos da EFTA e ex-NAFTA (EUA, México e Canadá);
- Fase 2. União Aduaneira, exemplo da então CEE;
- Fase 3. Mercado Único, exemplo da UE com o seu mercado único europeu;
- Fase 4. União Económica e Monetária, com mercado único (união económica) e moeda única (união monetária), exemplo da Zona Euro;

-Fase 5.União Política,exemplos dos estados federais como os EUA e a Republica Federativa do Brasil.

O Mercado Único Europeu com as quatro grandes liberdades de circulação-bens,pessoas,serviços e capitais-levou à abolição de controlos nas fronteiras entre os estados membros a uma certa harmonização e convergência nos regulamentos e standards a nível europeu.

Por outro lado,os acordos de comercio livre negociados entre blocos,como os que a EU fez com os seus parceiros, levam à facilitação das trocas económicas numa perspectiva comercial sem a harmonização de produtos e regulações de mercado que a construção dum mercado único impõem.Por outro lado,a liberalização das trocas nos serviços à escala internacional ainda é muito limitada quando comparada com a liberalização dos produtos industriais.Por isso é mais impressivo no sector dos serviços a liberalização conseguida no Mercado Único europeu em relação às liberalizações conseguidas nos acordos de comercio livre.

O RU com o Brexit arrisca-se assim a perder a dimensão interna europeia do nosso Mercado Único enquanto que na frente externa perde os inúmeros acordos de comercio livre que a Comissão Europeia tem conseguido negociar com os nossos principais parceiros comerciais,Tarefa pois gigantesca mesmo para um grande pais como o RU voltar a negociar tudo isso...

Vejamos então os seguintes modelos de associação entre a UE e os seus principais parceiros:

3.1 Espaço Económico Europeu ("European Economic Area"- EEA)

Trata-se do mercado único da UE alargado a mais três países em que estes – Noruega, Islândia e Liechtenstein – não pertencem politicamente à UE, não têm qualquer palavra a dizer sobre as regras e as decisões europeias mas para acederem ao mercado único europeu contribuem para o financiamento comunitário e aceitam a livre circulação de trabalhadores.

Contudo nesta EEA,ainda existem algumas quotas,tarifas e controlos fronteiriços.Por exemplo,os sectores da Agricultura e Pesca são cobertos por acordos bilaterais entre a UE e a Noruega,com a liberalização a fazer-se gradualmente.Tambem existem tarifas bilaterais entre a UE e a Noruega para alguns produtos como o queijo,carne e frutas .

Ao sair da UE,o RU também sairia da EEA.Poderia depois eventualmente voltar à EFTA e a partir dai voltar a ser membro da EEA

A EEA cobre todos os aspectos do mercado único europeu,designadamente a liberdade de circulação de bens,serviços,capitais e pessoas,não aceitando o RU esta, mas a EEA exceptua não cobrindo as politicas comuns agrícolas e de pescas da UE, e também não cobre as politicas aduaneiras comuns da EU, não sendo sequer uma união aduaneira como a UE que herdou essa

união aduaneira da CEE, sendo assim um mercado único imperfeito, quer porque não cobre todos os sectores quer porque nem sequer passou pela segunda fase da união aduaneira. Também não cobre os aspectos políticos da política externa e de segurança comuns.

O RU ficaria no pior dos dois mundos... Sairia da UE respeitando formalmente os resultados do referendo mas não o espírito do "Brexit", o qual, como vimos, tinha em mente a restrição nas pessoas... E também teria de aceitar na EEA, coisa que não quer, os pagamentos à EU e a jurisdição indirecta do Tribunal de Justiça Europeu.

Se não se conseguisse este acordo poder-se-ia tentar:

3.2 Um Acordo de Comércio Livre

Embora haja uma certa diferença entre um mercado único-terceira fase dum processo de integração económica segundo Bela Balassa – e um acordo de comércio livre - apenas a 1ª fase dum processo desses – ele poderia ser desenhado tentando produzir um resultado económico semelhante ao do mercado único.

Como houve uma alteração recente da legislação sobre serviços financeiros da UE que permite a países terceiros terem acesso ao mercado único europeu, desde que esses países tenham regimes regulamentares equivalentes, isso poderia preservar os direitos de passaporte da City de Londres no acesso aos serviços financeiros da UE.

Mas isto significava que a legislação britânica teria que ser reconhecida como igual pela UE, o que poria em causa a liberdade inglesa de produzir legislação, tendo como contrapartida o livre acesso para os serviços financeiros ao mercado único.

As empresas londrinas poderiam ainda complementarmente tentar operar através de subsidiárias no espaço da UE, para eliminar essas limitações acima referidas, mas tal não será o pleno acesso através do passaporte europeu a partir de Londres...

3.3 Modelo Suíço

A Suíça faz parte da Associação Europeia de Comércio Livre ("European Free Trade Association"-EFTA), com a Islândia, Noruega e Liechtenstein, sendo estes quatro países o que resta da "velha" EFTA, onde já estiveram também o RU e Portugal, países que abandonaram a EFTA para entrarem na então CEE, a qual era na altura tecnicamente uma União Aduaneira, tendo depois evoluído para a actual UE com o seu mercado único.

