



CIP
CONFEDERAÇÃO
EMPRESARIAL
DE PORTUGAL

Estudo

Brexit

“ **As consequências para a economia
e as empresas portuguesas** ”

Estudo realizado por:





Apresentação
do Estudo

Brexit

“ **As consequências para a economia
e as empresas portuguesas** ”

Ficha técnica

Título

Brexit: As consequências para a economia
e as empresas portuguesas
Relatório final | setembro de 2018

Promotor

Confederação Empresarial de Portugal (CIP)



Cofinanciado por:



Trabalho desenvolvido com a consultoria e assistência técnica
da Ernst & Young – Augusto Mateus & Associados (EY-AM&A)



Siglas

BPM6 - Balance of Payments and International Investment Position Manual – 6ª edição

CAE – Classificação Portuguesa de Atividades Económicas

CPA - Statistical classification of products by activity (ao nível da UE)

EEE – Espaço Económico Europeu

EFTA - Associação Europeia de Livre Comércio

EUA – Estados Unidos da América

EU – União Europeia

FMI – Fundo Monetário Internacional

IDE – Investimento Direto Estrangeiro

INE - Instituto Nacional de Estatística

NUTS - Nomenclatura das Unidades Territoriais para Fins Estatísticos

PIB – Produto Interno Bruto

PPML – Estimador Poisson Pseudo Maximum Likelihood

QE - Quociente de especialização de exportações

RU - Reino Unido

SITC - Standard International Trade Classification

UE - União Europeia

UE10 – países que aderiram à União Europeia em 2004: Chipre, Eslováquia, Eslovénia, Estónia, Hungria, Letónia, Lituânia, Malta, Polónia e República Checa

UE15 – países da União Europeia antes da adesão de 2004: Alemanha, Áustria, Bélgica, Dinamarca, Espanha, Finlândia, França, Grécia, Irlanda, Itália, Luxemburgo, Países Baixos, Portugal, Reino Unido e Suécia

UE26 – países da UE28 não considerando Portugal e o Reino Unido

UE27 – países da UE28, exceto a Croácia

UE28 – países atualmente na EU: Alemanha, Áustria, Bélgica, Bulgária, Chipre, Croácia, Dinamarca, Eslováquia, Eslovénia, Espanha, Estónia, Finlândia, França, Grécia, Hungria, Irlanda, Itália, Letónia, Lituânia, Luxemburgo, Malta, Países Baixos, Polónia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Roménia, Suécia

UEM – União Económica e Monetária

VAB – Valor acrescentado bruto

WTO - Organização Mundial do Comércio

Índice

Mensagem do Presidente da CIP.....	9
Sumário Executivo.....	10
1. A pertinência do estudo sobre o impacto do Brexit na economia e nas empresas portuguesas.....	18
2. Os estudos realizados sobre o impacto do Brexit: síntese dos principais resultados.....	24
3. Enquadramento: a relevância do Reino Unido nos fluxos externos portugueses.....	29
4. O quadro concetual e metodológico do estudo das consequências económicas do Brexit na economia e nas empresas portuguesas.....	35
4.1 O quadro metodológico da avaliação dos impactos.....	35
4.2 Os referenciais do estudo: os países, os bens e serviços e critérios de seleção.....	41
5. Avaliação dos impactos potenciais do Brexit na economia e nas empresas portuguesas.....	47
5.1 Análise dos efeitos sobre a economia portuguesa dos potenciais impactos do Brexit em termos de contração da economia britânica.....	47
5.2 Análise dos riscos para as exportações portuguesas associado às alterações do quadro de relacionamento: uma avaliação utilizando o modelo gravitacional.....	50
5.3 Análise dos riscos e oportunidades para as exportações portuguesas: uma avaliação utilizando o modelo gravitacional.....	56
5.4 Análise do risco para as exportações portuguesas associado ao potencial desvio de comércio do Reino Unido.....	58
5.5 Análise de sensibilidade das importações britânicas à alteração de condições comerciais.....	61
5.6 Análise de sensibilidade das exportações portuguesas à alteração de condições comerciais.....	64
5.7 Análise das oportunidades de Portugal substituir exportações britânicas noutros países da UE ou de outros países da UE no Reino Unido.....	65
6. Análise da exposição das regiões portuguesas aos efeitos do Brexit.....	68
7. Síntese dos impactos medidos e características particulares do relacionamento que podem influenciar o impacto do Brexit.....	74
8. Conclusões e Recomendações.....	79
Bibliografia.....	85
Anexos	
Anexo 1 – Principais conclusões de estudos de referência publicados sobre o impacto do Brexit.....	86
Anexo 2 - Classificações utilizadas auxiliares e aplicação de critérios de seleção de produtos e serviços a analisar em detalhe em termos de efeitos potenciais do Brexit.....	92
Anexo 3 – Especificação e resultados do modelo gravitacional.....	100
Anexo 4 – Resultados da análise do risco para as exportações portuguesas associado ao potencial desvio de comércio do Reino Unido.....	107
Anexo 5 – Resultados da análise de sensibilidade das importações britânicas à alteração de condições comerciais.....	110
Anexo 6 – Resultados da análise do risco para as exportações portuguesas à alteração de condições comerciais.....	113
Anexo 7 – Resultados da análise das oportunidades de Portugal substituir exportações britânicas ou de outros países da UE.....	116

Índice de figuras, quadros e mapas

Figura 1 – Análise de risco para as exportações portuguesas associadas ao potencial desvio de comércio do Reino Unido.....	60
Figura 2 – Análise de sensibilidade das importações britânicas à alteração de condições comerciais.....	63
Figura 3 – Análise de sensibilidade das exportações portuguesas à alteração de condições comerciais.....	65
Figura 4 – Análise de sensibilidade às oportunidades de Portugal substituir exportações britânicas ou de outros países da UE.....	67
Quadro 1. Peso do Reino Unido nas Exportações de Bens e Serviços dos vários países 2016.....	30
Quadro 2. Principais destinos das exportações portuguesas de bens.....	30
Quadro 3. Principais destinos das exportações portuguesas de serviços.....	31
Quadro 4. Principais produtos exportados por Portugal para o Reino Unido.....	31
Quadro 5. Produtos exportados para o Reino Unido com maiores crescimentos médios anuais 1995-2016.....	32
Quadro 6. Principais grupos de serviços de exportação portuguesa para o Reino Unido.....	33
Quadro 7: Principais países de origem do Investimento Direto do Estrangeiro (IDE) em Portugal (2016).....	33
Quadro 8: Principais países de origem das Remessas de Emigrantes recebidas em Portugal em 2016.....	34
Quadro 9. Variáveis de referência e critérios de risco para o cálculo da exposição regional ao Brexit.....	41
Quadro 10. Países selecionados como tipologia possível do relacionamento futuro do RU com PT.....	43
Quadro 11. Lista de produtos a considerar para análise dos efeitos comerciais potenciais do Brexit, (CPA 2008).....	45
Quadro 12. Lista de grupo de serviços a considerar para análise dos efeitos comerciais potenciais do BREXIT (BPM6).....	46
Quadro 13. Elasticidades dos diversos fluxos entre Portugal e o Reino Unido face ao PIB do Reino Unido.....	48
Quadro 14. Cenários para a evolução dos diversos fluxos entre Portugal e o Reino Unido tendo em conta os cenários de impacto do Brexit no PIB do Reino Unido.....	48
Quadro 15. Elasticidades, cenários para a evolução e medidas de risco para as exportações portuguesas dos diversos bens e serviços face aos cenários de impacto do Brexit no PIB do Reino Unido.....	49
Quadro 16. Resultados da estimação do modelo gravitacional para os fluxos de comércio entre o conjunto dos países.....	51
Quadro 17. Resultados da estimação do modelo gravitacional para os fluxos agregados de exportações de bens e serviços portugueses incluindo uma variável dummy para as relações com o Reino Unido.....	52
Quadro 18. Impacto potencial do Brexit na economia portuguesa: Resultados do modelo gravitacional para as exportações agregadas de bens e serviços - Redução potencial das exportações portuguesas para o Reino Unido em % em função da tipologia de relacionamento futuro.....	53
Quadro 19. Impacto potencial do Brexit na economia portuguesa - Resultados setoriais do modelo gravitacional - Redução potencial das exportações portuguesas para o Reino Unido em % para os diversos produtos em função da tipologia de relacionamento futuro.....	55
Quadro 20. Impacto potencial do Brexit na economia portuguesa – Comparação entre o nível de exportações portuguesas para o RU efetivo e potencial estimado pelo modelo gravitacional por produto	57
Quadro 21. Risco de impacto do Brexit nos setores portugueses, de acordo com análises de sensibilidade ao risco dos fluxos comerciais entre Portugal e o Reino Unido.....	75
Quadro 22. Classificação CPA 2008 a 2 dígitos.....	92
Quadro 23. Produtos selecionados por via do critério 1 (produto representa mais de 2,5% do total das exportações portuguesas para o Reino Unido).....	94
Quadro 24. Produtos selecionados por via do critério 2 (peso do Reino Unido nas exportações portuguesas (intra UE28 ou totais) por produto ser superior a 20%).....	95

Quadro 25. Produtos selecionados por via do critério 3 (QE por produto exportado do Reino Unido para a UE superior a 1 e produto representar o mínimo 2% do total das importações do Reino Unido na UE).....	95
Quadro 26. Subprodutos sinalizados por agentes económicos auscultados.....	95
Quadro 27. Produtos exportados para o Reino Unido com maiores crescimentos médios anuais 1995-2016	96
Quadro 28. Grupos de serviços a 2 dígitos de acordo com a BPM6.....	96
Quadro 29. Grupos de serviços selecionados por via do critério 1 (grupo de serviços representa mais de 2,5% do total das exportações portuguesas para o Reino Unido).....	96
Quadro 30. Grupos de serviços selecionados por via do critério 2 (peso do Reino Unido nas exportações portuguesas (intra UE28 ou totais) por grupos de serviços ser superior a 20%).....	97
Quadro 31. Grupos de serviços selecionados por via do critério 3 (QE por grupos de serviços exportado do Reino Unido para a UE superior a 1 e grupos de serviços representar o mínimo 2% do total das importações do Reino Unido na UE).....	97
Quadro 32. Conversão CPA 2008 em NC 2018.....	97
Quadro 33. Conversão CPA 2008 em SITC (revisão 3).....	98
Quadro 34. Conversão BMP6 em CAE Rev. 3.....	99
Quadro 35. Descrição das variáveis utilizadas no modelo gravitacional.....	102
Quadro 36. Resultados dos modelos gravitacionais – Estimador PPML, Exportações de bens e serviços agregadas – todos os países.....	104
Quadro 37. Resultados dos modelos gravitacionais – Estimador PPML, Exportações de bens e serviços portuguesas agregadas.....	104
Quadro 38. Resultados dos modelos gravitacionais – Estimador OLS, Exportações de bens e serviços portuguesas agregadas.....	105
Quadro 39. Resultados dos modelos gravitacionais – Estimador RE, Exportações de bens e serviços portuguesas agregadas.....	105
Quadro 40. Resultados dos modelos gravitacionais – Estimador FE, Exportações de bens e serviços portuguesas agregadas.....	106
Quadro 41. Análise do risco para as exportações portuguesas associado ao potencial desvio de comércio do Reino Unido (Produtos 2 dígitos CPA).....	107
Quadro 42. Análise do risco para as exportações portuguesas associado ao potencial desvio de comércio do Reino Unido (Produtos 3 dígitos CPA).....	109
Quadro 43. Análise de sensibilidade das importações britânicas à alteração de condições comerciais (Produtos 2 dígitos CPA).....	110
Quadro 44: Análise de sensibilidade das importações britânicas à alteração de condições comerciais (Produtos 3 dígitos CPA).....	112
Quadro 45. Análise do risco para as exportações portuguesas para o Reino Unido associada à alteração de condições comerciais (Produtos 2 dígitos CPA).....	113
Quadro 46: Análise do risco para as exportações portuguesas para o Reino Unido associada à alteração de condições comerciais (Produtos 3 dígitos CPA).....	115
Quadro 47. Análise de sensibilidade às oportunidades de Portugal substituir exportações britânicas ou de outros países da UE.....	116
Mapa 1. Especialização regional (PT=100) em setores de risco (ótica da indústria).....	70
Mapa 2. Grau de risco regional (ótica da indústria).....	71
Mapa 3. Especialização regional (PT=100) em setores de risco (ótica dos serviços).....	72
Mapa 4. Grau de risco regional (ótica dos serviços).....	73





Mensagem do Presidente da CIP

António Saraiva



Uma onda de choque atingiu a Europa em junho de 2016. A vontade dos cidadãos britânicos, expressa em referendo, pela saída do Reino Unido da União Europeia deixou perplexas as autoridades europeias e gerou uma forte preocupação junto dos governantes e agentes económicos. Hoje, passados mais de dois anos sobre o referendo do Brexit, o sentimento de apreensão mantém-se, sobretudo pelo facto de ainda permanecerem incertas as condições que ditarão a saída do Reino Unido da União Europeia - marcada para 29 de março de 2019.

Não descurando o impacto político e institucional que o Brexit terá no desenvolvimento do projeto europeu, importa também perceber e avaliar as consequências económicas que o Brexit terá para a economia portuguesa, nomeadamente, para as nossas empresas com uma forte componente exportadora para esta região.

Tendo em conta que o Reino Unido é o primeiro mercado de destino das exportações portuguesas de serviços e o quarto destino das exportações de bens, torna-se premente e prioritário avaliar os riscos inerentes ao Brexit, bem como a implementação de estratégias económicas e empresariais com vista à mitigação dos efeitos negativos da saída do Reino Unido da União Europeia.

Desde que foi conhecido resultado do referendo de 23 de junho de 2016, a CIP tem vindo a assumir um papel ativo na avaliação e acompanhamento do processo do Brexit. Para esse efeito criámos uma task force responsável pelo acompanhamento institucional e pela promoção de ações de informação que apoiem as empresas na preparação da resposta aos problemas decorrentes do Brexit.

Ciente do grande desafio que este processo representará para a economia portuguesa, a CIP decidiu avançar com a promoção de um estudo sobre os efeitos económicos do Brexit, tendo para este efeito contado com o trabalho da Ernst & Young - Augusto Mateus & Associados.

Era indispensável, de facto, obter uma radiografia que permitisse conhecer as consequências potenciais do Brexit, de acordo com os diferentes cenários possíveis para o relacionamento comercial entre o Reino Unido e a União Europeia.

Apesar da incerteza sobre a forma como se materializará a saída do Reino Unido, na CIP sempre defendemos que o processo do Brexit deverá preservar um relacionamento próximo e dinâmico entre as nossas economias. Evitando, tanto quanto possível, barreiras ao comércio e ao investimento, sem que tal ponha em causa a integridade e o bom funcionamento do mercado único europeu e assegurando a manutenção de condições leais de concorrência.

Sabemos, no entanto, que nem todas as empresas sentirão os efeitos do Brexit de igual forma. O presente estudo identifica os setores e as regiões mais vulneráveis ao cenário de desconstrução associado à saída do Reino Unido da União Europeia.

Não obstante o cenário de perdas potenciais que se antevê para as exportações portuguesas, há também neste processo oportunidades, identificadas neste estudo.

As suas conclusões e recomendações são uma peça essencial não só para avaliar as consequências potenciais do Brexit, mas, sobretudo, com vista à reconfiguração das estratégias e práticas empresariais e à reorientação das políticas públicas, com o objetivo de minimizar ameaças e potenciar oportunidades.

A CIP está, assim, mais apta a antecipar desafios e participar, pela sua intervenção e ação, na procura das melhores soluções para os vencer.



Sumário Executivo

O referendo de 23 de junho de 2016, que permitiu apurar uma maioria de 52% a favor da saída do Reino Unido (RU) da União Europeia (UE), despoletou um processo político, económico e social com profundas consequências nos caminhos, no presente e no futuro, da construção europeia, bem como na respetiva configuração, conteúdo e objetivos.

Estudar as consequências do Brexit exige, neste quadro, a construção de cenários simples, mas pertinentes, capazes de identificar as grandes linhas de um novo relacionamento RU-UE no quadro mais geral da reorientação da própria construção europeia e, também, do reequilíbrio de poder e funções entre o mundo desenvolvido e o mundo emergente.

O Brexit configura um processo de desconstrução de uma longa e profunda integração económica com dificuldades processuais relevantes, dada a inexistência de experiências similares, e com consequências que podem ser mal avaliadas, dado o desconhecimento da dimensão efetiva de muitos dos mecanismos de transmissão dos seus efeitos económicos e sociais.

Desde que foi colocada a hipótese de saída do Reino Unido da União Europeia diversos estudos foram realizados, nomeadamente no período prévio ao referendo realizado pelo Governo britânico e como suporte a uma tomada de decisão de voto informada, quer sobre os cenários de relacionamento com a UE que poderiam vir a colocar-se no pós-Brexit quer sobre a própria dimensão potencial dos efeitos decorrentes do Brexit em cada um desses cenários.

O Brexit será sempre, no curto-médio prazo, um processo de perdas assimétricas para o Reino Unido e para a União Europeia (um jogo “loose/loose”) agravado pela sua própria natureza objetiva de complexo, aberto e alargado processo negocial, neste mesmo horizonte temporal, conduzindo a aumento significativo do nível de incerteza que parece ter vindo a ser descontado pelos mercados e pelos agentes económicos em geral.

A exposição aos desafios do Brexit é, por seu lado, muito assimétrica quando se compara o Reino Unido com a UE27. A UE27 representa, com efeito, mais de metade das importações do RU (cerca de 53%) e um pouco menos de metade das suas exportações (cerca de 45%), enquanto o Reino Unido apenas representa cerca de 3% (0,5%) e 2,2% (0,6%), respetivamente, das exportações e das importações de bens (serviços) da UE27. A atividade económica diretamente em risco, medida pelo PIB associado às exportações, é quatro vezes superior no RU (12%) face à UE27 (3%), com especial destaque para as atividades de serviços que são responsáveis por um pouco mais de 40% das exportações do Reino Unido para os seus parceiros atuais da União Europeia.

É neste quadro de significativa relevância atribuída às potenciais consequências económicas do Brexit para a economia e empresas portuguesas, que a CIP - Confederação Empresarial de Portugal entendeu promover a realização de um estudo sobre as mesmas, que melhore a sua capacitação e dos seus associados na preparação das melhores respostas aos desafios decorrentes do Brexit.

A generalidade dos estudos efetuados coloca Portugal na segunda linha de países potencialmente mais afetados pelo Brexit, quer pela sua exposição ao Reino Unido, na medida em que é um dos países para quem o mercado do Reino Unido tem maior relevância, quer por ser um dos mais afetados pela incerteza gerada pelo processo (considera-se que a incerteza causada pelo Brexit terá maior impacto em economias com um maior *gap* negativo entre o seu output real e potencial, encontrando-se nesta situação Portugal, que em 2015, apresentava um *gap* estimado no PIB de -3,1% em relação ao potencial), quer ainda por ser um dos países potencialmente mais afetados pela diminuição das contribuições do Reino Unido para o orçamento da UE.

Se os estudos referidos apresentam um quadro geral dos impactos potenciais associados ao Brexit, justifica-se aprofundar a análise no sentido de detalhar das consequências económicas do Brexit para a economia e as empresas portuguesas. Este estudo mobiliza abordagens complementares para avaliar a sensibilidade da economia, setores e empresas portuguesas ao Brexit, considerando diversas dimensões que lhe estão associadas, desde o impacto da esperada contração da economia britânica, até aos efeitos que decorrem da alteração do quadro de relacionamento económico entre Portugal e o Reino Unido, tomando em atenção, neste domínio, os setores de contacto ou divergência mais expressivos na estrutura de relacionamento setorial entre os dois países face às respetivas estruturas produtivas e às trocas bilaterais que realizam entre si ou com outros países, e os setores potencialmente mais sensíveis à mudança do enquadramento de relacionamento comercial, considerando uma leitura do potencial de competição decorrente da capacidade exportadora de outros países.

As análises efetuadas enquadram-se numa lógica de avaliação de risco, mas também de oportunidades de que Portugal poderá beneficiar por aproveitamento de situações de incapacidade ou insuficiente capacidade produtiva por parte de outras economias europeias (em que se verifiquem riscos setoriais de maior intensidade do que na portuguesa). A possibilidade de se vir a aumentar o nível de exportações portuguesas (dirigidas ao Reino Unido ou a outros países europeus) constitui uma oportunidade potencial decorrente da turbulência associada ao Brexit.

As duas linhas fundamentais de avaliação dos impactos do Brexit incidem sobre a análise dos efeitos sobre a economia portuguesa dos potenciais impactos do Brexit em termos de contração da economia britânica e a análise de riscos e oportunidades para os fluxos comerciais decorrentes da alteração do quadro de relacionamento económico do Reino Unido com a UE.

Na primeira dimensão são utilizados os resultados dos principais estudos realizados para a economia do Reino Unido para analisar os efeitos macroeconómicos estimados da contração da economia do Reino Unido na procura dirigida à economia portuguesa, com enfoque particular nas exportações, no IDE, no turismo e nas remessas de emigrantes. Na segunda dimensão avaliam-se os riscos e oportunidades para os fluxos de bens e serviços bilaterais com base em diferentes abordagens que procuram identificar e quantificar os diversos impactos potenciais.

A análise realizada permitiu concluir pela relevância dos efeitos potenciais do Brexit sobre a economia e as empresas portuguesas.

Em termos globais, reduções de exportações portuguesas para o Reino Unido entre -1,1% e -4,5%, reduções de fluxos de investimento direto estrangeiro (IDE) dirigidos a Portugal entre -0,5% e -1,9% e reduções de remessas de emigrantes entre -0,8% a -3,2%, podem fazer-se repercutir na economia portuguesa, decorrentes da contração prevista para a economia britânica no horizonte do período de transição. A médio-longo prazo, a alteração do quadro de relacionamento entre o RU e a UE encerra um risco forte para as exportações de bens e serviços portuguesas, que pode resultar em reduções potenciais das exportações globais entre cerca de 15% e 26%, dependendo do tipo de relacionamento comercial futuro que vier a ser estabelecido. Mesmo considerando que as magnitudes destes efeitos devem ser lidas com cautela, resulta claro um sinal de que os efeitos podem ser muito significativos, tendo em conta que o Reino Unido é o 4º mercado de destino das exportações portuguesas de bens e o primeiro das exportações de serviços.

Estimativas de impacto do Brexit na economia portuguesa



Em termos de produtos, são identificados como produtos com maior grau de risco associado ao Brexit os produtos 26: Produtos informáticos, eletrónicos e óticos, 27: Equipamento elétrico e 29: Veículos automóveis, reboques e semirreboques. Num segundo nível e risco ainda médio alto destacam-se os produtos 10: Produtos alimentares, 11: Bebidas, 12: Produtos da indústria do tabaco, 13: Produtos têxteis, 14: Artigos de vestuário, 15: Couro e produtos afins, 17: Papel e cartão e seus artigos, 21: Produtos farmacêuticos e preparações farmacêuticas de base, 22: Artigos de borracha e de matérias plásticas, 23: Outros produtos minerais não metálicos, 24: Metais de base, 25: Produtos metálicos transformados, exceto máquinas e equipamento, 28: Máquinas e equipamentos, n.e. e 31: Mobiliário.

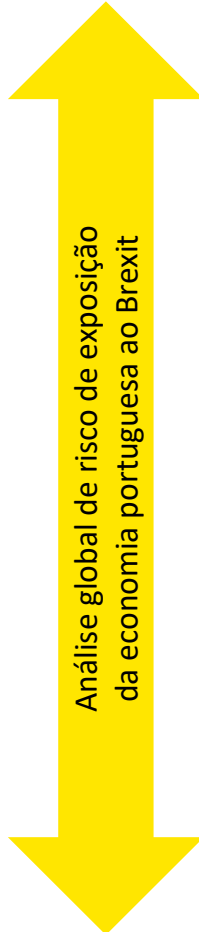
A generalidade dos produtos que enfrenta um risco médio alto e elevado de sensibilidade aos impactos do Brexit são produtos para os quais o efeito de desconstrução associado ao Brexit e ao novo quadro de relacionamento do Reino Unido com as diversas economias se pode traduzir na capacidade de outros países fora da UE ganharem quotas de mercado em termos relativos no Reino Unido em detrimento das exportações portuguesas.

Confrontando a análise dos riscos com as oportunidades é interessante verificar que, para dois dos produtos que enfrentam níveis de risco alto ou médio alto existem, no entanto, oportunidades que podem permitir compensar os referidos níveis de risco. Estão nesta situação os produtos 29: Veículos automóveis, reboques e semirreboques e 21: Produtos farmacêuticos e preparações farmacêuticas de base que podem beneficiar da perda de posição concorrencial dos produtores britânicos no mercado Europeu para os substituir nesse mercado compensando assim parte dos riscos que enfrentam no mercado britânico.

Para outros produtos que dos resultados conjugados das diversas análises resultam como enfrentando risco elevado ou médio alto é também importante destacar que os mesmos gozam de uma proteção decorrente da presença histórica que pode mitigar os efeitos. Estão neste caso os produtos 31: Mobiliário, 28: Máquinas e equipamentos, n.e., 22: Artigos de borracha e de matérias plásticas e 24: Metais de base.

Esses produtos poderão explorar oportunidades associadas a novas formas de segmentação e espacialização das cadeias de abastecimento e de valor que resultarão da reconfiguração do mercado interno europeu bem como do aprofundamento da globalização para reforçar a sua presença no Reino Unido ou no resto da UE27.

Resultados da análise global de sensibilidade das exportações portuguesas ao Brexit



Risco Elevado	26: Produtos informáticos, eletrónicos e óticos 27: Equipamento elétrico 29: Veículos automóveis, reboques e semi-reboques
Risco Médio-Alto	10: Produtos alimentares 11: Bebidas 12: Produtos da indústria do tabaco 13: Produtos têxteis 14: Artigos de vestuário 15: Couro e produtos afins 17: Papel e cartão e seus artigos 21: Produtos farmacêuticos e preparações farmacêuticas de base 22: Artigos de borracha e de matérias plásticas 23: Outros produtos minerais não metálicos 24: Metais de base 25: Produtos metálicos transformados, exceto máquinas e equipamento 28: Máquinas e equipamentos, n.e. 31: Mobiliário
Risco Moderado	01: Produtos da agricultura, da produção animal, da caça e dos serviços relacionados 07: Minérios metálicos 08: Outros produtos das ind. extrativas 16: Madeira e cortiça e suas obras, exceto mobiliário; obras de espartaria e de cestaria 19: Coque e produtos petrolíferos refinados 20: Produtos químicos 30: Outro equipamento de transporte 32: Produtos diversos das indústrias transformadoras 35: Elect, gás, vapor água quente e fria e ar frio 38: Serviços de recolha, tratamento e deposição de resíduos; serviços de valorização de materiais 58: Serviços de edição 59: Serviços produção filmes, vídeos e prog. de televisão, gravação de som e edição de música 71: Serviços de arquitetura e engenharia; serviços de ensaios e de análise técnicas 90: Serviços criativos, artísticos e de espetáculo 91: Serviços de bibliotecas, arquivos e museus e outros serviços culturais
Risco Baixo	02: Produtos da silvicultura, da exploração florestal e serviços relacionados 03: Produtos da pesca e da aquicultura e serviços relacionados 05: Hulha (incluindo antracite) e lenhite 18: Trabalhos de impressão e gravação 74: Outros serviços de consultoria, científicos, técnicos e similares

*Nota: dentro de cada categoria de risco, os produtos/setores são apresentados por ordem crescente da sua numeração estatística.
Fonte: EY-AM&A*

Para além da potencial mitigação de efeitos permitida pelas oportunidades identificadas ou pela proteção “histórica” de que gozam alguns produtos, os efeitos do Brexit podem ser influenciados por diversos fatores, entre os quais se podem referir os laços históricos existentes entre os dois países, o elevado número de residentes portugueses a viver no Reino Unido, a ligação da banca portuguesa ao Reino Unido ou as implicações em termos das alterações da governação macroeconómica da Europa.

Com exceção do caso dos laços históricos, com um efeito positivo claro, os efeitos de cada um dos restantes efeitos não são claros e dependem da dinâmica do processo de desconstrução.

Os laços históricos têm um potencial de mitigação das piores consequências do Brexit, que importa considerar e potenciar, seja permitindo a exploração de oportunidades de substituição da posição de outros estados membros da UE27 no mercado britânico no pós-Brexit, seja afirmando Portugal como o parceiro privilegiado do Reino Unido na UE27, os laços históricos poderão contribuir para que os efeitos positivos compensem ainda mesmo que só parcialmente, os riscos associados ao Brexit.

A capacidade de substituição de outros países enquanto fornecedores do Reino Unido no quadro da reconfiguração dos relacionamentos poderá permitir não só reduzir os riscos de desvio de comércio como potenciar mesmo a criação ou reforço de fluxos com destino ao Reino Unido.

A questão em particular da afirmação de Portugal como parceiro do Reino Unido na UE pode contribuir para gerar novos fluxos de IDE para Portugal com origem no Reino Unido associados à localização de entidades de capital britânico que necessitem de ter uma presença na UE, contribuindo ainda para a integração de unidades produtivas portuguesas em cadeias de valor ancoradas no Reino Unido reforçando, por essa via a internacionalização da economia portuguesa.

No que respeita à presença de uma forte comunidade portuguesa no Reino Unido, a mesma pode contribuir para manter uma relação privilegiada entre os dois países, mitigando efeitos adversos, no quadro de um relacionamento futuro mais próximo, mas no quadro de um processo de desconstrução mais radical, que envolva a saída de imigrantes do Reino Unido, essa situação pode avolumar os efeitos negativos dada a amplificação dos impactos e consequências detetados, por via de aspetos associados aos direitos dos cidadãos com relevância económica (trabalho, rendimento, turismo, propriedade, fiscalidade,...).

Também a ligação da banca portuguesa e do setor financeiro em geral ao Reino Unido pode ajudar a explorar oportunidades de investimento e de interação, no quadro de um relacionamento futuro mais próximo, mas pode ser fator de fragilidade adicional, no quadro de um processo mais radical, em que a situação do setor financeiro português resulte fragilizada, prejudicando as condições de financiamento das empresas e, por essa via, influenciando a sua capacidade de internacionalização

Por último, os impactos do Brexit podem ser mitigados ou amplificados em função dos efeitos que o mesmo tiver nas alterações da governação macroeconómica da Europa e nas transformações das condições de financiamento e das orientações das políticas europeias de coesão e convergência. O Reino Unido assumiu ao longo de toda a sua participação no processo de construção europeia um posicionamento particular, excluindo-se de diversas dimensões desse processo, como a UEM ou Schengen, e tendo um maior foco nas dimensões de mercado interno da UE que noutras. Era, no entanto, não obstante os rebates de que beneficiava, um importante contribuinte líquido e um elemento de algum equilíbrio em muitos posicionamentos da UE. A redução do orçamento da UE que tenderá a resultar do Brexit bem como eventuais alterações do quadro de políticas europeias têm um potencial de amplificar o risco para Portugal muito significativo.

Em termos de impactos regionais, as regiões que face à sua especialização produtiva enfrentam maiores riscos decorrentes do Brexit ao nível dos bens são o Alto Minho, Cávado, Ave e Tâmega e Sousa. Seguindo-se as regiões de Terras de Trás os Montes, Área Metropolitana do Porto e Beiras e Serra da Estrela. Ao nível dos serviços, a Área Metropolitana de Lisboa, Algarve e Madeira são as regiões com maior exposição ao risco. A Área Metropolitana do Porto e a Região de Coimbra surgem também sinalizadas pelo exercício realizado.

A magnitude dos efeitos identificados, que estão aliás em linha com os sugeridos noutros estudos, mostra bem a relevância de se acompanhar de forma cuidada o evoluir das negociações bem como desenvolver ações que possam tornar esse efeito potencial o melhor possível.

Do ponto de vista das ações a desenvolver surgem duas linhas óbvias, uma no sentido de mitigar os riscos, outra no sentido de potenciar as oportunidades (reduzindo por essa via os efeitos potenciais), sendo que em muitos casos as ações se reforçam mutuamente.

As recomendações associadas aos resultados do estudo sugerem, em primeiro lugar, um esforço pró-ativo de valorização do Reino Unido como parceiro económico de Portugal.

A afirmação de transversal de Portugal como o parceiro do Reino Unido na UE, que se traduz na defesa e estímulo de velhas e novas realidades com valor relevante, bem como na defesa, no processo negocial, do melhor, mais profundo e alargado acordo possível, pode contribuir quer para mitigar a materialização de muitos riscos quer para potenciar muitas oportunidades.

A estimativa dos efeitos potenciais do Brexit, nomeadamente na dimensão da identificação das zonas de risco mais elevadas, ao nível dos produtos e das regiões, sugere com clareza que o Brexit pode, mal e passivamente enfrentado ou sofrido, gerar alguns impactos específicos visivelmente negativos, tal como pode, bem compreendido e ativamente enfrentado e aproveitado, induzir efeitos muito importantes de revitalização económica e social, da região do Porto e Douro à Madeira, da renovação competitiva das indústrias ditas

tradicionais aos novos serviços pessoais e empresariais, da região de Lisboa ao Algarve, do imobiliário ao turismo.

Potenciar esse papel de parceiro de Portugal pode permitir, como já referido, por um lado, explorar oportunidades de empresas portuguesas substituírem, enquanto fornecedores do Reino Unido, produtores localizados noutros países da UE, potenciando a integração de Portugal em cadeias de valor ancoradas no Reino Unido. Mas potenciar esse papel de parceiro do Reino Unido na UE pode afirmar também Portugal enquanto destino de fluxos de IDE com origem no Reino Unido, seja de operadores britânicos, seja de operadores e empresas de outros países que, até agora, valorizaram a presença na Europa com uma localização no RU e pretendam manter a sua presença na UE.

A ação política, diplomática e económica afirmativa que reforce a imagem e visibilidade de Portugal no Reino Unido e que permita o aprofundamento da relação especial, tanto política como económica, será determinante neste domínio.

O desenvolvimento planeado e eficaz de campanhas de informação, promoção e valorização de Portugal e dos seus produtos (bens e serviços, soluções e experiências, territórios e formas de vida) no Reino Unido podem potenciar em termos transversais estas oportunidades.

As recomendações associadas aos resultados do estudo sugerem, em segundo lugar, um esforço igualmente pró-ativo de aproximação, no quadro de autonomia nacional existente e no contexto de plena adoção das regras comunitárias, aos trunfos de afirmação económica institucional internacional do Reino Unido, nomeadamente a elementos da matriz anglo-saxónica em matérias como a defesa da propriedade intelectual e a adoção de formas e mecanismos de regulação e regulamentação portadores de elevados níveis de confiança na iniciativa empresarial. Potenciar esta evolução, de aproximação a elementos relevantes da envolvente empresarial no mundo dos negócios de matriz anglo-saxónica, poderá contribuir para tornar Portugal um destino atrativo para o investimento de entidades localizadas no RU.

A assunção ao nível das estratégias e práticas empresariais de ações de reforço do posicionamento junto de parceiros britânicos assume, neste domínio, muita relevância. A realização de missões e a preparação de potenciais parcerias podem reforçar os laços entre o tecido produtivo português e britânico contribuindo, por essa via, para a afirmação das empresas portuguesas naquele mercado num contexto em que a turbulência associada ao Brexit gerará ajustamentos ao *status quo* que podem ser exploradas.

Os impactos potenciais estimados ao nível dos produtos indicam que atividades como as alimentares e as químicas ou farmacêuticos comportam produtos em que parecem existir oportunidades efetivas de Portugal substituir outros países enquanto fornecedor do Reino Unido que, exploradas com sucesso, podem permitir uma difusão transversal das experiências. Ao nível da afirmação de Portugal enquanto destino de investimento, podendo esta oportunidade ser transversal, coloca-se com particular acuidade no domínio dos serviços às empresas e dos serviços financeiros.

As recomendações associadas aos resultados do estudo sugerem, em terceiro lugar, a necessidade de recrudescimento dos esforços de desconcentração e diversificação do relacionamento económico de Portugal e da especialização geográfica da economia portuguesa não apenas pelo valor estratégico que comportam, mas também, pela importância que podem assumir como elementos mitigadores dos efeitos negativos mais substanciais ou suscetíveis de uma compensação menos significativa.

As lógicas de mitigação de riscos e de exploração de oportunidades justificam, assim, o desenvolvimento de ações que contribuam para diversificar os mercados de setores hoje muito expostos ao Reino Unido ou para explorar a oportunidade de substituir o Reino Unido enquanto fornecedor noutros países da UE26. No que respeita à primeira dimensão, a análise identificou os 16 produtos e os serviços com maior grau de exposição ao Reino Unido. No que respeita à segunda dimensão, os veículos automóveis, os produtos químicos, os produtos farmacêuticos, a produção agrícola e animal e os produtos alimentares são produtos em que as oportunidades referidas parecem existir, podendo justificar uma particular atenção.

As recomendações associadas aos resultados do estudo sugerem, em quarto lugar, a necessidade de um tratamento adequado da assimetria interna dos impactos potenciais do Brexit em termos de regiões e

atividades económicas. Os resultados obtidos sugerem com muita força a ineficácia de um tratamento genérico das consequências do Brexit, fundamentando, em sentido contrário, que a mitigação dos riscos e o aproveitamento das oportunidades tem um número limitado, mas pertinente, de protagonistas e que as ações a organizar e empreender só darão resultados se forem suficientemente detalhadas, concretas e específicas.

A construção de uma resposta inteligente aos desafios do Brexit surge, à luz do presente estudo, como uma tarefa altamente estimulante e relevante, podendo contribuir para uma efetiva redinamização de políticas públicas, iniciativas empresariais e movimentos da sociedade civil que promovam uma participação bem mais ativa e equilibrada da economia portuguesa na construção europeia e na própria globalização, sem a qual o saldo dos efeitos do Brexit correrá sempre riscos de se desequilibrar para o lado das ameaças.

Sistematizando, o Estudo permitiu, em termos globais, estabilizar quatro linhas conclusivas sobre a dimensão e a relevância expectável dos impactos do Brexit sobre a economia e as empresas portuguesas e quatro linhas de recomendações para a mitigação desses impactos.