Por outro lado, como já explicámos a Islandia, Noruega e Liechtenstein fazem parte conjuntamente com a UE dum mercado único alargado, a EEA

No fundo, esses três países - Islândia, Noruega e Liechtenstein - fazem parte com a Suíça da EFTA e com a EU constituem a EEA.

Por outro lado, a Suíça não está na EEA e portanto não está com a UE no nosso mercado único, antes tendo acordos de comércio livre ("Free Trade Agreements" - "FTAs") com a UE.

O RU podia tentar estender esta lógica de "FTAs" entre a UE e a Suíça aos serviços financeiros.

3.4 União Aduaneira da Turquia com a UE

Esta União Aduaneira com a Turquia é incompleta no sentido em que apenas cobre produtos industriais, não cobre produtos agrícolas nem os serviços, nem o ferro e o aço. Também não cobre as regras europeias sobre procurement. Nesta União Aduaneira não há tarifas no comércio de bens industriais da EU com a Turquia, havendo uma tarifa externa comum no sector industrial.

O RU podia replicar este esquema turco com a UE mas esta União Aduaneira - segunda fase dum processo de integração económica segundo Bela Balassa e que inclui a 1ª fase do acordo de comércio livre - não está desenhada para os serviços financeiros vitais para o RU...

3.5 Acordo de Comércio Livre do Canadá com a UE

Este acordo está desenhado para que os bens industriais transacionáveis produzidos no Canadá tenham acesso ao mercado único europeu e não cobre os serviços financeiros de interesse dos ingleses...

3.6 Não fazer nenhum acordo com a UE

Neste cenário, a depreciação acentuada da libra poderia compensar em termos de competitividade as barreiras alfandegárias de acesso ao mercado único mas obviamente os serviços financeiros britânicos sem o passaporte europeu sofreriam.

Mas como já se explicou não é realista para um grande país ter apenas as regras da OMC a regular as suas relações com um seu grande parceiro comercial.

3.7 Esperar pelo Acordo do Comércio Livre e Investimento EUA-UE

O RU podia tentar entrar nesse acordo, significando que ele passaria a ser tripartido por forma a minimizar o impacto do cenário 3.6. Mas esse acordo preparado pela Administração Obama foi rejeitado por Trump e não se concretizou.

Mas mesmo que ele se concretizasse, poderia acontecer que alguns países da EU não aceitassem a presença do RU.

4.0 Acordo EU-RU(o "soft Brexit")

Como já explicado,o acordo conseguido vai no fundo ser uma combinação linear"à la carte" entre comercio livre,união aduaneira e mercado comum.

A questão politica e economicamente mais sensível e difícil foi a relação futura sem fronteiras entgre uma Republica da Irlanda,que fica no Mercado Único Europeu,e a Irlanda do Norte ,território sobre domínio britânico,e que sairá com o RU desse Mercado Único Europeu.Os acordos de sexta-feira santa tinham acabado com a guerra fratricida entgre católicos e protestantes e estabelecido a ausência de fronteira entre as duas Irlandas.Se não houvesse acordo,ter-se-ia que voltar a pôr uma fronteira entre as duas Irlandas e isso levaria ao risco de se reacender o conflito e acabar com os acordos de sexta-feira santa.

4.1-O acordo de Teresa May e o" backstop"(filet de securité)

O Backstop negociado por Teresa May com a UE previa que, não havendo melhor solução para evitar a fronteira física entre as duas Irlandas, todo o RU ficaria durante dois anos numa União Aduaneira com a UE,o que segundo os duros Brexiters impediria o RU de desenvolver com os outros países uma politica comercial independente das regras da UE.Com este "backstop" continuaria o alinhamento regulatório com a UE durante muito tempo,o tempo necessário para negociar um novo acordo.

Este acordo,por causa do "backstop",não passou no Parlamento inglês,,levando à demissão da Senhora May.

4.2-O acordo de Boris Johnson(BJ)

É em tudo semelhante ao da Senhora May,excepto nesse famoso "backstop".

Agora o compromisso entre RU e a UE é o da Irlanda do Norte ficar em União Aduaneira com o Reino Unido,sendo ao mesmo tempo uma porta de entrada no Mercado Único através da República da Irlanda.Assim,a Irlanda do Norte,para se assegurar a integridade do Mercado Único Europeu,terá que manter algumas regras europeias,como por exemplo no controlo de qualidade dos produtos.A má língua contra BJ diz então que formalmente a Irlanda do Norte estará no território aduaneiro do RU,mas na prática permanecerá na EU...

Depois para se evitar o contrabando através da Irlanda do Norte para a Irlanda e portanto para o Mercado Único Europeu,terão de ser criados mecanismos de controlo nos portos,garantindo que na Republica da Irlanda

se pagam taxas europeias e na Irlanda do Norte taxas britânicas, levando assim a uma espécie de fronteira física entre as duas Irlandas no mar!

Assim sendo, as empresas situadas na Irlanda do Norte terão que pagar ai à priori taxas europeias para receberem bens provenientes do Reino Unido, havendo assim à prior uma descontinuidade fiscal entre o RU e a Irlanda do Norte...