Em termos de conclusões, o Estudo permite destacar que:

- O Brexit será um processo assimétrico quer entre o Reino Unido e a União Europeia, quer no seio dos 27 parceiros que nela permanecem, e de longa duração, quer nas negociações envolvidas, quer nas respetivas consequências e impactos
- O quadro de impactos do Brexit na economia portuguesa assume reflexos de expressiva transversalidade: nos bens e nos serviços, no comércio e no investimento internacional, nos fluxos migratórios e nas remessas de emigrantes, no turismo e no imobiliário;
- A configuração final do quadro de relacionamento comercial futuro do RU com a UE no pós-Brexit é importante na fixação de expectativas de maior ou menor sensibilidade da economia portuguesa aos riscos negativos e oportunidades positivas de exposição ao Brexit. Este quadro de sensibilidade é reforçado pela dimensão financeira do Brexit (com a previsual diminuição dos fundos afetos a Portugal resultante da saída do RU do grupo de países contribuintes líquidos para o orçamento comunitário) e pelas implicações que o novo quadro de governação económica da UE poderá acarretar para Portugal.
- Não devem ser desvalorizados os impactos qualitativos do Brexit, a somar aos efeitos quantitativos diretos estimados no Estudo, desde as diversas transformações inerente à turbulência internacional da redefinição do posicionamento dos diversos países na economia mundial, aos reflexos nos movimentos internacionais de pessoas, turistas, trabalhadores, residentes, fluxos de investimento, espacialização das cadeias de globalizadas de conceção, produção e distribuição de bens e serviços e às formas de relacionamento empresarial transnacional.

No que respeita às recomendações, os resultados alcançados justificam quatro linhas de recomendações, conjugando a mitigação dos riscos com a potenciação de oportunidades. As ações e iniciativas a assumir por Portugal e pelas empresas portuguesas enquadram-se em objetivos que visam oferecer um quadro de prioridades e conteúdos para enfrentar o diagnóstico das ameaças e oportunidades do Brexit para a economia portuguesa:

- assumir proatividade na valorização do Reino Unido como parceiro económico de Portugal;
- assumir proatividade na aproximação de Portugal à matriz anglo-saxónica de estratégia e prática empresarial;
- atribuir valorização estratégica a objetivos claros de diversificação do relacionamento económico de Portugal;
- antecipar uma abordagem necessariamente atenta às assimetrias dos impactos do Brexit, quer em termos de atividades/setores quer em termos regionais.



1. A pertinência do estudo sobre o impacto do Brexit na economia e nas empresas portuguesas

O referendo de 23 de junho de 2016, que permitiu apurar uma maioria de 52% a favor da saída do Reino Unido (RU) da União Europeia (UE), despoletou um processo político, económico e social com profundas consequências nos caminhos, no presente e no futuro, da construção europeia, bem como na respetiva configuração, conteúdo e objetivos.

A escassa, mas efetiva, maioria favorável ao Brexit foi alicerçada numa muito clara segmentação dos votos quer no plano etário (os eleitores com 45 e mais anos votaram maioritariamente pela saída, enquanto os eleitores com menos de 45 anos votaram maioritariamente pela permanência, muito em especial os mais novos), quer no plano educativo (os eleitores com um diploma universitário votaram com clareza pela permanência, enquanto os eleitores sem diploma universitário votaram, também com clareza pela saída), quer no plano étnico (os eleitores brancos votaram maioritariamente pela saída), quer, ainda, no plano territorial (os eleitores da Inglaterra e do País de Gales votaram maioritariamente pela saída, enquanto os eleitores da Escócia e da Irlanda do Norte votaram, de forma mais expressiva, pela permanência, tal como os eleitores de Londres, a região mais inserida na globalização).

As interpretações e explicações para o processo que culminou no referendo que abriu as portas ao Brexit são múltiplas, variadas e, muitas vezes, relativamente afastadas entre si. São conhecidas as interpretações que valorizam fenómenos como um mal-estar crescente, sentido em diversos setores da população britânica, quer com a evolução da imigração, quer com os resultados económicos e sociais das relações económicas com os restantes membros da União Europeia. Este mal-estar tomou, muitas vezes, a forma de um sentimento de exclusão ou, pelo menos, de uma sensação assimétrica de “ficar para trás”, nos ganhos associados ao avanço da globalização económica e da modernização social associada à aceleração do desenvolvimento tecnológico.

A campanha pelo voto no Brexit utilizou amplamente a exploração da pertença à União Europeia com uma espécie de “bode expiatório” para os principais problemas e desequilíbrios económicos e sociais do Reino Unido, na sequência, aliás, de uma longa emergência de posições e movimentos políticos antieuropeístas, fora e dentro dos partidos convencionais. No entanto, a relativa surpresa (pelo menos para o governo de David Cameron, que o convocou) de um resultado do referendo favorável ao Brexit, parece dever ser justificada, em nosso entender, muito mais por motivações de soberania nacional relativamente profundas e estruturais, do que por motivações conjunturais de mal-estar exacerbadas por campanhas de desinformação, ainda que não se possa desvalorizar algumas dificuldades sentidas pela população britânica, em matéria de rendimento rela de vida, nomeadamente depois da crise financeira internacional.

A compreensão das consequências económicas e sociais resultantes da concretização do Brexit exige, com efeito, que ele não seja reduzido a uma espécie de automatismo economicista concentrado na população britânica, mas antes entendido como um fenómeno muito mais vasto e profundo, transversal à própria União Europeia e aos seus Estados-membro que, portanto, conduzirá, não apenas, um novo relacionamento entre o Reino Unido e a União Europeia, mas, também, a uma profunda reforma e reorientação da própria construção europeia.

Estudar as consequências do Brexit exige, neste quadro, a construção de cenários simples, mas pertinentes, capazes de identificar as grandes linhas deste novo relacionamento RU-UE no quadro mais geral daquela reorientação e, também, do reequilíbrio de poder e funções entre o mundo desenvolvido e o mundo emergente.

A União Europeia leva seis décadas como um projeto de paz com um forte conteúdo de progresso económico e social alicerçado em instrumentos, regras e regulamentos que produziram cumulativamente uma decisiva afirmação do poder político supranacional das instituições europeias sobre o poder político nacional dos governos e instituições dos seus Estados-membro em áreas muito relevantes da vida das populações.

Ao longo dessas seis décadas a articulação entre os sucessivos movimentos de alargamento e aprofundamento gerou uma redução muitíssimo substancial dos “chamados custos da não-europa”, não apenas custos de transação, mas também custos de interação e custos de mobilidade, traduzida num elevado nível de integração com um impacto largamente positivo não só no comércio internacional, mas também no investimento, na produção e no emprego, em síntese no nível de bem-estar da população. Este progresso indesmentível fez-se, no entanto, apesar da crescente relevância das políticas comunitárias de convergência e coesão, com desequilíbrios, disparidades e assimetrias relevantes e persistentes.

A construção europeia, importa lembrar, iniciou-se com a coexistência de vários projetos, nomeadamente o projeto dito continental (as comunidades europeias dinamizadas, nomeadamente, pelo eixo franco-alemão), ancorado na sua fase inicial na construção de uma união aduaneira e uma política agrícola comum, e o projeto dito atlântico (a EFTA dinamizada, nomeadamente, pelo Reino Unido com a participação de Portugal), ancorado na construção de uma zona de comércio livre.

Convém notar, também, que a construção do mercado interno em 1992 e o caminho posterior para o euro e a UEM, bem como a adoção de novas dimensões para os esforços na concretização de políticas comuns, nomeadamente no terreno da concorrência e da regulação económica em sentido mais amplo, só foram possíveis depois da convergência e unificação desses diferentes projetos de construção europeia na transição dos anos sessenta para os anos setenta do século passado.

A avaliação das consequências e impactos do Brexit para a economia portuguesa, desenvolvida no presente estudo e realizada num momento em que nem os seus contornos finais são conhecidos em matérias muito relevantes, nem a sua concretização se encontra consumada, valorizou, assim, necessariamente, o quadro definido para as negociações em curso entre a União Europeia e o Reino Unido que, nos termos do Tratado da União Europeia, nomeadamente do artigo 50, deverão permitir a sua concretização a partir de 30 de março de 2019. O Conselho Europeu aprovou em 29 de abril de 2017 as grandes orientações a seguir pela Comissão na condução das negociações, enquanto entidade negociadora pela União (as negociações são assim centralizadas ficando excluídas negociações bilaterais entre o Reino Unido e os Estados-membro sobre determinadas matérias)¹.

A construção dos referidos cenários simples, mas pertinentes, para estudar e avaliar as consequências do Brexit, partiu, deste modo, do quadro formal fixado para as negociações, mas exigiu, também, um duplo esforço de análise e modelização.

Em primeiro lugar importa evitar as simetrias formais na determinação das desvantagens óbvias arrastadas pelo Brexit sobre o nível de comércio, investimento, emprego e atividade económica, no Reino Unido e na UE (agora a 27) ao aumentar os referidos custos de transação e interação em sentido muito amplo.

¹ Estas orientações referem-se, no essencial, aos seguintes aspetos: a) o acordo deverá representar um balanço pragmático e equilibrado de direitos e obrigações, sendo que um não-membro da União, não tendo as mesmas obrigações, não poderá ter os mesmos direitos ou usufruir dos mesmos benefícios que um Estado-membro; b) as matérias fixadas nesse pacote global abarcam os direitos dos cidadãos, um acordo financeiro sobre o orçamento comunitário e o encerramento da participação do Reino Unido nas instituições previstas nos tratados, bem como nos fundos e facilidades específicas relativos às políticas europeias, acordos específicos sobre bens colocados no mercado, procedimentos em curso no quadro das regras europeias e outros aspetos administrativos e, finalmente, um modelo de governança do acordo obtido; c) a integridade do mercado interno europeu deverá ser preservada, isto é, excluindo uma abordagem setor a setor e exigindo a aceitação das quatro liberdades (bens, serviços, capitais e pessoas); d) as negociações são conduzidas sob a forma de um pacote global, isto é, nada estará acordado enquanto tudo não estiver acordado, o que exclui a possibilidade de fixar partes específicas do acordo isoladamente.

Com efeito, embora os modelos formais de avaliação a mobilizar sejam os mesmos, nomeadamente modelos de equilíbrio geral e modelos gravitacionais, as hipóteses a formular e a interpretação dos resultados não pode ser reduzida a uma mera operação aritmética onde os sinais positivos são substituídos por sinais negativos².

O Brexit será sempre, no curto-médio prazo, um processo de perdas assimétricas para o Reino Unido e para a União Europeia (um jogo “*loose/loose*”) agravado pela sua própria natureza objetiva de complexo, aberto e alargado processo negocial, neste mesmo horizonte temporal, conduzindo a aumento significativo do nível de incerteza que parece ter vindo a ser descontado pelos mercados e pelos agentes económicos em geral³.

A exposição aos desafios do Brexit é, por seu lado, muito assimétrica quando se compara o Reino Unido com a UE27. A UE27 representa, com efeito, mais de metade das importações do RU (cerca de 53%) e um pouco menos de metade das suas exportações (cerca de 45%), enquanto o Reino Unido apenas representa cerca de 3% (0,5%) e 2,2% (0,6%), respetivamente, das exportações e das importações de bens (serviços) da UE27. A atividade económica diretamente em risco, medida pelo PIB associado às exportações, é quatro vezes superior no RU (12%) face à UE27 (3%), com especial destaque para as atividades de serviços que são responsáveis por um pouco mais de 40% das exportações do Reino Unido para os seus parceiros atuais da União Europeia.

O Brexit configura um processo de desconstrução de uma longa e profunda integração económica com dificuldades processuais relevantes, dada a inexistência de experiências similares, e com consequências que podem ser mal avaliadas, dado o desconhecimento da dimensão efetiva de muitos dos mecanismos de transmissão dos seus efeitos económicos e sociais.

Mas, sobretudo, o Brexit configura nos efeitos previsíveis, apesar da dimensão da economia do Reino Unido, uma muito importante assimetria que condiciona fortemente quer o processo negocial, quer a real possibilidade de inverter o choque inicial negativo, gerando caminhos concretos, nomeadamente para o Reino Unido, de reverter o empobrecimento da população e perdas na criação de riqueza e emprego.

Apesar da incerteza reinante, os múltiplos estudos realizados tendem a situar estas perdas para Reino Unido, no horizonte de médio prazo de 2030, entre -1% e -10% em termos de PIB, isto é, um choque que pode ser bem expressivo para o RU, mas que, para a UE27, que não para as economias mais afetadas como a Irlanda, o Luxemburgo, a Holanda, a Bélgica, Malta e Chipre, não colocaria problemas de grande ou especial envergadura.

Em segundo lugar importa valorizar o posicionamento específico nas relações económicas internacionais que a economia do Reino Unido tem desempenhado num horizonte de longo prazo, antes e depois do início da construção europeia, antes e depois do seu aprofundamento recente com o mercado interno e o euro (em que não entrou), antes e depois da crise financeira global de 2008.

O Reino Unido sempre procurou construir um posicionamento específico no contexto europeu e mundial, seja em termos de especialização económica, seja em termos de responsabilidades políticas e militares, que moldou, também, a sua própria inserção (específica) na União Europeia.

A lógica do Brexit, para aqueles que o defendem de forma relativamente racional no Reino Unido, apoia-se numa superação dos custos de curto prazo através da construção de vantagens de longo prazo associadas a um novo posicionamento na globalização e nas dinâmicas de comércio, investimento e produção suportado, territorialmente por uma aproximação reforçada aos EUA (também, nomeadamente, ao Canadá e ao Japão), no

²

A estimativa das consequências económicas do Brexit não pode ser suportada por estudos históricos de casos semelhantes. A utilização dos estudos de estimação do caso contrário, isto é, dos benefícios e vantagens resultantes da redução dos custos de transação e interação económica associados a processos de integração económica, nomeadamente à integração económica europeia, servindo de suporte para suprir aquela ausência, não pode, no entanto, ser aplicada diretamente sem uma dose acrescida de cuidados analíticos e interpretativos. A relevância dos serviços e do papel das barreiras regulatórias e não-pautais no caso do Brexit acrescenta dificuldades adicionais que importa valorizar e enfrentar.

³

Como se demonstra, nomeadamente, com a evolução macroeconómica do Reino Unido no pós-referendo caracterizada pela desvalorização da libra, em cerca de 12% em relação ao dólar, concretizada, no essencial, nos primeiros quatro meses posteriores ao referendo, pela aceleração da inflação de 0,5% para 2,6%, pela redução do ritmo anual de crescimento económico de cerca de 2% para pouco mais de 1% e pela inversão da tendência de crescimento do nível dos salários reais de um intervalo entre +1,8% e +1,4%, ao longo de 2016, para cerca de -0,6%, ao longo de 2017, acompanhando a subida da inflação e a redução do crescimento económico.

mundo desenvolvido, e pela revalorização da *Commonwealth*, no mundo emergente, e pela prossecução de um modelo de regulação económica e social bem mais favorável ao mundo dos negócios ao nível dos custos, das regulamentações e das restrições de concorrência.

Nesta lógica o Brexit seria não um processo de relativo isolamento nacionalista, mas, ao contrário, um caminho de afirmação do Reino Unido na globalização (sem a mediação da participação na União Europeia).

O posicionamento favorável no suporte à projeção da economia norte-americana em direção à Europa depois da segunda guerra mundial, beneficiando das vantagens do alargamento do ciclo de vida das tecnologias e dos produtos das corporações americanas liderantes no mercado para explorar as novas oportunidades de difusão da “americanização” dos modelos de produção e consumo no pós-guerra, poderia, agora, nestas visões pró-Brexit no Reino Unido, ser recriado no complexo processo de equilíbrio/desequilíbrio das projeções económicas, ambientais e migratórias no relacionamento do “Atlântico” com o “Pacífico”, entretanto alcançado a novo motor do crescimento económico mundial, bem como no não menos complexo processo de equilíbrio/desequilíbrio entre regulação pelo mercado e regulação pelo Estado nas principais áreas onde se jogam os desafios da eficiência e da equidade.

A posição defendida pelo governo britânico ao longo das negociações encetadas com a União Europeia para a concretização do Brexit, nomeadamente a saída do mercado interno e da união aduaneira e a tentativa de encontrar um novo acordo favorável à vocação consolidada do Reino Unido nos serviços de intermediação financeira e comercial, bem como na evolução dos movimentos migratórios, parece confirmar o referido centramento nos aspetos de posicionamento económico estratégico onde a esperança de sucesso é depositada nas possibilidades de um reforço da desregulamentação capaz de atrair investimentos e atividades na intermediação dos relacionamentos dinâmicos da globalização.

O desenrolar do processo negocial tem vindo, no entanto, a revelar crescentemente os limites e dificuldades⁴ da posição britânica na concretização do Brexit, em primeiro lugar pela necessária prevalência do edifício do mercado interno e das suas quatro liberdades (bens, serviços, capitais e pessoas) como uma todo (vantagens, custos, formas e regras de regulação) e em segundo lugar pela incipiência das propostas negociais relativas a um novo relacionamento económico entre o RU e a UE suscetível de acomodar vantagens partilháveis (atendendo, em especial, às atividades de serviços e de intermediação que constituem o coração da economia britânica).

A dimensão fiscal e financeira do “divórcio” não parece representar o centro das dificuldades. As perspetivas financeiras para o próximo período de programação estrutural já descontaram a saída de um dos maiores contribuintes líquidos da União e parece que será possível chegar a um acordo neste terreno.

Apesar da incerteza reinante, das divisões explícitas e evidentes nas forças políticas apoiantes do Brexit, com expressão na própria remodelação do governo e do negociador-chefe, e do ganho de relevância e expressão dos que, no Reino Unido, pensam ser aconselhável e possível um novo referendo que inviabilize na prática a concretização do Brexit a aproximação do prazo limite para a conclusão das negociações torna bastante provável que algum tipo de acordo possa ser formalizado, ainda que através de uma forma onde se contemplem (explicitamente ou não) vários desacordos a resolver posteriormente.

O esforço de análise na construção cenários pertinentes para avaliar as consequências do Brexit, tem vindo, por estas razões, a afastar-se dos simplismos iniciais associados às expressões de “soft” e “hard” Brexit.

Com efeito, enquanto o “soft” Brexit, que significaria uma aproximação ao estatuto dos países do espaço económico europeu, não parece comportar vantagens relevantes suficientes em relação ao status quo atual, se vai tornando cada vez menos provável, o “hard” Brexit, que significaria uma qualquer forma de não acordo, com ou sem período transitório 2019-2020, empurrando o relacionamento RU-UE para a disciplina da Organização Mundial do Comércio e da cláusula da nação mais favorecida, vai ganhando, ao contrário, alguma probabilidade.

4

Os defensores do Brexit parecem, muitas vezes, desconhecer que, por exemplo, na atualidade, o comércio total do Reino Unido com os Estados Unidos da América é inferior a cerca de 30 % do comércio total do Reino Unido com a União Europeia.

O Brexit parece, no estado atual das negociações, orientar-se, assim, para uma solução mais “hard” construída, ou pelo menos terminada, depois do prazo para a saída estabelecido pelo artigo 50 (março de 2019), mesmo que, como vimos, seja possível chegar a um acordo formal antes disso. O Brexit mais provável será sempre relativamente “hard” podendo tornar-se, não principalmente mais “soft”, mas seguramente mais positivo, inteligente e sustentável, se a União Europeia e o Reino Unido puderem vir a alcançar um acordo de livre comércio relativamente inovador e abrangente para lidar, nomeadamente, com as barreiras não-pautais, a prioridade aos serviços e o papel do investimento internacional num mundo dominado por cadeias de valor globalizadas (o acordo de novo tipo obtido com a Coreia do Sul, comportando várias fontes de inspiração, não seria, no entanto nem adequado, nem suficiente).

Este acordo de livre comércio inovador e abrangente não poderá ser alcançado sem um laborioso processo de trabalho e negociação que durará anos e não meses, apontando bem para além de 2021. Será eventualmente necessário esperar por más notícias das consequências de um Brexit relativamente “hard”, reforçadas, ou não, eventualmente, por más notícias relativas a perturbações económicas, monetárias e cambiais na globalização, mas não parece possível mitigar e reverter os impactos negativos imediatos sem a sua concretização.

No clima de incerteza reinante pode parecer difícil ou mesmo utópico alcançá-lo, no entanto, atendendo à história da construção europeia, ao sentido civilizacional dos seus resultados e à relevância do relacionamento do Reino Unido com os diferentes países, incluindo relevantemente Portugal, que dão vida à realidade “Europa”, é nossa convicção, concluído o presente estudo, que muito mais do que um divórcio, o que está em causa é a viabilização de novos tipos de relacionamento que permitam uma redefinição do balanço efetivo do poder político, económico, cultural e social resultante da conjugação de formas e áreas de expressão de soberania nacional e de soberania supranacional.

Desde que foi colocada a hipótese de saída do Reino Unido da União Europeia diversos estudos foram realizados, nomeadamente no período prévio à realização do referendo realizado pelo Governo britânico e como suporte a uma tomada de decisão de voto informada, quer sobre os cenários de relacionamento com a UE que poderiam vir a colocar-se no pós-Brexit quer sobre a própria dimensão potencial dos efeitos decorrentes do Brexit em cada um desses cenários.

Considerando a relevância das potenciais consequências económicas do Brexit para a economia e empresas portuguesas, entendeu a CIP - Confederação Empresarial de Portugal promover a realização de um estudo sobre as mesmas, que melhore a sua capacitação e dos seus associados na preparação das melhores respostas aos desafios decorrentes do Brexit. Estão definidos seis objetivos:

1. **Identificar os setores de bens e serviços mais relevantes** para a análise das consequências potenciais do Brexit para a economia e as empresas portuguesas, com base num conjunto de critérios económicos, relacionados com a relevância dos relacionamentos comerciais;
2. **Avaliar os impactos previsíveis nos fluxos de comércio internacional**, ao nível dos bens e dos serviços, no plano da reconfiguração do mercado interno europeu, recorrendo, nomeadamente, a modelos gravitacionais (exploração dos desfasamentos entre comércio real e comércio potencial) com suficiente dimensão crítica das observações e da desagregação por produtos e articulando a modelização das dinâmicas de oferta (exportação) e de procura (importação);
3. **Avaliar os impactos previsíveis ao nível dos fluxos de investimento internacional** e das formas de segmentação e espacialização presentes na organização das cadeias de abastecimento e de valor numa lógica de interpenetração entre a reconfiguração do mercado interno europeu e o aprofundamento da globalização;
4. **Mapear setorial e regionalmente os impactos previsíveis sobre a economia portuguesa** identificados, e realizar uma leitura das respetivas consequências e desafios para o tecido empresarial português, tomado numa segmentação envolvendo critérios dimensionais, tecnológicos, competitivos, concorrenciais e de posicionamento na cadeia de valor;
5. **Identificar os aspetos específicos do relacionamento económico entre Portugal e o Reino Unido** que tendem a moderar ou a amplificar os impactos e consequências detetados, bem como os aspetos associados aos direitos dos cidadãos com relevância económica (trabalho, rendimento, turismo, propriedade, fiscalidade,...), para fundamentar uma leitura global das implicações do Brexit para a economia e as empresas portuguesas, isto é, considerando não apenas os impactos mais globais da reconfiguração do mercado

interno europeu, das alterações da governação macroeconómica da Europa e das transformações das condições de financiamento e das orientações das políticas europeias de coesão e convergência, mas, também, os impactos resultantes do relacionamento específico entre as duas economias;

6. **Sistematizar de forma sintética e compreensível as consequências económicas do Brexit**, realizando um balanço global de oportunidades e ameaças, numa perspetiva dinâmica de desenvolvimento competitivo empresarial do Brexit para a economia portuguesa, formulando, adicionalmente, um conjunto de conclusões e recomendações relativas à reconfiguração das estratégias e práticas empresariais, à reorientação das políticas públicas e dos modelos de governança territoriais e à reconfiguração do padrão de especialização da economia portuguesa que permita otimizar o saldo de efeitos positivos e negativos.

O relatório final do estudo foi estruturado em oito capítulos fundamentais onde se desenvolvem as matérias relativas à modelização e avaliação de impactos e riscos, bem como aos diferentes eixos de análise e interpretação dos resultados obtidos, para tratar e integrar os objetivos que o estudo se propunha alcançar.

Os primeiros três capítulos procuram promover um enquadramento sintético, mas tão completo quanto possível, da investigação realizada e dos resultados obtidos. O primeiro capítulo aborda as motivações, alcance e significado do Brexit, o segundo capítulo apresenta uma síntese dos principais resultados dos estudos mais relevantes realizados por diversas instituições internacionais sobre o impacto do Brexit e o terceiro capítulo analisa a relevância do Reino Unido ao nível dos principais fluxos externos da economia portuguesa.

O quarto capítulo apresenta o quadro concetual e metodológico utilizado neste estudo para aferir as consequências económicas do Brexit na economia, nas empresas e nas regiões portuguesas.

Os três capítulos seguintes apresentam os resultados obtidos. O quinto capítulo apresenta os resultados da aplicação das diversas metodologias, identificando-se os principais efeitos potenciais do Brexit na economia e empresas portuguesas e medindo os principais riscos e oportunidades criados pelo processo. O sexto capítulo, considerando os resultados da análise apresentados no capítulo anterior, apresenta a avaliação da exposição das regiões portuguesas aos efeitos do Brexit, identificando aquelas que potencialmente podem ser mais afetadas por este processo. O sétimo capítulo procede, no final, a uma sistematização dos efeitos potenciais do Brexit, tomando em conta as características particulares do relacionamento económico entre Portugal e o Reino Unido que podem potenciar ou mitigar alguns dos riscos e oportunidades identificadas anteriormente.

O oitavo capítulo, que encerra o estudo, sistematiza um conjunto de conclusões e recomendações que procuram explicitar os elementos de utilidade mais relevante resultantes da investigação desenvolvida.

2. Os estudos realizados sobre o impacto do Brexit: síntese dos principais resultados

Desde que foi colocada a hipótese de saída do Reino Unido da União Europeia foram realizados diversos estudos sobre este processo e sobre os seus impactos.

Entre os diversos tipos de efeitos do Brexit que têm vindo a ser elencados e medidos em termos previsionais (efeitos no comércio, no PIB, nas importações, nas exportações, no nível de vida, no investimento direto estrangeiro, na migração), os económicos sobressaem como principal foco de preocupação, onde assumem protagonismo as implicações que certamente virão a ocorrer nos fluxos de trocas comerciais entre o Reino Unido e outros países europeus. Rapidamente se reuniu consenso em torno da que viria a ser a questão central na formulação de expectativas sobre a dimensão potencial do impacto económico do Brexit: o tipo de modelo de relacionamento comercial resultante das negociações entre o Reino Unido e a União Europeia, a adotar quer após o Brexit quer durante a sua fase de transição. *Brexit soft* e *Brexit hard* foram expressões adotadas para traduzir o grau de “corte” no relacionamento privilegiado que o Reino Unido venha a manter com a União Europeia, que assume conotações evidentes com a própria dimensão dos seus impactos económicos.

Na fase anterior à realização do referendo de 23 de junho de 2016 (grosso modo, entre o 2º semestre de 2015 e o primeiro semestre de 2016), diversas entidades e centros de investigação produziram estudos focalizados na identificação dos principais efeitos a considerar, na previsão da dimensão dos seus impactos (sobretudo para o Reino Unido), na perceção da assimetria desses impactos (para os setores e países europeus) e na distinção dos níveis de impactos a considerar consoante os tipos de relacionamento comercial futuro em que o Brexit viesse a derivar. Foi também nesta fase que surgiu a distinção entre os seus efeitos a curto e a longo prazo e que se começaram a tecer considerações sobre a adequação das metodologias de análise aplicadas à estimação dos efeitos previsionais do Brexit.

Após a realização do referendo e do arranque do processo negocial, os estudos começaram a focalizar-se na identificação dos setores com maior exposição ao risco e na estimação de impactos específicos a alguns países europeus. À medida que foram avançando as negociações, os estudos foram assumindo posições em torno de probabilidades quanto ao cenário mais provável do possível relacionamento do Reino Unido com a União Europeia.

Com a evolução do processo negocial, um cenário de *soft* Brexit parece estar cada vez mais posto de parte, permanecendo a expectativa sobre o grau de radicalismo de um Brexit tendencialmente mais *hard*.

No âmbito deste estudo sobre o impacto do Brexit na economia e nas empresas portuguesas, a leitura da extensa literatura produzida foi abordada numa perspetiva propositadamente seletiva, numa lógica de enquadramento e de mobilização das principais ideias no quadro do estudo aplicado a Portugal.

No Anexo 1 apresenta-se de forma mais detalhada uma síntese das conclusões dos principais estudos de referência publicados sobre o Brexit.

A leitura conjugada e transversal dos diversos estudos considerados permite retirar notas muito significativas sobre as consequências possivelmente associadas ao Brexit e as ilações potencialmente também aplicáveis à economia portuguesa:

- O impacto do Brexit será significativamente mais expressivo para o Reino Unido do que para qualquer outro dos seus parceiros comerciais europeus. Os efeitos do Brexit sobre o Reino Unido refletem, de forma agregada, as alterações dos fluxos comerciais que venham a ocorrer com todos os seus parceiros europeus (num universo

total que atinge cerca de 45%-50% das importações do Reino Unido), ao passo que, para cada um dos países europeus este efeito, embora expressivo, far-se-á sentir apenas em relação à relação bilateral com o Reino Unido (o Reino Unido representa entre 10% e 16% das exportações de Chipre, Irlanda, Luxemburgo e Malta, e entre 8% e 10% nos casos da Grécia, Espanha, Portugal, Bélgica, França, Alemanha e Suécia).

- O processo do Brexit traduzir-se-á numa reconfiguração do mercado interno europeu, havendo a possibilidade dos fluxos comerciais de determinados bens agora transacionados preferencialmente no seio da Europa comunitária (beneficiando das condições vantajosas do mercado interno) serem desviados, de forma mais ou menos substancial, para outros parceiros comerciais. As consequências serão tendencialmente mais gravosas para os setores exportadores portugueses consoante as negociações em curso se orientem no sentido da inviabilização de um acordo de comércio livre e confirmem o abandono integral do Reino Unido da união aduaneira, com o estabelecimento de taxas alfandegárias aos produtos originários da União Europeia. Acrescem outras considerações a ponderar, como a atual harmonização europeia de determinadas normas e padrões de qualidade que, progressivamente, poderá vir a implicar custos acrescidos em termos de standardização técnica, de qualidade ou ambiental e da própria verificação da sua conformidade.
- É consensual entre os diversos estudos publicados sobre o Brexit a previsão de que a economia britânica continuará a crescer após o Brexit, embora a um ritmo mais lento do que existiria sem a ocorrência do Brexit. É na dimensão deste abrandamento esperado da economia britânica que os estudos realizados se diferenciam (com maior ou menor nível de pessimismo), quer em relação às diferenças entre o impacto a curto e a médio/longo prazo, quer em relação às diferenças para os diversos cenários de relacionamento comercial que potencialmente se materializem na sequência do processo negocial em curso.

Os estudos mais credíveis situam estas previsões de penalização para o ritmo de crescimento do Reino Unido num intervalo de variação entre os -1,3% e -5,5% do PIB, no curto prazo (até 2020). A longo prazo, diversas estimativas coincidem em intervalos de contração da dimensão da economia britânica (PIB) de cerca de -1,5% (no cenário de EEE⁵) até valores mais expressivos de cerca de -5% a -7% (no cenário WTO⁶). Algumas previsões mais pessimistas chegam a estimar uma contração do PIB do Reino Unido superior a 10% no cenário WTO (*House of Commons Select Committee* (2018) e Rabobank (2017)).

Refira-se que apenas um dos estudos realizados (Minford et al. (2015)) concluiu no sentido de uma previsão otimista de crescimento para o Reino Unido na sequência do Brexit, tendo sido alvo de duras críticas por parte da comunidade científica envolvida em estudos similares, quanto à desadequação dos pressupostos considerados e das metodologias de análise aplicadas.

O cenário de acordo comercial bilateral entre o Reino Unido e a UE será sempre menos penalizante (quer para o Reino Unido quer para a UE) do que um cenário de relacionamento futuro entre o Reino Unido e a UE baseado nas regras da WTO.

- O impacto penalizante no crescimento económico do Reino Unido, a longo prazo e com reflexos numa diminuição sistemática do seu ritmo de crescimento económico, será muito mais expressivo do que a poupança que o Reino Unido fará com o fim das transferências líquidas para a União Europeia (estas últimas, talvez um dos principais argumentos, a par do tema polémico da crise dos refugiados e da política europeia de imigração, que sustentou a decisão dos britânicos de apoio ao Brexit no referendo realizado) ou com a sua diminuição expressiva, de acordo com o tipo de acordo que vier a estabelecer-se entre o Reino Unido e a UE.

Os argumentos mobilizados nas análises de impacto do Brexit a curto prazo⁷ não se têm confirmado nos níveis mais pessimistas das previsões efetuadas. O clima negocial em curso e a expectativa de ser possível negociar um Brexit *soft* poderão ter ajudado a explicar que as previsões pessimistas para o impacto dois anos após o

⁵ Cenário que assume que o Reino Unido permanece membro do EEE (Espaço Económico Europeu), continuando a beneficiar do acesso ao mercado único europeu.

⁶ Cenário que assume que a futura relação da UE com o RU será baseada nas regras da WTO (Organização Mundial do Comércio).

⁷ Perspetivados como impactos negativos na economia do RU, derivados de 3 efeitos principais: efeito da transição para um patamar de menor abertura ao comércio internacional, efeito da incerteza sobre as decisões económicas e efeito de instabilidade das condições financeiras.

referendo não se tenham confirmado na sua máxima expressão⁸. Ainda assim, com maior ou menor expressão a curto prazo, os indícios parecem confirmar a expectativa de que a fatura do Brexit se traduzirá numa redução a prazo da dimensão económica do Reino Unido, com reflexos consequentes nas diversas economias com as quais estabelece trocas comerciais. O PIB do Reino Unido cresceu em 2016 e 2017 a um nível similar ao de 2015 (média de 2%/ano) embora o Reino Unido tivesse descido no ranking das economias mundiais que mais crescem. Em 2018 e 2019 está previsto que o PIB do Reino Unido cresça 1,4% e 1,5%, segundo previsões do FMI, o que dá indícios que confirmam o abrandamento previsto do seu ritmo anual de crescimento.

- Os diversos tipos de efeitos identificados a propósito do Brexit e a sua dimensão evidenciam um efeito de desconstrução europeia claramente oposto aos exercícios de construção que têm vindo a suceder-se nos diversos processos de alargamento da UE. Prevalece, no Brexit, uma lógica de resultados *lose-lose* (embora, naturalmente, com assimetrias consideráveis entre atividades económicas e entre países), por oposição às lógicas *win-win* que têm acompanhado os sucessivos processos de alargamento da UE.
- O impacto do Brexit nos diversos países europeus é perspetivado como fortemente assimétrico, e influenciado pelo tipo de modelo de relacionamento comercial futuro que venha a ser negociado entre o Reino Unido e a UE e do nível de fluxos comerciais que cada país estabelece com o Reino Unido. Este impacto será sempre mais forte para o Reino Unido do que para qualquer outro dos países europeus, dado o maior nível de dependência comercial que o Reino Unido apresenta em relação à UE do que o da UE em relação ao Reino Unido. O estudo sobre o impacto do Brexit na economia holandesa (*CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, 2016*) salienta o facto da Holanda ter fluxos comerciais com o Reino Unido acima da média da UE, pelo que sofrerá perdas mais significativas com o Brexit.

No cenário em que se aplicam as regras da WTO, as estimativas deste estudo apontam para reduções do volume de exportação do Reino Unido de -23,2%, da UE 27 de -3,0% e da Holanda de -3,2%, com reflexos na redução do PIB (base 2030) no Reino Unido de -4,1%, na UE27 de -0,8%, e na Holanda de -1,2%. As estimativas apontam também para reduções do valor total das exportações do Reino Unido de -21,8%, sendo esta redução em relação à Holanda de -44,5% e em relação à UE27 de -51,3%, por contrapartida de um ligeiro aumento para o resto do mundo (+1,7%).

Num cenário em que se considera a existência de um acordo bilateral de comércio com o RU, estes impactos tornam-se mais moderados: reduções do volume de exportação do Reino Unido de -13,2%, de -1,7% para a UE 27 e de -1,9% para a Holanda, com reflexos na redução do PIB (base 2030) no Reino Unido de -3,4%, de -0,6% na UE27, e de -0,9% na Holanda. As estimativas apontam também para reduções do valor total das exportações do Reino Unido de -12,5%, sendo esta redução em relação à Holanda de -24,9%, em relação à UE27 de -31,0%, por contrapartida de um ligeiro aumento para o resto do mundo (+1,2%).

Para Portugal é prevista uma diminuição do PIB em 0,9% no cenário da WTO e em 0,7% no cenário do acordo comercial. Estes resultados de Portugal são o 4º nível de impacto mais significativo nos 22 países analisados pelo Estudo⁹.

Esta estimação deve ser vista, de acordo com os autores do estudo, como um impacto mínimo, uma vez que não estão a ser considerados outros fatores para além dos efeitos relacionados com o comércio (fatores como os impactos de curto-prazo, o investimento direto estrangeiro, a emigração e os efeitos financeiros podem aumentar as perdas).

⁸

O estudo sobre as consequências de curto prazo do Brexit - *HM Treasury analysis: the immediate economic impact of leaving the EU – Treasury – Maio de 2016* traçou cenários pessimistas também para outros indicadores económicos do Reino Unido no curto prazo (2 anos após o referendo). Analisando as estatísticas oficiais mais recentes do governo britânico verifica-se que estas previsões não se comprovaram na sua máxima expressão pessimista. O preço da habitação não desceu (cresceu 3% nos últimos 12 meses), a taxa de desemprego não aumentou (diminuiu 4,2% entre março e maio de 2018, comparativamente a 4,8% entre Julho e Setembro de 2016), os salários médios reais por semana não desceram (mantém-se relativamente estáveis, com descida de 0,4% entre Maio de 2018 e Maio de 2016). Em termos cambiais também não foi acompanhado o nível de pessimismo das estimativas (a taxa de câmbio efetiva da libra desceu apenas 0,7% (comparando maio de 2018 com julho de 2016) e entre julho de 2016 e julho de 2018 a libra desvalorizou apenas cerca de 4% em relação ao euro). A dívida pública (excluindo os bancos do setor público) aumentou cerca de £ 519 milhões (11%) entre junho de 2016 e junho de 2018 (bastante abaixo das estimativas), enquanto a dívida dos bancos do setor público aumentou 144 milhões (20%) no mesmo período (também abaixo das estimativas). A inflação, pelo contrário, comporta-se de acordo com as previsões feitas por este estudo, estando a taxa de inflação (12 meses) nos 2,4%.