Depois duas hipótese se põem:

- caso os bens fiquem na Irlanda do Norte as taxas serão devolvidas às empresas, e assim elas não pagarão a taxa europeia

- caso os bens sejam expedidos da Irlanda do Norte e entrem na República da Irlanda, então as taxas não serão devolvidas, a UE arrecadará essas taxas, tratando essas empresas irlandesas do norte como portas avançadas do Mercado Único Europeu.

Veremos como na prática vai funcionar tão imaginativo esquema...

5.0 impacto do Brexit nas economias europeias

Vou socorrer-me dum excelente estudo feito na Bélgica pela Faculdade de Economia e Gestão da Universidade de Lovaina ("Sector-Level Analysis of the Impact of Brexit on the EU-28" - Professor Hylke Vandenbussche, Report prepared for Flanders Department of Foreign Affairs, Belgium).

Como seria de esperar as perdas em termos de produto e de empregos são muito menores do que num cenário da "hard Brexit".

Apenas uma ambiciosa colaboração futura da UE com o Reino Unido traduzida num "soft Brexit" com poucas barreiras quer tarifárias quer não tarifárias pode evitar o cenário pior dum "hard Brexit".

Como o acordo de BJ com Bruxelas levará a certamente a um "soft Brexit" vamos concentrarmo-nos apenas neste cenário, apenas referindo pontualmente o mais extremo.

A Bélgica será, em relação aos países de dimensão semelhante, um dos países mais afectado, com maior incidência na Flandres, seguido da Valónia e da região de Bruxelas.

Quando se consideram as cadeias de valor internacionais, o Brexit é claramente um evento de toda a UE. Dado que as empresas europeias estão fortemente ligadas no mercado interno, um efeito negativo num ponto da cadeia de valor repercute-se em toda a cadeia de valor, o que leva a que não seja verdadeira a percepção que o Brexit só afecta os países europeus mais próximos geograficamente do Reino Unido. Através dessas cadeias de valor, o evento pode atingir também os países do leste europeu, cujas empresas estão inseridas nas cadeias de valor europeias.

Um "hard Brexit" teria impactos devastadores nas indústrias agroalimentares, bem como na indústria têxtil, de vestuário e de confeções (ITV), designadamente na Bélgica, na Itália e em

Portugal,atendendo à importância da ITV nestes países.O mesmo aconteceria para a petroquímica,química e farmacêutica,sobretudo na Belgica.

O Estudo confirma também a importância do comercio nos serviços para pequenas economias abertas como a belga.

Por outro lado, haverá perdas de empregos limitadas nos sectores da Educação e da Investigação Científica mas aqui isso só será assim se o RU não perder o acesso aos fundos europeus para a Ciência e Tecnologia,Se perder,começará a haver efeitos significativos no RU e na sua colaboração com a comunidade científica europeia.

No "soft Brexit",a UE-27 perderia 284 mil empregos,o RU 140mil,a Belgica 10 mil e Portugal 6 mil.

No que toca à queda do produto teríamos uma perda de 0.38% na UE-27, 1.21% no RU, 0.58% na Bélgica e 0.3 % em Portugal.

6. O impacto do Brexit na economia portuguesa

A CIP-Confederação Empresarial encomendou à Ernest Young-Augusto Mateus & Associados um estudo sobre esta matéria.

O estudo,que chama atenção para o facto de não haver "benchmarks " para a simulação duma saída da União na linha do que já expliquei,concluiu que no cenário mais optimista de "soft Brexit", teremos um impacto negativo de 15% nas exportações portuguesas para o RU,levando a um impacto potencial entre 0.5% e 1% no PIB nacional,mais pessimista do que no estudo belga

Os sectores mais sensíveis com risco elevado nas exportações serão:produtos informáticos,electronicos e opticos,equipamentos electricos,veículos automóveis,reboques e semi-reboques .

Entre os que apresentam risco médio-alto estão os produtos alimentares,as bebidas,o tabaco,o ITV,o couro,o papel,os produtos farmacêuticos,os produtos metálicos,as maquinas e equipamentos e o mobiliario

Entre os mais resilientes teremos a silvicultura,a aquicultura,a exploração florestal e a pesca.

O Alto Minho,o Cavado,Vale do Ave e Tâmega e Sousa serão as regiões mais afectadas,atendendo à sua especialização produtiva.

Atendendo ao sector do turismo,as áreas mais afectadas serão naturalmente a Area Metropolitana de Lisboa,Algarve e Madeira.

Mas,em contraponto a essas perdas,o estudo refere que também podem aparecer oportunidades a aproveitar pelas nossas empresas..Passando com o Brexit a haver alterações nas relações de troca entre o RU e vários estados membros,Portugal poderá substituir outros países no

relacionamento com o RU, se se assumir como parceiro privilegiado, adoptando práticas empresariais e regulatórias que facilitem o relacionamento com o mercado britânico e que promovam a diversificação das nossas exportações.

Lisboa, 20 de Janeiro de 2020

LUIS MIRA AMARAL