⁹

O estudo apresenta agregadamente: os três Países Bálticos; a Bélgica e o Luxemburgo; e a Croácia, Chipre e Malta.

O estudo publicado em 2018 pelo FMI (FMI, 2018) continua a sustentar a validade da tese que o impacto do aumento das barreiras comerciais será muito heterogéneo entre os países da UE (Irlanda, Holanda e Bélgica serão os países mais afetados). Portugal ficaria, num cenário de acordo de comércio bilateral entre o RU e a UE após o Brexit, na 6ª posição dos países da UE mais afetados (redução da produção de cerca de 0,2%), descendo para 12ª lugar no cenário de uma relação com base nas regras da WTO (redução da produção de cerca de 0,4%).

- Para além de se perspetivar como fortemente assimétrico nos diversos países europeus, o impacto do Brexit é influenciado por fatores diversos, diretos (exemplo da dimensão dos fluxos comerciais bilaterais) e indiretos (exemplo da perceção dos agentes económicos sobre a incerteza implícita ao Brexit). Num dos primeiros estudos publicados a propósito do impacto do Brexit nos países europeus (*Global Counsel*, 2016), Portugal ficou posicionado no 4º lugar (considerado de exposição significativa) de um ranking de 27 países europeus de exposição ao risco do Brexit. De acordo com as medidas de exposição usadas no estudo, Portugal é um país que será afetado de forma expressiva pela diminuição das contribuições do Reino Unido para o orçamento da UE e pela incerteza que o Brexit trará para a economia portuguesa e para as empresas (é considerado que a incerteza causada pelo Brexit terá um maior impacto em economias com um maior gap negativo entre o seu output real e potencial, como Portugal em 2015, com um gap estimado no PIB de -3,1% em relação ao potencial). A relevância das exportações portuguesas para o Reino Unido, o número de residentes portugueses a viver no Reino Unido, a ligação da banca portuguesa ao Reino Unido e a perceção negativa que os portugueses têm da União Europeia (que poderia ser agravada pelo Brexit) também são medidas de exposição que afetam Portugal significativamente. Este estudo também considera que o Brexit poderá ter um impacto político amplo na UE devido à perturbação das dinâmicas das políticas internas e pelo perigo de contágio das ideias de desintegração da UE e que a UE poderá perder força internacionalmente sem o RU.
- Os setores do Reino Unido identificados como mais expostos aos impactos do Brexit são o automóvel, químico e farmacêutico (os mais dependentes das trocas comerciais com a UE), bem como os serviços financeiros e profissionais, a Ciência e a Tecnologia, a indústria criativa e a construção. Os reflexos nas diversas economias europeias dependerão, sobretudo, do nível de fluxos comerciais que estabeleçam com o Reino Unido e com os níveis de investimento direto estrangeiro realizados no Reino Unido.

O estudo da Holanda (*CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis*, 2016) estima que, num cenário WTO, os impactos esperados do Brexit sejam mais expressivos na contração da produção holandesa nos setores ligados à indústria alimentar (-5,5%), à indústria química, borracha e plásticos (-4,8%), ao setor automóvel e seus componentes (-5,0%), bem como ao equipamento eletrónico (-5,3%). Os reflexos estimados no valor das exportações destes setores são ainda mais expressivos: indústria alimentar (-9,6%), à indústria química, borracha e plásticos (-5,5%), ao setor automóvel e seus componentes (-5,5%), bem como ao equipamento eletrónico (-9,8%).

Em relação à economia espanhola (*Global Counsel*, 2015) são referidos os investimentos de grande dimensão realizados por empresas espanholas no Reino Unido: a Ferrovial opera quatro aeroportos, incluindo o maior, Heathrow; a Iberdrola detém a Scottish Power (uma das seis maiores empresas de serviços públicos do Reino Unido); o Santander possui o quinto maior banco do Reino Unido; em 2010, a British Airways e a Iberian Airlines fundiram-se na forma do *International Airlines Group*.

A economia espanhola beneficia também de uma importante parcela de turistas britânicos (representam cerca de um quarto dos visitantes estrangeiros), acolhendo também cerca de 800 mil britânicos a viver em Espanha.

A própria instabilidade macroeconómica da economia espanhola na sequência da grave crise económica que afetou a Europa no período 2008-2012 é um dos fatores de fragilidade apontados à sua capacidade de absorver as consequências macroeconómicas da incerteza que poderá derivar do Brexit.


- O impacto do Brexit para a UE e para as empresas europeias, se perspetivado para o pior cenário de Brexit, sem acordo (e sem período de transição), poderá traduzir-se em acréscimos consideráveis de custos (alfandegários, documentos de circulação, ...), para além de manter em patamares insustentavelmente elevados os níveis de incerteza quanto à (in)existência de um período de transição e quanto à profundidade e complexidade dos níveis de harmonização regulatória que virão a ser necessários.

O Brexit poderá resultar no aumento expressivo dos procedimentos alfandegários (número, complexidade, tempo e custo), na imposição de barreiras tarifárias e não tarifárias (com acréscimos significativos de custos e criação de barreiras no acesso ao mercado) e na necessidade de ultrapassar diversas barreiras económicas implícitas ao grau de divergência regulatório que vier a existir (direitos aduaneiros, verificações procedimentais,

compatibilização de legislações divergentes, avaliações de conformidade, estrangulamentos diversos). O tempo que demorará a estabilizar estes procedimentos é difícil de quantificar.

A perceção geral que resulta dos diversos estudos publicados sobre o Brexit é a de que o processo não tem vencedores e que as negociações atualmente em curso deveriam permitir minimizar os impactos negativos que se preveem para as diversas economias europeias em termos de contração esperada do ritmo de crescimento económico. O cenário *loose-loose* que consensualmente deriva das diversas previsões efetuadas sobre o impacto do Brexit oscila quanto à sua intensidade e quanto à sua assimetria (entre setores e países), embora sempre em patamares claramente penalizantes para a economia europeia no seu conjunto.

A importância que os fluxos comerciais bilaterais com o Reino Unido atualmente assumem em cada uma das economias europeias é o principal fator explicativo na dimensão que o impacto do Brexit pode vir a assumir nessas mesmas economias, embora seja também unânime que existem fatores considerados imprevisíveis, que poderão agravar (mais do que atenuar) a dimensão desses impactos. Entre estes fatores imprevisíveis encontram-se os de ordem política, em que se salienta o enorme grau de imprevisibilidade implícito à perturbação das dinâmicas das políticas internas da UE, ao perigo de contágio das ideias de desintegração da UE e à potencial perda de força internacional de uma UE sem Reino Unido. Outros fatores de imprevisibilidade são apontados, como a incerteza na perceção generalizada existente em cada economia sobre os impactos esperados do Brexit, ou a própria dimensão dos laços histórico-culturais na explicação de níveis reais de relacionamento económico, comercial e financeiro mais profundos do que o esperado em termos potenciais.



3. Enquadramento: a relevância do Reino Unido nos fluxos externos portugueses

A pertinência do presente estudo justifica-se pela relevância que o Reino Unido assume nos fluxos externos portugueses, nomeadamente nas exportações portuguesas e nos investimento e remessas de emigrantes recebidas em Portugal.

Embora como já referido a UE seja mais importante para o RU do que o Reino Unido para a UE, a realidade é que aquele mercado assume alguma importância para diversos países, setores ou empresas.

De facto, a relevância do Reino Unido na economia portuguesa é evidenciada pela sua presença entre os principais e mais estabelecidos parceiros no comércio internacional de bens e serviços e no investimento direto em Portugal, dimensões onde se posiciona em lugares de destaque, com especial incidência sobre um conjunto de setores/produtos considerados estratégicos neste relacionamento bilateral.

A relevância do Reino Unido nas exportações dos diversos países é bem patente quando se consideram os dados do comércio de bens e serviços em 2016 para o conjunto dos países em análise, verificando-se que o Reino Unido representa entre um mínimo de 1,9% das exportações para a Croácia e um máximo de 23,2% no caso da Noruega, com um valor médio de 7,9% (Quadro 1).

Para Portugal, no comércio de bens e serviços, o mercado britânico surge com um dos principais mercados, contabilizando, em 2016, mais de 8 mil milhões de dólares de exportações, com saldos da balança comercial francamente positivos para a economia nacional.

Na ótica dos bens, o Reino Unido é o quarto principal destino das exportações portuguesas (Quadro 2), representando, em 2016, um total de exportações de mais de 3.917 milhões de dólares, o equivalente a 7,0% dos fluxos totais - a seguir a Espanha (26,2%), França (12,6%) e Alemanha (11,6%), tendo as exportações crescido, desde 1995, a uma taxa média de 2,0%/ano.

Na ótica dos serviços, a posição cimeira do Reino Unido enquanto parceiro estratégico reforça-se, sendo o principal mercado de destino das exportações nacionais de serviços (Quadro 3), com transações na ordem dos 4.404 milhões de dólares (15% do fluxos totais) em 2016 e um crescimento médio anual desde 2010, de 5,1% ao ano. Neste *ranking*, o Reino Unido é seguido por países como a França (14,9%), a Espanha (12,5%) e a Alemanha (9,6%).

Em termos setoriais, dezasseis grupos de produtos representam, conjuntamente, perto de 90% das exportações portuguesas para o Reino Unido (Quadro 4). Estas atividades económicas devem ser objeto de particular atenção no processo de definição do perfil de relacionamento futuro, dada a sua importância na estrutura de relacionamentos comerciais com o RU. Para uma série de outros produtos, o Reino Unido é o principal mercado comprador em 2016, estando aqui contemplados os produtos “90. Serviços criativos, artísticos e de espetáculo”, onde mais de metade da exportação intracomunitária é direcionada para este parceiro (56,3%) e “91. Serviços de bibliotecas, arquivos e museus e outros serviços culturais” (66,9%, com taxa de crescimento desde 1995 de 25,9%/ano). Também estas atividades devem merecer alguma atenção pois, fruto da alteração do quadro de relacionamento podem ver posto em causa o seu principal mercado.

Quadro 1. Peso do Reino Unido nas Exportações de Bens e Serviços dos vários países | 2016

País exportador	Peso do Reino Unido no total de exportações (em %, 2016)	País exportador	Peso do Reino Unido no total de exportações (em %, 2016)
Áustria	3,5	Lituânia	5,9
Bélgica	10,6	Luxemburgo	3,8
Bulgária	3,2	Malta	5,9
Canadá	3,8	Holanda	11,3
Croácia	1,9	Nova Zelândia	5,9
Chipre	16,2	Noruega	23,2
República Checa	5,8	Polónia	7,6
Dinamarca	8,1	Portugal	8,4
Estónia	2,8	Roménia	5,3
Finlândia	6,0	Singapura	3,2
França	9,1	Eslováquia	6,5
Alemanha	8,9	Eslovénia	2,4
Grécia	6,1	Coreia do Sul	4,0
Hungria	4,4	Espanha	9,8
Islândia	12,4	Suécia	7,1
Irlanda	14,4	Suíça	15,5
Itália	7,0	Turquia	14,4
Japão	4,5	Estados Unidos	7,6
Letónia	7,1	Média global	7,9

Nota: os países da UE são apresentados por ordem alfabética. Incluem-se os outros países fora da UE, considerados para simular os diferentes tipos possíveis de relacionamento comercial.

Fonte: EY-AM&A com base em dados da UNCTAD (extração a 21-02-2018)

Quadro 2. Principais destinos das exportações portuguesas de bens

Posição (rank, 2016)	Parceiro	Exportações (mil dólares, 2016)	Peso no total (em %, 2016)	Taxa média de crescimento anual (em %, 1995-2016)
1	Espanha	14.567.161	26,2%	6,9%
2	França	7.008.230	12,6%	3,6%
3	Alemanha	6.481.146	11,6%	1,2%
4	Reino Unido	3.917.423	7,0%	2,0%
5	EUA	2.728.367	4,9%	4,6%
6	Holanda	2.073.983	3,7%	2,5%
7	Itália	1.914.920	3,4%	4,3%
8	Angola	1.663.004	3,0%	7,7%
9	*Bélgica	1.347.919	2,4%	0,9%
10	Marrocos	789.847	1,4%	11,5%
11	China	748.948	1,3%	15,9%
12	Polónia	637.027	1,1%	18,6%
13	Brasil	596.206	1,1%	5,6%
14	Suíça	591.983	1,1%	1,3%
15	Suécia	530.854	1,0%	0,2%

Nota: os países são apresentados por ordem decrescente do valor das exportações portuguesas que lhes são destinadas. A TMCA da Bélgica corresponde ao período 1999-2016.

Fonte: EY-AM&A com base em dados da UNCTAD (extração a 21-02-2018)

Quadro 3. Principais destinos das exportações portuguesas de serviços

Posição (rank, 2016)	Parceiro	Exportações (milhões de dólares, 2016)	Quota de mercado (em %, 2016)	Taxa média de crescimento anual (em %, 2010-2016)
1	Reino Unido	4.404	15,0%	5,1%
2	França	4.368	14,9%	6,0%
3	Espanha	3.659	12,5%	1,5%
4	Alemanha	2.815	9,6%	3,3%
5	EUA	1.596	5,4%	5,7%

Fonte: EY-AM&A com base em dados da UNCTAD (extração a 23-02-2018)

Quadro 4. Principais produtos exportados por Portugal para o Reino Unido

Produtos (CPA 2008)	Valor (euros, 2016)	Peso (em %, 2016)	Taxa média de crescimento anual (em %, 1995-2016)
29 Veículos automóveis, reboques e semi-reboques	569.416.882	16,1%	5,3%
27 Equipamento elétrico	338.402.975	9,6%	3,5%
14 Artigos de vestuário	286.740.221	8,1%	-0,4%
26 Produtos informáticos, eletrónicos e óticos	277.339.765	7,9%	6,2%
28 Máquinas e equipamentos, n.e.	231.880.325	6,6%	11,8%
22 Artigos de borracha e de matérias plásticas	193.192.111	5,5%	9,8%
25 Produtos metálicos transformados, exceto máquinas e equipamentos	177.665.231	5,0%	6,3%
10 Produtos alimentares	164.342.010	4,7%	6,3%
21 Produtos farmacêuticos e preparações farmacêuticas de base	145.456.013	4,1%	11,8%
15 Couro e produtos afins	139.875.788	4,0%	-2,8%
13 Produtos têxteis	134.369.049	3,8%	-2,2%
24 Metais de base	121.112.397	3,4%	14,1%
17 Papel e cartão e seus artigos	115.508.146	3,3%	-1,0%
23 Outros produtos minerais não metálicos	93.589.965	2,7%	1,9%
31 Mobiliário	91.322.848	2,6%	13,8%
16 Madeira e cortiça e suas obras, exceto mobiliário; obras de espartaria e de cestaria	86.919.061	2,5%	0,0%

Fonte: EY-AM&A com base em dados do Eurostat (extração a 23-02-2018)

Há um conjunto de produtos que registaram fortes crescimentos médios anuais entre 1995 e 2016, constituindo-se como áreas de afirmação no relacionamento com o Reino Unido e que podem vir a ser travados pelas novas variáveis introduzidas pelo Brexit (Quadro 5).

Quadro 5. Produtos exportados para o Reino Unido com maiores crescimentos médios anuais 1995-2016

Produtos (CPA 2008)	Valor (euros, 2016)	Peso (em %, 2016)	Taxa média de crescimento anual (em %, 1995-2016)
12 Produtos da indústria do tabaco	29.198.594	0,8%	69,7%
91 Serviços de bibliotecas, arquivos e museus e outros serviços culturais	1.310.220	0,0%	25,9%
74 Outros serviços de consultoria, científicos, técnicos e similares	72.980	0,0%	18,9%
24 Metais de base	121.112.397	3,4%	14,1%
31 Mobiliário	91.322.848	2,6%	13,8%

Fonte: EY-AM&A com base em dados do Eurostat (extração a 23-02-2018)

É possível destacar ainda produtos que resultam de uma coincidência cruzada entre a especialização das exportações por produto nacionais face à média europeia e o perfil de importações por produto do Reino Unido da UE, como é o caso do produto “19: Coque e produtos petrolíferos refinados” (20% acima da média europeia e representando 2,4% das importações totais britânicas do espaço europeu), que se podem afirmar como uma área de oportunidade pouco explorada pelas empresas portuguesas, assumindo-se como hipótese a explorar e a salvaguardar.

Nos serviços é também possível, desde já, destacar as tipologias para as quais o Brexit pode assumir-se como um risco claro, recuperando-se, para tal, alguns dos os critérios utilizados na identificação dos produtos mais vulneráveis à saída do Reino Unido da UE.

O grande protagonista das exportações de serviços nacionais para ao Reino Unido têm sido as “Viagens e Turismo” que representam mais de metade deste fluxo (57,6%) numa tendência de crescimento que, no período 2010-2016, foi de 8,6%/ano. Em 2016, passaram por Portugal cerca de 2 milhões de hóspedes britânicos que despenderam mais de 9,5 milhões de noites. De facto, a larga maioria dos turistas europeus que chegaram a Portugal em 2016 eram ingleses, representando 21% dos hóspedes e 28% das dormidas em estabelecimentos hoteleiros, tendo crescido a um ritmo médio anual desde 2010 de cerca de 10%/ano em ambos os casos. A quebra do poder de compra dos ingleses é por isso, uma ameaça dado o impacto na dinâmica turística nacional que tem beneficiando a economia portuguesa e que tem contribuído para que o turismo tenha vindo a assumir uma importância crescente, representando, em 2016, 7,1% do VAB total, com uma taxa de variação face ao ano anterior de 9,9%.

Conjuntamente com o turismo, os serviços de transporte assumem-se como grupos em que Portugal apresenta uma especialização das suas exportações quando comparado com o perfil europeu, enquanto os serviços financeiros são os que mais apostam no mercado britânico, sendo este o destino de 41,1% dos movimentos deste grupo.

Para além dos fluxos comerciais, o Reino Unido tem também uma relevância quer como origem dos fluxos de Investimento Direto Estrangeiro (IDE) recebidos em Portugal quer das remessas de emigrantes.

O Reino Unido foi o quarto país com maior investimento em Portugal em 2016. Apesar disso, o Reino Unido apresentou valores distantes da Holanda, de Espanha e do Luxemburgo, os principais países de origem do IDE em Portugal em 2016, que representavam em conjunto os países de destino de cerca de 67% do total do IDE.

O IDE do Reino Unido em Portugal cresceu desde 2008 a uma taxa média apenas de cerca de 3%, muito longe de outros países que apresentaram taxas acima de 10%, com destaque para o Chipre com uma taxa média de crescimento de 40% e a China com 139%.

Quadro 6. Principais grupos de serviços de exportação portuguesa para o Reino Unido

Grupo de serviços	Exportações (milhões de euros, 2016)	Quota de mercado (em %, 2016)	Taxa média crescimento anual (em %, 2010-2016)	Peso do Reino Unido nas exportações totais intra UE (em %, 2016)
Viagens e Turismo	2.267	57,3%	8,6%	22,6%
Transportes	887	22,4%	9,8%	22,9%
Outros serviços fornecidos por empresas	366	9,3%	5,3%	14,4%
Serviços de telecomunicações, informáticos e de informação	218	5,5%	13,7%	23,1%
Serviços financeiros	90	2,3%	7,3%	41,1%
Serviços pessoais, culturais e recreativos	49	1,2%	3,4%	35,3%

Fonte: EY-AM&A com base em dados do Eurostat (extração a 23-02-2018)

Quadro 7: Principais países de origem do Investimento Direto do Estrangeiro (IDE) em Portugal (2016)

Posição (rank, 2016)	País	IDE em Portugal (milhões de euros, 2016)	Peso no total (% , 2016)	Taxa média de crescimento anual (% , 2008-2016)
1	Holanda	27 726,9	25,1%	13,4%
2	Espanha	26 791,7	24,2%	4,1%
3	Luxemburgo	20 142,1	18,2%	17,1%
4	Reino Unido	9 138,1	8,3%	2,8%
5	França	5 966,3	5,4%	3,4%
6	Brasil	2 842,0	2,6%	12,3%
7	Bélgica	1 934,5	1,7%	13,0%
8	Suíça	1 913,2	1,7%	17,4%
9	EUA	1 796,5	1,6%	5,8%
10	Alemanha	1 779,3	1,6%	-5,9%
11	China	1 750,3	1,6%	138,9%
12	Malta	1 135,9	1,0%	12,5%
13	Chipre	847,5	0,8%	40,0%
14	Irlanda	837,6	0,8%	2,4%
15	Angola	764,9	0,7%	28,1%

Fonte: EY-AM&A com base em dados do Banco de Portugal

No que respeita às remessas de emigrantes, em 2016, as remessas de emigrantes provenientes do Reino Unido representavam cerca de 8,5% do total das remessas recebidas, sendo o Reino Unido o terceiro principal país de origem destas remessas. França e Suíça, tradicionais destinos de emigração portuguesa destacam-se claramente dos outros países, com um peso de cerca de 34% e 21% do total das remessas recebidas pelos portugueses, respetivamente.


Dos países representados no quadro, o Reino Unido foi dos que apresentou uma das maiores taxas médias de crescimento anual desde 1996 como país de origem das remessas de emigrantes recebidas, superando países como França ou Suíça. Estes números refletem bem a importância crescente que o Reino Unido vem a ter como destino de emigração dos portugueses.

Quadro 8: Principais países de origem das Remessas de Emigrantes recebidas em Portugal em 2016

Posição (rank, 2016)	País	Remessas Emigrantes (milhões de euros, 2016)	Peso no total (% , 2016)	Taxa média de crescimento anual (% , 1996-2016)
1	França	1 122,6	33,6%	0,1%
2	Suíça	697,3	20,9%	1,0%
3	Reino Unido	285,0	8,5%	6,1%
4	Alemanha	253,7	7,6%	-0,1%
5	EUA	243,2	7,3%	-1,7%
6	Angola	205,9	6,2%	20,3%
7	Espanha	141,1	4,2%	6,3%
8	Luxemburgo	124,3	3,7%	2,2%
9	Bélgica	78,9	2,4%	2,0%
10	Holanda	48,1	1,4%	3,5%
11	Canadá	31,4	0,9%	-4,1%
12	Brasil	21,2	0,6%	1,3%
13	Suécia	11,4	0,3%	6,7%
14	África do Sul	10,0	0,3%	0,5%
15	Venezuela	8,7	0,3%	1,6%

Fonte: EY-AM&A com base em dados do Banco de Portugal

Globalmente, os dados apresentados neste capítulo revelam bem a relevância do Reino Unido para os diversos fluxos externos nacionais, nomeadamente de bens, serviços, investimento e transferências, sinalizando neste caso também os movimentos de pessoas, o que justifica por si só um acompanhamento cuidadoso do processo do Brexit.



4. O quadro concetual e metodológico do estudo das consequências do Brexit na economia e nas empresas portuguesas

Se os estudos referidos anteriormente apresentam um quadro geral dos impactos potenciais associados ao Brexit, justifica-se aprofundar a análise no sentido de detalhar as consequências económicas do Brexit para a economia e as empresas portuguesas.

A análise desses impactos potenciais do Brexit na economia e nas empresas portuguesas suscita a interpretação de resultados a partir de diferentes prismas de abordagem, que vão desde a dimensão destas duas economias e das economias europeias com as quais estas mantêm relacionamentos económicos em setores comuns, até à suscetibilidade de relacionamento económico induzida pela (dis)semelhança das suas estruturas produtivas, à modelização de impactos expectáveis decorrentes da alteração do enquadramento do relacionamento comercial, ou ainda à tentativa de extrapolar, coerentemente a partir das alterações históricas de relacionamento comercial, efeitos de alterações das condições comerciais existentes na UE.

Implícita ao Brexit está a desconstrução do atual modelo de relacionamento económico europeu, para a qual não há precedentes históricos que permitam modelizar parâmetros económicos de suporte a uma análise preditiva robusta da situação após a mudança de enquadramento do atual relacionamento. Dificuldade acrescida é, naturalmente, o facto de ainda não ser conhecido o modelo final em que estabilizará o relacionamento do Reino Unido com os países europeus, o que recomenda a realização de leituras previsionais deste impacto para diferentes cenários desse enquadramento, bem como o facto de as diferenças nas capacidades produtivas dos diferentes países europeus serem suficientemente expressivas para se poderem também identificar oportunidades, e não apenas riscos, decorrentes do Brexit.

Este estudo mobiliza assim abordagens complementares para avaliar a sensibilidade da economia, setores e empresas portuguesas ao Brexit, considerando diversas dimensões que lhe estão associadas, desde o impacto da esperada contração da economia britânica, até aos efeitos que decorrem da alteração do quadro de relacionamento económico entre Portugal e o Reino Unido, tomando em atenção, neste domínio, os setores de contacto ou divergência mais expressivos na estrutura de relacionamento setorial entre os dois países face às respetivas estruturas produtivas e às trocas bilaterais que realizam entre si ou com outros países, e os setores potencialmente mais sensíveis à mudança do enquadramento de relacionamento comercial, considerando uma leitura do potencial de competição decorrente da capacidade exportadora de outros países europeus.

4.1 O quadro metodológico da avaliação dos impactos

As análises efetuadas enquadram-se numa lógica de avaliação de risco, mas também de oportunidades de que Portugal poderá beneficiar por aproveitamento de situações de incapacidade ou insuficiente capacidade produtiva por parte de outras economias europeias (em que se verifiquem riscos setoriais de maior intensidade nessas economias europeias do que na portuguesa). A possibilidade de se vir a aumentar o nível de exportações portuguesas (dirigidas ao Reino Unido ou a outros países europeus) constitui uma oportunidade potencial decorrente da turbulência associada ao Brexit.

As duas linhas fundamentais de avaliação dos impactos do Brexit incidirão assim sobre:

- **Análise dos efeitos sobre a economia portuguesa dos potenciais impactos do Brexit em termos de contração da economia britânica** – utilizam-se os resultados dos principais estudos realizados para a economia do Reino Unido apresentados anteriormente para analisar os efeitos macroeconómicos estimados da contração da

economia do Reino Unido na procura dirigida à economia portuguesa, com enfoque particular nas exportações, no IDE, no turismo e nas remessas de emigrantes;

- **Análise de riscos e oportunidades para os fluxos comerciais decorrentes da alteração do quadro de relacionamento económico do Reino Unido com a UE** – nesta dimensão procuram avaliar-se os riscos e oportunidades para os fluxos de bens e serviços bilaterais decorrentes com base em diferentes abordagens:

- **Abordagem 1 - Análise do risco para as exportações portuguesas de mudança de enquadramento do relacionamento comercial** – esta análise é efetuada com suporte num modelo gravitacional, para a leitura, em termos globais, dos impactos comerciais que potencialmente podem ser esperados, em função da alteração da tipologia de relacionamento futuro entre a UE e o Reino Unido.

Esta análise permite verificar, nos casos em que há significância estatística, a razoabilidade de uma expectativa de perda potencial de fluxos de bens e serviços com destino ao Reino Unido, e de analisar as diferenças implícitas aos diferentes tipos de relacionamento comercial. A análise dos resultados setoriais permite identificar os produtos e serviços que enfrentam maiores riscos de elevada redução potencial das suas exportações caso o Brexit conduza a ter um relacionamento dos tipos analisados.

- **Abordagem 2 – Análise de riscos e oportunidades por comparação entre comércio real e potencial** - medição de riscos e oportunidades por comparação do comércio bilateral efetivo de produtos entre os 28 países da UE (comércio real) com o comércio potencial estimado por aplicação de metodologia de análise gravitacional às exportações dos países considerados (28 países da UE). O racional subjacente à análise valoriza os níveis de encontro/desencontro entre os produtos importados pelo Reino Unido e onde, simultaneamente, há capacidade exportadora da economia portuguesa (sem especificações inerentes à alteração do tipo de enquadramento comercial).

As diferenças resultantes da comparação entre o comércio real e o comércio potencial obtido pelo modelo, quando analisadas à luz da expressão que esses setores representam na estrutura portuguesa de exportações para o Reino Unido, oferecem uma leitura da análise de risco de relacionamento comercial existente nesses setores. Para os setores mais sujeitos ao risco de relacionamento comercial, apresenta-se uma análise complementar, implícita ao dinamismo importador (por comparação do comércio real com o comércio potencial estimado em termos de importações), que procura distinguir, para estes setores, os que ficam mais expostos a risco derivado do perfil de exportação portuguesa ou a risco decorrente da dinâmica de importação do Reino Unido.

Esta análise permite tecer considerações sobre:

- i) a competição exercida por outros países europeus nos setores portugueses mais sujeitos ao risco de relacionamento comercial (capacidade produtiva/exportadora expressiva de outros países europeus);
 - ii) produtos portugueses “protegidos” dos efeitos do Brexit, justificável por razões históricas e de ordem cultural (comércio real expressivamente superior ao potencial);
 - iii) a capacidade de identificar oportunidades na ameaça (nos setores em que o risco de Portugal é inferior ao de outros países europeus com estruturas produtivas próximas da portuguesa);
- **Abordagem 3 - Análise do risco para as exportações portuguesas da existência de desvio das importações do Reino Unido** – esta análise conjuga os riscos inerentes ao desvio das importações do Reino Unido para outras economias (europeias ou outras) nos setores onde se identifica maior potencial de risco na economia portuguesa (maiores exportações e nível de risco associado). O racional subjacente à análise considera a existência de diferentes níveis de significância dos impactos na economia portuguesa, decorrentes do risco de desvio de importações britânico, assumindo que este risco é mais elevado quando as importações britânicas são fortemente mais concentradas nos países europeus do que no Resto do Mundo e, em particular, quando Portugal é um parceiro comercial relevante nesses produtos importados pelo Reino Unido.

Nos casos em que seja expressivo o peso de parceiros comerciais de fora da União Europeia nas importações do Reino Unido, considera-se que será mais baixo o risco de desvio de comércio britânico, uma vez que, mesmo com as atuais condições de relacionamento comercial privilegiado, a Europa já não tinha capacidade de se sobrepor ao relacionamento comercial estabelecido com esses países.

- **Abordagem 4 - análise do risco para as exportações portuguesas decorrente da resposta das importações britânicas à alteração de condições comerciais** – tomando por base a resposta das importações britânicas ao Alargamento da UE a Leste, em 2004, procuram tirar-se ilações desse processo de construção europeia e das respetivas implicações em termos de alteração do relacionamento comercial existente até então, para o processo de desconstrução europeia em curso. O racional subjacente à análise valoriza os aumentos das

importações do Reino Unido após o aparecimento de novas condições comerciais em 2004, como sinalizador dos produtos que poderão vir a ser mais afetados com a mudança dessas mesmas condições comerciais. Esta análise de sensibilidade será tanto mais valorizada quanto maior o peso do produto nas exportações portuguesas, e quanto maior for a facilidade de o Reino Unido encontrar parceiros comerciais substitutos desses produtos na Europa.

- **Abordagem 5 - Análise das oportunidades associadas à possibilidade de Portugal substituir importações ou exportações britânicas** – uma análise que coloca a possibilidade de a economia portuguesa reforçar o seu relacionamento comercial com o Reino Unido em alguns produtos e/ou de substituir a economia britânica no seu relacionamento comercial com outros países europeus, em particular nos produtos em que Portugal tenha capacidade exportadora.
 - i) Se Portugal já exporta com relevância e tem capacidade produtiva relevante num determinado produto: oportunidade de Portugal substituir importações do Reino Unido (quando estas são elevadas) de outros países europeus. A turbulência decorrente do Brexit pode permitir **aumento da exportação de Portugal para o Reino Unido;**
 - ii) Se Portugal já exporta com relevância e tem capacidade produtiva relevante num determinado produto: oportunidade de Portugal substituir exportações do Reino Unido para outros países europeus. A turbulência decorrente do Brexit pode permitir **aumento da exportação de Portugal para outros países europeus;**
 - iii) Se Portugal não exporta com relevância, mas tem capacidade produtiva: oportunidade de Portugal começar a exportar “novos produtos”, seja para o Reino Unido (se Reino Unido tem importação elevada do produto) seja para outros países europeus (se outros países europeus têm importação elevada do produto). A turbulência decorrente do Brexit pode permitir **aumento da exportação de Portugal para o Reino Unido e para outros países europeus.** Esta oportunidade potencial deve ser analisada do ponto de vista da exequibilidade do esforço de arranque de um processo exportador até agora inexistente e da própria dimensão, capacidade de gestão e perfil das empresas portuguesas envolvidas.
- **Análise da exposição das regiões portuguesas aos efeitos do Brexit** – esta análise tem por objetivo identificar as regiões portuguesas potencialmente mais afetadas pelo Brexit em função da sua estrutura produtiva e mapear setorial e regionalmente os impactos previsíveis sobre a economia portuguesa.

Apresenta-se em seguida a metodologia utilizada para desenvolver cada uma das abordagens

Análise dos efeitos sobre a economia portuguesa dos esperados efeitos do Brexit em termos de contração da economia britânica

Um dos principais efeitos potenciais do Brexit sobre a economia e empresas portuguesas decorre dos efeitos que este processo tem na própria economia do Reino Unido.

Constituindo o Reino Unido um mercado relevante para as empresas portuguesas em muitos setores, bem como a origem de turistas ou de diversos fluxos financeiros com destino a Portugal, um impacto significativo do Brexit sobre esse mercado terá consequências relevantes sobre a economia e as empresas portuguesas.

Como já vimos, os estudos efetuados sobre o impacto do Brexit na economia britânica projetam reduções mais ou menos significativas da atividade económica no Reino Unido, quer no curto quer no longo prazo, com uma redução do crescimento potencial. Essa contração da atividade económica no Reino Unido resultará na diminuição da procura dirigida a Portugal e também na menor capacidade de o Reino Unido dirigir a Portugal alguns fluxos.

Para a avaliação dos efeitos decorrentes dessa contração da atividade económica no Reino Unido sobre a economia Portuguesa são estimadas as equações que medem a sensibilidade histórica de variáveis como as exportações portuguesas, totais e dos diversos bens e serviços, com destino ao Reino Unido, ou os fluxos de IDE e as remessas de emigrantes com origem no Reino Unido e destino a Portugal, à evolução do PIB no Reino Unido. Para algumas variáveis foi possível estimar com qualidade estatística relações de cointegração entre aquelas variáveis e o PIB britânico, noutros casos foi só possível estimar as elasticidades históricas.

Os impactos potenciais são assim medidos por projeção das consequências sobre estas variáveis dos impactos estimados sobre o PIB britânico nos diversos estudos que têm sido realizados.

Análise de riscos e oportunidades para os fluxos comerciais decorrentes da alteração do quadro de relacionamento económico do Reino Unido com a UE

As análises dos riscos e oportunidades associados à alteração do quadro de relacionamento económico do Reino Unido com a UE procuram avaliar em que medida a desconstrução do atual modelo de relacionamento económico europeu afetará os diversos fluxos económicos entre Portugal e o Reino Unido. Não havendo, como referido, precedentes históricos que possam ser usados como referência, é necessário adotar diversas abordagens para procurar identificar e quantificar os diversos impactos potenciais.

Uma das metodologias centrais da medição dos riscos e oportunidades para as exportações portuguesas decorrentes da alteração do quadro de relacionamento entre o Reino Unido e a UE são os modelos gravitacionais¹⁰.

A abordagem gravitacional é, do ponto de vista metodológico, uma teoria relacional, que descreve o grau de interação espacial entre dois ou mais pontos de um modo análogo aos fenómenos físicos, a qual tornou-se útil para descrever fenómenos sociais no espaço, tais como a migração de populações, viagens de turismo e, acima de tudo, fluxos de bens, capitais e informação, bem como movimentos de tráfego.

A ideia genérica subjacente ao modelo gravitacional advém da física, mais concretamente da Lei da Gravidade, à qual deve também a sua designação. Na física, um “fluxo” é encarado como o resultado da atração entre dois objetos e a atração, por sua vez, está positivamente relacionada com as massas dos objetos, pelo que a atração entre dois objetos com massa mais elevada é maior do que entre dois objetos com massa mais reduzida. Por outro lado, a distância mútua dos dois objetos influencia a atração, fazendo com que quanto mais afastados estiverem os objetos, menor seja a atração mútua entre eles¹¹.

Quando os fluxos são vistos em termos de comércio internacional, os objetos passam a corresponder ao país exportador e ao país importador. As “massas” dos países são dadas pela dimensão das suas economias, das quais resulta um certo potencial de comércio. Quanto maiores forem as economias dos países envolvidos numa troca comercial, maiores serão os fluxos de comércio que se estabelecem entre eles, embora a distância mútua que decorre entre eles origine resistências ao comércio, nomeadamente, devido aos custos de transporte e ao tempo (para além de outros fatores como tarifas de importação, controlos de fronteira, restrições quantitativas, etc., fatores estes que se assemelham a custos de transporte indiretos ou artificiais, no sentido em que não estão relacionados com a distância mas sim com o simples facto de que os bens são transportados de um país para outro, estando subjacentes nesse processo distâncias culturais e psicológicas).

Da dimensão das economias do país exportador e do país importador emergem, respetivamente, a oferta potencial e a procura potencial, o que, por seu turno, conduz a um fluxo potencial de comércio entre os dois países. Este fluxo está sujeito a certos fatores de resistência ao comércio, os quais são atenuados através de acordos fundamentalmente relacionados com os custos de transporte artificiais.

Em termos económicos, esta linha de raciocínio deixa entender que os fluxos efetivos de comércio entre dois países dependem, por um lado, da procura do importador e da oferta do exportador, bem como dos custos de comércio (custos de transação). Normalmente, o custo de transação é aproximado pela distância conjuntamente com as características específicas de uma relação bilateral entre dois países (partilha de uma língua, ou fronteira comum); a procura do importador é aproximada pelo produto e rendimento per capita do país, e a oferta do exportador também é aproximada pelo produto e rendimento per capita do país.

Quando se recorre à abordagem gravitacional para modelizar os fluxos de comércio internacional, existem, então, três aspetos que devem ser considerados: (i) a oferta potencial total (ou exportações) de um país para o

¹⁰

A metodologia aqui apresentada é tributária de um trabalho anterior efetuado para análise do impacto do Alargamento da UE, publicado no estudo A ECONOMIA PORTUGUESA E O ALARGAMENTO DA UE.

¹¹

A teoria clássica da gravidade afirma que a força de atração “ a_{ij} ” entre duas entidades “ i ” e “ j ” é proporcional às respetivas massas “ m_i ” e “ m_j ” e inversamente proporcional ao quadrado da distância “ d_{ij} ”, em que $a_{ij} = \gamma m_i m_j d_{ij}^{-2}$, em que γ é um fator de proporcionalidade constante).

mercado mundial; (ii) procura potencial total (ou importações) de um país dirigida ao mercado mundial; (iii) fatores que criam resistência ao comércio e que, deste modo, afetam o grau de intensidade de comércio (ex: barreiras tarifárias e custos de transporte). Ou seja, esta tipologia de modelos sugere que os fluxos de comércio entre dois países dependem positivamente da sua dimensão e negativamente da distância entre eles.

As tecnologias e as dotações de fatores, como se sabe, não são idênticas pelo mundo; elas alteram-se ao longo do tempo e podem ser transferidas entre países. As teorias de comércio, por norma, explicam porque é que os países podem trocar diferentes produtos, mas não explicam porque é que determinadas ligações comerciais entre países são mais fortes que outras nem porque é que os níveis de comércio entre países tendem a aumentar ao longo do tempo; ou seja, as teorias de comércio são capazes de explicar porque é que o comércio ocorre, mas não a extensão do comércio.

Os modelos gravitacionais, neste contexto, devem ser encarados como um instrumental de apoio às teorias de comércio uma vez que permitem levar em consideração um leque mais alargado de fatores que ajudam a explicar, precisamente, a extensão do comércio como um aspeto fundamental dos fluxos de comércio internacional. Para além disso, os modelos gravitacionais possuem uma capacidade acrescida de explicar a variação de fluxos comerciais bilaterais numa grande variedade de países e períodos, revelando uma robustez econométrico-estatística pouco comum nas relações económicas agregadas.

O modelo gravitacional permite, no essencial, explicar o padrão efetivo atual de fluxos de comércio e estimar indícios potenciais de evolução comportamental, beneficiando ainda, comparativamente a outras ferramentas, da sua necessidade por dados internacionalmente comparáveis, e que estão normalmente disponíveis, vantagens estas que são, sobremaneira, importantes quando se pretendem modelizar fluxos de comércio, desenvolver cenários de comércio para países em transição e explorar processos de integração em agregados transnacionais e industrializados.

Neste sentido a abordagem gravitacional para modelizar os padrões de comércio das diversas economias afetadas pelo Brexit, vai ser efetuada de duas formas distintas. Por um lado, vai permitir estimar a alteração de potencial de comércio de cada país com o Reino Unido tendo em conta a sua nova situação no quadro das relações económicas mundiais, em que o objetivo fundamental desta utilização de um modelo gravitacional consiste no estudo das relações de comércio bilateral entre os diversos países e o Reino Unido no quadro da potencial introdução de barreiras comerciais. Por outro, pela comparação entre o comércio potencial e efetivo vai permitir detetar situações de relacionamento particular e identificar áreas de oportunidade e fatores mitigadores.

Habitualmente, os três conjuntos fundamentais de dados utilizados nos modelos gravitacionais são o PIB do país exportador, o PIB do país importador e a distância entre os países que trocam entre si. O racional económico destes dados é óbvio. Em primeiro lugar, o PIB do país exportador evidencia a capacidade económica do país, uma vez que quanto mais o país produz, mais pode exportar, pelo que maiores PIB implicam maiores exportações. Em segundo lugar, o PIB do país importador é uma medida da capacidade de mercado desse país. Quanto maior for o mercado, mais pode importar. Finalmente, a distância constitui uma medida indireta dos custos de transação entre países, pelo que quanto maior for a distância entre dois países, maiores serão os custos de transporte, seguros, entre outros, e, portanto, reduz-se, potencialmente, o volume de comércio entre países. Outros dois conjuntos de dados são, também, normalmente utilizados nos modelos gravitacionais e dizem respeito às populações dos países que trocam entre si. A população do país exportador possui um efeito negativo no volume de comércio uma vez que é sinónimo de capacidade do mercado doméstico, pelo que quanto maior for o mercado doméstico, menos pode ser exportado. Por outro lado, o efeito da população do país importador sobre o comércio é de certa forma ambíguo. Alguns investigadores demonstram que a população do país importador tem um efeito positivo sobre o comércio já que evidencia capacidade de mercado do país importador. Outros investigadores são da opinião que aquele conjunto de dados possui um efeito negativo no comércio devido ao excedente de força de trabalho que, de acordo com as teorias de Hecksher-Ohlin, diminui as importações de bens intensivos em trabalho, o que tem repercussões em termos do total de importações. Para além destes conjuntos de dados, grande parte da literatura económica sobre estes temas procede a uma combinação daqueles nos modelos gravitacionais, nomeadamente através da apresentação do rácio entre PIB e população (PIB per capita). Este conjunto de dados representa o nível de desenvolvimento do país e constitui uma medida da relação entre as dotações de capital e trabalho. Quer o PIB per capita do país exportador quer o PIB per capita do país importador originam um efeito positivo nos fluxos de comércio. Finalmente, e em

complemento dos conjuntos de dados mencionados supra, utilizam-se variáveis *dummy* com o objetivo de detetar relações específicas entre os países envolvidos no estudo, as quais variam sobretudo de acordo com a especificidade dos objetivos do estudo. Estes modelos permitem modelizar os elementos centrais das análises (ver anexo metodológico detalhado).

Para além da utilização dos modelos gravitacionais e de forma complementar, fazem-se depois diversas análises de risco para as exportações portuguesas, considerando diversas dimensões e cenários para os efeitos do Brexit. Nessas análises são ponderados elementos de relevância que cada risco possa assumir na economia portuguesa e de pertinência do risco de exposição ao Brexit. Para cada uma das análises efetuadas são atribuídos níveis de risco de exposição ao Brexit (4 níveis de risco). Estes níveis de risco são atribuídos em função dos níveis de dispersão de cada variável considerada e de uma análise conjunta dos níveis de risco que cada variável representa para cada produto. Os critérios de atribuição destes níveis de risco de exposição ao Brexit (parciais em termos de indicadores, e agregados em termos de cada análise) são detalhados, caso a caso, no capítulo seguinte no quadro da aplicação da metodologia. Importa salientar que os próprios limiares de atribuição destes níveis de risco são sujeitos a uma leitura de sensibilidade quanto à sua aderência e significância do impacto potencial na economia portuguesa, e que estes recomendam, por vezes, leituras cautelosas dos dados estatísticos. As análises de sensibilidade apresentadas são, por isso, equilibradas em termos de uma análise de pertinência do risco que se conjuga com uma análise de relevância do risco na atribuição de níveis de risco de exposição ao Brexit.

As análises efetuadas foram aplicadas aos países e grupos de países aos quais se consideravam mais adequadas, e que se detalharão na metodologia específica. Da mesma forma, a seleção dos produtos a considerar de forma privilegiada na análise abrange produtos a 2 dígitos da CAE (Classificação Portuguesa das Atividades Económicas) e a 3 dígitos da CAE, sendo que os níveis de risco atribuídos aos produtos a 3 dígitos obedecem a uma análise de coerência face aos níveis de risco desse produto a 2 dígitos.

Para medir as oportunidades de Portugal aumentar exportações por via da substituição de importações britânicas hoje com origem noutros mercados ou importações de outros países hoje com origem no Reino Unido são analisadas as possibilidades de a turbulência decorrente do Brexit ter efeitos mais significativos nos relacionamentos comerciais bilaterais do Reino Unido com outros países da UE do que os que tem no relacionamento entre o Reino Unido e Portugal podendo esses efeitos diferenciais ser explorados por Portugal para reforçar a sua posição quer no Reino Unido em detrimento de outros países quer noutros países em detrimento do Reino Unido.

Os resultados globais dos níveis setoriais de risco de exposição ao Brexit obtidos em cada uma das análises efetuadas são, depois, globalmente conjugados na estabilização final dos impactos setoriais do Brexit na economia portuguesa. Nessa análise conjugada são identificados quatro grandes grupos de setores, segundo a estimativa de sensibilidade ao Brexit:

- Grupo 1: setores de risco elevado e com peso elevado nas exportações portuguesas (consideram-se cumulativamente todos os setores que obtiveram classificação “elevado” nas análises apresentadas);
- Grupo 2: setores de risco baixo e com peso baixo nas exportações portuguesas;
- Grupo 3: setores de oportunidade
 - Atividades com peso na economia portuguesa e com comércio potencial significativamente acima do comércio real (margem de progresso, num quadro em que a “turbulência” induzida pelo Brexit pode permitir que Portugal aproveite a sua capacidade produtiva em produtos que até agora não tiveram protagonismo no relacionamento comercial com a UE);
 - Atividades com comércio real acima do potencial, e com peso nas importações do Reino Unido, mas em que o risco da economia portuguesa pode ser atenuado pelo facto de outros países parceiros do Reino Unido nesses produtos terem risco mais elevado;
- Grupo 4: setores resilientes com “proteção histórica”.

Análise da exposição das regiões portuguesas aos efeitos do Brexit

A análise da exposição regional ao Brexit procura avaliar quais as regiões NUTS III portuguesas potencialmente mais afetadas pelo processo.

A metodologia adotada para aferir a exposição regional ao Brexit considera o grau de especialização regional em setores de risco ao nível das variáveis apresentadas no Quadro 9, assumindo a hipótese de que o risco é tanto maior quanto mais intensiva a estrutura produtiva de um território nos setores referenciados. É determinado o quociente de especialização com a mesma fórmula aplicada ao quociente de exportações, aplicado a cada uma das variáveis, tendo como base de referência a média nacional (PT=1).

Quadro 9. Variáveis de referência e critérios de risco para o cálculo da exposição regional ao Brexit

Variáveis	Ano	Fonte	Critérios de risco	
			Bens	Serviços
Exportações de bens*	2017	INE, Estatísticas do Comércio Internacional de Bens	<ul style="list-style-type: none"> • muito elevado: especialização > 100 em todos os quocientes; • elevado: especialização > 100 em três quocientes; 	<ul style="list-style-type: none"> • muito elevado: especialização > 100 em todos os quocientes; • elevado: especialização > 90 em dois quocientes;
Pessoal ao Serviço nos estabelecimentos	2015	INE, Sistema de Contas Integradas das Empresas	<ul style="list-style-type: none"> • médio alto: especialização > 100 em dois quocientes; 	<ul style="list-style-type: none"> • médio: especialização > 90 num quociente;
Volume de negócios nos estabelecimentos	2015		<ul style="list-style-type: none"> • médio: especialização > 100 num quociente; 	<ul style="list-style-type: none"> • indeterminado (n.a.): não é possível retirar uma conclusão com base nestes indicadores ou estão sujeitos a sigilo estatístico.
Valor Acrescentado Bruto das empresas	2016		<ul style="list-style-type: none"> • indeterminado (n.a.): não é possível retirar uma conclusão com base nestes indicadores ou estão sujeitos a sigilo estatístico. 	<ul style="list-style-type: none"> • não se aplica à variável exportações

Fonte: EY-AM&A

4.2 Os referenciais do estudo: os países, os bens e serviços e critérios de seleção

A nova configuração do relacionamento económico entre Portugal e o Reino Unido na sequência do Brexit é uma questão fundamental na aferição dos impactos desta nova realidade na economia portuguesa. Tendo subjacente este dado e, com o objetivo de estimar os riscos potenciais de desvio de comércio associados ao Brexit decorrentes da alteração do quadro de relacionamento, foram selecionados para a análise para além dos países da UE, um conjunto de países que podem simular as possíveis situações futuras do Reino Unido com o objetivo de sinalizar em que medida o estar fora da UE e em diferentes circunstâncias tem constituído um diferencial em termos de fluxos de relacionamento económico.

Tipificação do potencial relacionamento futuro entre o Reino Unido e a UE

Para aferição dos impactos do Brexit na economia Portuguesa é fundamental tipificar a nova configuração do relacionamento económico entre Portugal e o Reino Unido. Tendo subjacente este dado e, com o objetivo de estimar os riscos potenciais de desvio de comércio associados ao Brexit decorrentes da alteração do quadro de relacionamento, foram selecionados para a análise para além dos países da UE, um conjunto de países que podem simular as possíveis situações futuras do Reino Unido com o objetivo de sinalizar em que medida o estar fora da UE e em diferentes circunstâncias tem constituído um diferencial em termos de fluxos de relacionamento económico.

Foram considerados quatro tipos potenciais de relacionamento futuro do Reino Unido com a UE, utilizando-se os países que hoje se encontram nas situações referidas como representativos desse potencial relacionamento futuro entre o Reino Unido e a UE¹²:

- **um relacionamento mais próximo em termos de mercado único europeu**, que no atual quadro corresponde a um relacionamento do tipo que existe com os países do EEE (Espaço Económico Europeu) e a Suíça;
- **um relacionamento mais próximo em termos de união aduaneira**, que no atual quadro corresponde a um relacionamento do tipo que existe com a Turquia;
- **um relacionamento mais distante**, mas enquadrado por um acordo comercial da "nova geração", que no atual quadro corresponde a um relacionamento do tipo que existe com a Coreia;
- **um relacionamento sem qualquer acordo comercial**, mas com países de nível de desenvolvimento equivalente, que no atual quadro corresponde a um relacionamento do tipo que existe com os EUA, Singapura, Canadá, Japão, Austrália, Nova Zelândia.

Tendo em conta quer a informação que vai sendo disponibilizada sobre o processo de negociação quer as posições públicas que têm vindo a ser assumidas, é possível ter uma avaliação das questões suscitadas por cada um destes tipos de relacionamento:

- **Acordo do tipo da Islândia, Noruega e Liechtenstein** – este tipo de acordo incorpora como condições algumas questões que o Reino Unido tem assumido como intransponíveis, nomeadamente a jurisdição do Tribunal Europeu, a liberdade de circulação, as contribuições financeiras e a autonomia regulatória;
- **Acordo do tipo da Suíça** - este tipo de acordo incorpora como condições algumas questões que o Reino Unido tem assumido como intransponíveis, nomeadamente a liberdade de circulação, as contribuições financeiras e a autonomia regulatória;
- **Acordo do tipo da Ucrânia** - este tipo de acordo incorpora como condições algumas questões que o Reino Unido tem assumido como intransponíveis, nomeadamente a jurisdição do Tribunal Europeu e a Autonomia regulatória;
- **Acordo do tipo da Turquia** - este tipo de acordo incorpora como condições algumas questões que o Reino Unido tem assumido como intransponíveis, nomeadamente a política comercial independente;
- **Acordo do tipo da Coreia e do Canadá** - acordo de comércio livre, sem contribuições financeiras- este tipo de acordo parece o mais provável neste momento por não ir contra as principais questões que têm sido assumidas pelo Reino Unido.

Não obstante esta avaliação sobre os cenários mais prováveis e tendo também em conta os objetivos da análise são consideradas as várias possibilidades para serem estimados os efeitos potenciais nos vários cenários.

12

Deve destacar-se que a utilização destes países como sinalizadores da potencial situação futura do Reino Unido face à UE é a solução possível, mas constitui uma limitação clara que deve ser considerada na avaliação dos resultados pois nenhum dos países tem as características do Reino Unido sendo somente o facto de ter um relacionamento com a UE semelhante ao que se perspetiva que o Reino Unido venha a ter que conduz à sua consideração na análise. Uma verdadeira análise de impactos exigiria ter a mesma economia em duas situações distintas, mas isso raramente acontece nas ciências sociais. Nesse sentido, a análise visa mais detetar tendências ou riscos do que estimar a magnitude dos efeitos.

Quadro 10. Países selecionados como tipologia possível do relacionamento futuro do RU com PT

Tipo de relacionamento	Países selecionados
Próximo do mercado europeu	<ul style="list-style-type: none"> Islândia Noruega Suíça
Próximo em termos de união aduaneira	<ul style="list-style-type: none"> Turquia
Distante mas enquadrado por um acordo comercial da "nova geração"	<ul style="list-style-type: none"> Coreia
Sem acordo mas com países de nível de desenvolvimento equivalente	<ul style="list-style-type: none"> EUA Singapura Canadá Japão Austrália Nova Zelândia

Identificação dos setores de bens e serviços a considerar na análise

A seleção de setores alvo de análise foi feita tendo por base a classificação estatística dos produtos por atividades na Comunidade Europeia de 2008 (CPA 2008). O uso desta classificação estatística permite a comparabilidade comunitária da produção de bens e serviços, universo de inserção de Portugal e do Reino e a mais aproximada da lógica da CAE (Classificação Portuguesa das Atividades Económicas) usada em Portugal. Neste processo, partiu-se do nível de produtos a 2 dígitos, o que representa um universo de 88 conjuntos de bens e serviços, conforme apresentado no Quadro 22, em anexo, definindo-se cinco critérios de seleção, e selecionando-se por conjugação dos mesmos a lista de produtos a ponderar de forma mais específica para análise do impacto setorial potencial do Brexit:

- critério 1: relevância dos produtos na estrutura de exportações de Portugal para o Reino Unido, considerando-se os produtos que representam, em 2016, mais de 2,5% do total de exportações portuguesas para o Reino Unido, com o pressuposto de não excluir qualquer produto relevante no relacionamento comercial entre estas duas economias;
- critério 2: relevância do Reino Unido nas exportações ou saídas portuguesas do produto, considerando-se uma representatividade do Reino Unido nas exportações portuguesas do produto no total exportado ou no valor transacionado intra-UE28 superior a 20%, visando incluir na análise os produtos nos quais o Reino Unido é um mercado relevante no contexto mundial e europeu;
- critério 3: compatibilidade da especialização portuguesa¹³ por produto exportado com a intensidade de importação do Reino Unido, considerou-se, os produtos para os quais o quociente de especialização de exportações (QE) para UE é superior a 1 e, simultaneamente, representam no mínimo 2% do total das importações do Reino Unido com origem na UE. Com esta conjugação de critérios pretende-se analisar os setores que representam uma oportunidade para Portugal, uma vez que são selecionados os produtos nos quais o país é especializado e que são simultaneamente dos produtos mais importados pelo Reino Unido;
- critério 4: produtos identificados na auscultação realizada a alguns agentes económicos em que o Reino Unido assume grande importância;
- critério 5: produtos nos quais se têm verificado maiores níveis de crescimento médios anuais nos anos mais recentes (1995-2016), que se analisam as áreas de afirmação no relacionamento com o Reino Unido e que podem vir a ser travados pelas novas variáveis introduzidas pelo Brexit.

¹³

O Quociente de Especialização (QE) com base nas exportações mede o quão mais intensas são as exportações de Portugal num determinado produto face à média europeia sendo, por isso, calculado como o rácio entre o peso das exportações portuguesas do produto *i* no total nacional exportado e o peso das exportações europeias desse produto no total exportado pela UE. Se $QE > 1$, então especialização na exportação do produto, se $QE = 1$, então especialização de exportação do produto semelhante e se $QE < 1$, então não especializado na exportação do produto considerado.

Estes critérios foram individualmente usados na avaliação da relevância dos produtos nos relacionamentos Portugal-Reino Unido, e foram cumulativamente adicionados à lista final. Refira-se, a este propósito, que alguns dos produtos são selecionáveis por mais do que um dos critérios.

O critério 1 isola dezasseis grupos de produtos (Quadro 23) que, conjuntamente, representam perto de 90% das exportações portuguesas para o Reino Unido sendo, por isso, atividades económicas para as quais se deve olhar com particular atenção no processo de definição do perfil de relacionamento futuro, dada a sua importância na estrutura de relacionamento comercial com o Reino Unido.

Com base no critério 2 sinalizam-se os produtos em que o Reino Unido é o principal mercado comprador (Quadro 24), estando aqui contemplados, de forma destacada, os “90. Serviços criativos, artísticos e de espetáculo”, onde mais de metade da exportação intracomunitária é direcionada para este parceiro (56,3%) e os “91. Serviços de bibliotecas, arquivos e museus e outros serviços culturais” (66,9%), a que se associam os “21. Produtos farmacêuticos e preparações farmacêuticas de base”.

Recorrendo ao critério 3 são identificados os produtos que resultam de uma coincidência cruzada entre a especialização face à média europeia das exportações nacionais por produto e o perfil de importações por produto do Reino Unido com origem na UE (Quadro 25) e que correspondem aos produtos “19: Coque e produtos petrolíferos refinados” (20% acima da média europeia e representando 2,4% das importações totais britânicas do espaço europeu), o que pode significar uma área de oportunidade pouco explorada pelas empresas portuguesas, assumindo-se como hipótese a explorar e a salvaguardar.

No que respeita ao critério 4, a auscultação a alguns agentes económicos permitiu identificar com desagregação a 3 dígitos outros subprodutos em que o Reino Unido assume grande importância (Quadro 26). A larga maioria desses subprodutos tinha já sido identificada por um dos critérios anteriores ao nível de 2 dígitos, com a exceção do produto “325 Instrumentos médicos e dentais e fornecimentos associados” que se destaca pelo grau de inovação que está teoricamente implícito à sua produção e à diversificação das relações comerciais.

Por último, o critério 5 que considerou os produtos nos quais se tem verificado maiores níveis de crescimento médios anuais nos anos mais recentes (1995-2016) (Quadro 5), verifica-se que alguns produtos já foram identificados por critérios anteriores e noutros casos os elevados crescimentos estão associados a níveis de partida muito reduzidos e correspondem a produtos com representatividade muito baixa nas exportações portuguesas.

Assim, conjugando os vários critérios, resulta o conjunto de produtos apresentado no Quadro 11 e que correspondem aos setores que serão potencialmente mais sensíveis à ocorrência do Brexit e que serão especificamente considerados no processo de modelização para a determinação de impactos na economia e empresas portuguesas.

A introdução de países extraeuropeus na análise implicou o recurso a bases de dados internacionais para obtenção de estatísticas comparáveis de exportações e importações de produtos, recorrendo-se, para tal à UNCTAD, cuja classificação adotada é a *Standard International Trade Classification (SITC) Revision 3*, para a qual foi, posteriormente, estabelecida a correspondência com a classificação CPA 2008.

Os primeiros três critérios anteriores foram também aplicados na seleção dos grupos de serviços apresentados no Quadro 29 a Quadro 31 com maior exposição ao Brexit, recorrendo-se à classificação a dois dígitos da *Balance of Payments and International Investment Position Manual – Sixth Edition (BPM6) do International Monetary Fund (IMF, 2009)* - cuja lista completa consta do Quadro 28 em anexo - uma vez que o setor dos serviços não é devidamente aprofundado na classificação CPA 2008.

A aplicação daqueles critérios aos serviços identificou seis grupos de serviços que representaram, no seu conjunto, cerca de 3,9 mil milhões de euros de exportações (98,1% do total de serviços exportados pela economia portuguesa), onde se integram as Viagens e Turismo, os Transportes, os Outros serviços fornecidos por empresas, os Serviços de telecomunicações, informáticos e de informação, os Serviços financeiros e os Serviços pessoais, culturais e recreativos (Quadro 12).

Quadro 11. Lista de produtos a considerar para análise dos efeitos comerciais potenciais do Brexit, (CPA 2008)

Produtos CPA 2008	Critérios Aplicados					Exportações de Portugal para o RU (em euros, 2016)	Peso (em %, 2016)	Taxa média de crescimento anual (em %, 1995-2016)
	C1	C2	C3	C4	C5			
10 Produtos alimentares						164.342.010	4,7%	6,3%
102 Produtos da indústria transformadora de peixes, crustáceos e moluscos						40.750.137	1,2%	4,9%
13 Produtos têxteis						134.369.049	3,8%	-2,2%
14 Artigos de vestuário						286.740.221	8,1%	-0,4%
15 Couro e produtos afins						139.875.788	4,0%	-2,8%
17 Papel e cartão e seus artigos						115.508.146	3,3%	-1,0%
171 Pasta, papel e cartão						104.724.474	3,0%	-1,0%
19 Coque e produtos petrolíferos refinados						6.024.726	0,2%	-9,2%
20 Produtos químicos						91.610.776	2,6%	2,8%
204 Sabões, detergentes, produtos de limpeza e de polimento, perfumes e produtos de higiene						30.859.682	0,9%	10,8%
21 Produtos farmacêuticos e preparações farmacêuticas de base						145.456.013	4,1%	11,8%
212 Preparações farmacêuticas						127.404.392	3,6%	11,8%
22 Artigos de borracha e de matérias plásticas						193.192.111	5,5%	9,8%
221 Artigos de borracha						86.660.796	2,5%	8,3%
222 Artigos de matérias plásticas						106.531.315	3,0%	11,5%
24 Metais de base						121.112.397	3,4%	14,1%
25 Produtos metálicos transformados, exceto máquinas e equipamento						177.665.231	5,0%	6,3%
26 Produtos informáticos, eletrónicos e óticos						277.339.765	7,9%	6,2%
27 Equipamento elétrico						338.402.975	9,6%	3,5%
28 Máquinas e equipamentos, n.e.						231.880.325	6,6%	11,8%
29 Veículos automóveis, reboques e semi-reboques						569.416.882	16,1%	5,3%
31 Mobiliário						91.322.848	2,6%	13,8%
325 Instrumentos médicos e dentais e fornecimentos associados						29.982.966	0,8%	8,5%
90 Serviços criativos, artísticos e de espetáculo						1.237.737	0,0%	--
91 Serviços de bibliotecas, arquivos e museus e outros serviços culturais						1.310.220	0,0%	25,9%
Total						3.086.807.220	87,4%	3,1%

Fonte: EY-AM&A com base em dados do Eurostat (extração a 23-02-2018)

Quadro 12. Lista de grupo de serviços a considerar para análise dos efeitos comerciais potenciais do Brexit (BPM6)

Grupo de serviços BPM6	Exportações (milhões de euros, 2016)	Peso no total exportado (em %, 2016)	Taxa média de crescimento anual (em %, 2010-2016)	Peso do Reino Unido nas exportações totais intraUE (em %, 2016)
Viagens e Turismo	2.267	57,3%	8,6%	22,6%
Transportes	887	22,4%	9,8%	22,9%
Outros serviços fornecidos por empresas	366	9,3%	5,3%	14,4%
Serviços de telecomunicações, informáticos e de informação	218	5,5%	13,7%	23,1%
Serviços financeiros	90	2,3%	7,3%	41,1%
Serviços pessoais, culturais e recreativos	49	1,2%	3,4%	35,3%
Total	3.877	98,1%	8,6%	21,8%

Fonte: EY-AM&A com base em dados Eurostat (extração a 23-02-2018)



5. Avaliação dos impactos potenciais do Brexit na economia e nas empresas portuguesas

Na análise dos impactos potenciais do Brexit na economia e nas empresas portuguesas vão interpretar-se resultados considerando diversas abordagens, procurando dessa forma aproximar a vária ordem de efeitos que o Brexit poderá ter no relacionamento económico entre Portugal e o Reino Unido. Como já referido, implícita ao Brexit está a desconstrução do atual modelo de relacionamento comercial europeu, para a qual não há precedentes históricos que possam ser utilizados para simular os efeitos deste processo. É por isso que a utilização de diversas abordagens poderá permitir uma visão mais abrangente dos impactos que se poderão fazer sentir.

Ao longo das secções seguintes são assim apresentados os resultados das diversas análises utilizando as abordagens referidas anteriormente.

5.1 Análise dos efeitos sobre a economia portuguesa dos potenciais impactos do Brexit em termos de contração da economia britânica

A generalidade dos estudos efetuados sobre os impactos do Brexit na economia britânica é unânime na conclusão de que o processo resultará, no mínimo, num pior desempenho daquela economia, situando os estudos mais credíveis estas previsões de penalização no ritmo de crescimento do Reino Unido num nível que resultará numa redução do PIB entre os -1,3% e -5,5% do PIB, no curto prazo (até 2020).

Tendo em conta que esta redução estimada do PIB britânico associada ao Brexit corresponde a uma contração daquela economia face ao cenário alternativo de ausência de Brexit, a mesma traduzir-se-á numa redução do potencial de procura dirigido à economia e aos exportadores portugueses a partir daquele país, bem como do potencial de emissão de fluxos de IDE ou de remessas de emigrantes por parte daquele país.

É possível estimar o efeito potencial da referida contração sobre os principais fluxos entre a economia portuguesa e britânica tendo por base a relação histórica entre os mesmos e o comportamento do PIB britânico. Para tal foram estimados dois tipos de modelos. Por um lado, numa abordagem menos exigente, estimaram-se econometricamente as elasticidades entre a variação de cada um dos fluxos e a variação do PIB britânico, utilizando os dados históricos entre 1995 e 2017. Por outro, procuraram identificar-se possíveis relações de cointegração entre cada um dos fluxos e a evolução do PIB britânico¹⁴.

¹⁴ Só foi possível estimar uma relação de cointegração no caso

Quadro 13. Elasticidades dos diversos fluxos entre Portugal e o Reino Unido face ao PIB do Reino Unido

Exportações de B&S de PT com destino ao RU	IDE do RU em PT	Remessas de emigrantes com origem no RU
0.824	0.348	0.581

Nota: Estimadas com base nos dados históricos entre 1995 e 2017

Fonte: EY-AM&A

Os valores estimados para as elasticidades, apresentados no Quadro 13, revelam que o fluxo com maior associação à evolução do PIB do Reino Unido é o relativo às exportações de bens e serviços portuguesas, verificando-se que cada ponto percentual de variação do PIB se traduz numa variação das exportações de bens e serviços de 0.824 pontos percentuais.

Tendo em conta os cenários de impacto do Brexit na evolução do PIB do Reino Unido, os riscos potenciais para os diversos fluxos entre Portugal e o Reino Unido são apresentados no Quadro 14, verificando-se que nos piores cenários as quedas das exportações de bens e serviços podem ascender a cerca de 4,5%, enquanto as reduções de fluxos de IDE poderão ascender a cerca de 2% e as de remessas de emigrantes a 3,2%.

Quadro 14. Cenários para a evolução dos diversos fluxos entre Portugal e o Reino Unido tendo em conta os cenários de impacto do Brexit no PIB do Reino Unido

Exportações de B&S de PT com destino ao RU	IDE do RU em PT	Remessas de emigrantes com origem no RU
-1,1% a -4,5%	-0.5% a -1,9%	-0,8% a -3,2%

Fonte: EY-AM&A

A mesma metodologia foi aplicada para a estimação dos riscos ao nível das exportações de cada um dos produtos associada à contração da economia britânica causada pelo Brexit, sendo os resultados apresentados no Quadro 15.

A análise dos valores apresentados revela que os maiores riscos negativos associados à diminuição da procura com origem no Reino Unido, tendo em conta o perfil histórico do relacionamento, se verificam nos setores 27 Equipamento elétrico, 31 Mobiliário, Serviços financeiros, Serviços de telecomunicações, informáticos e de informação, 325 Instrumentos médicos e dentais e fornecimentos associados, 24 Metais de base, 222 Artigos de matérias plásticas, 26 Produtos informáticos, eletrónicos e óticos, Transportes, 21 Produtos farmacêuticos e preparações farmacêuticas de base e 212 Preparações farmacêuticas, que nos piores cenários podem registar quebras das exportações para o Reino Unido superiores a 15%.

Como referido anteriormente, tendo em conta que cada uma das abordagens utilizadas para avaliar os riscos produz uma análise parcelar e com limitações dos verdadeiros impactos potenciais, pretende fazer-se uma análise conjugando os resultados das diversas abordagens. Para isso classificam-se os riscos identificados em cada uma delas numa escala de 1 a 4 em que 4 representa o risco mais elevado. Neste caso, a classificação dos níveis de risco é efetuada tendo em conta os níveis de sensibilidade das exportações de cada um dos produtos ou serviços face à contração da economia britânica, analisando-se a respetiva distribuição, sendo apresentados os resultados na última coluna do Quadro 15.

Quadro 15. Elasticidades, cenários para a evolução e medidas de risco para as exportações portuguesas dos diversos bens e serviços face aos cenários de impacto do Brexit no PIB do Reino Unido

Bens e Serviços	Elasticidade das exportações do bem ou serviço face ao PIB do Reino Unido	Cenários da evolução das exportações do bem ou serviço tendo em conta os cenários de impacto do Brexit no PIB do Reino Unido	Risco para as exportações portuguesas associado à contração da economia do RU
10 Produtos alimentares	1,099	-1,429 a -6,04	2
102 Produtos da indústria transformadora de peixes, crustáceos e moluscos	1,869	-2,430 a -10,280	2
13 Produtos têxteis	n.s.	n.a.	1
14 Artigos de vestuário	n.s.	n.a.	1
15 Couro e produtos afins	-1,016	1,321 a 5,590	1
171 Pasta, papel e cartão	-2,263	2,942 a 12,450	1
172 Artigos de papel e cartão	1,896	-2,465 a -10,430	2
19 Coque e produtos petrolíferos refinados	-6,988	9,084 a 38,430	1
20 Produtos químicos	n.s.	n.a.	1
204 Sabões, detergentes, produtos de limpeza e de polimento, perfumes e produtos de higiene	n.s.	n.a.	1
21 Produtos farmacêuticos e preparações farmacêuticas de base	3,156	-4,103 a -17,36	3
212 Preparações farmacêuticas	2,736	-3,557 a -15,05	3
221 Artigos de borracha	2,391	-3,108 a -13,15	3
222 Artigos de matérias plásticas	3,352	-4,358 a -18,44	3
24 Metais de base	3,781	-4,915 a -20,8	4
25 Produtos metálicos transformados, exceto máquinas e equipamento	1,122	-1,459 a -6,17	2
26 Produtos informáticos, eletrónicos e óticos	3,304	-4,295 a -18,17	3
27 Equipamento elétrico	7,591	-9,868 a -41,75	4
28 Máquinas e equipamentos, n.e.	1,252	-1,628 a -6,89	2
29 Veículos automóveis, reboques e semi-reboques	n.s.	n.a.	1
31 Mobiliário	6,202	-8,063 a -34,11	4
325 Instrumentos médicos e dentais e fornecimentos associados	4,836	-6,287 a -26,6	4
90 Serviços criativos, artísticos e de espetáculo	n.a.	n.a.	
91 Serviços de bibliotecas, arquivos e museus e outros serviços culturais	n.a.	n.a.	
Viagens e Turismo	1,970	-2,561 a -10,84	3
Transportes	3,176	-4,129 a -17,47	3
Outros serviços fornecidos por empresas	n.s.	n.a.	1
Serviços de telecomunicações, informáticos e de informação	5,495	-7,144 a -30,22	4
Serviços financeiros	5,551	-7,216 a -30,53	4
Serviços pessoais, culturais e recreativos	n.s.	n.a.	1

Legenda: n.a. – não disponível, n.s. – não significativo

Risco de impacto do Brexit nas exportações portuguesas			
4 - Risco Elevado	3- Risco Médio Alto	2 - Risco Moderado	1 - Risco Baixo

Nota: Elasticidades estimadas com base nos dados históricos entre 2008 e 2017

Fonte: EY-AM&A

5.2 Análise dos riscos para as exportações portuguesas associado às alterações do quadro de relacionamento: uma avaliação utilizando o modelo gravitacional

Para além dos riscos para a economia e empresas portuguesas decorrentes da redução da procura com origem no Reino Unido resultante da contração daquela economia provocada pelo Brexit, este processo, ao envolver uma reconfiguração do mercado interno e com isso alterar as posições competitivas das diversas economias e empresas nelas localizadas, pode provocar significativas alterações do padrão de relacionamento bilateral.

É objetivo das análises desenvolvidas neste ponto e nos seguintes tentar avaliar potenciais alterações desses padrões de relacionamento e identificar os riscos daí decorrentes para as empresas e economia portuguesa.

Neste ponto, procura avaliar-se o impacto potencial do Brexit sobre os fluxos de comércio entre Portugal e Reino Unido decorrente das alterações do quadro de relacionamento com base no modelo gravitacional.

Começou-se por estimar um modelo considerando os fluxos agregados entre todos os países considerados na análise. Esta estimação teve por objetivo fundamental servir de enquadramento e validar a especificação base bem como as variáveis construídas, verificando se os resultados estão de acordo com o previsto pela teoria. Estimou-se igualmente o modelo gravitacional, também em termos agregados, mas somente para as exportações portuguesas para todos os países. Nesse modelo é incluída uma *dummy* relativa ao Reino Unido no sentido de verificar a relevância daquele país nas exportações portuguesas.

Para proceder à avaliação, em termos agregados, dos riscos para as exportações portuguesas associado às alterações do quadro de relacionamento, foi especificado o modelo gravitacional para as exportações portuguesas para todos os países considerando as *dummies* relativas às várias situações ilustrativas da potencial situação do Reino Unido após a concretização do Brexit para avaliar o impacto potencial dessas situações. Reforça-se a ideia já referida de que a abordagem tem o problema de se estarem a utilizar economias como sinalizadoras do potencial futuro relacionamento do Reino Unido com a UE que não são economias com características idênticas às da economia britânica, o que envia os resultados e nesse sentido a análise deve ser mais vista como permitindo identificar os riscos existentes do que como um exercício de previsão do efeito efetivo.

A mesma metodologia foi utilizada em seguida, com a estimação dos modelos gravitacionais das exportações portuguesas em termos setoriais, para a lista de setores previamente identificada e considerando *dummies* relativas às várias situações ilustrativas da potencial situação do Reino Unido após a concretização do Brexit para estimar o impacto potencial dessas situações nos vários setores.

Os modelos gravitacionais foram estimados utilizando na maioria dos casos aquele que é considerado na literatura o melhor estimador para este tipo de modelos, o estimador *PPML*. Nalguns casos são considerados também estimadores alternativos, nomeadamente o estimador dos Mínimos Quadrados Ordinário e os estimadores de dados de painel de efeitos fixos (FE) ou aleatórios (RE).

A utilização de diversos estimadores é efetuada para analisar a robustez estatística dos resultados, verificando em que medida os diferentes métodos conduzem a resultados muito distintos, o que a acontecer deve levar a tomar os resultados com maior cautela.

Como referido, num primeiro momento estimou-se um modelo considerando os fluxos agregados entre todos os países considerados na análise e para o período entre 2005 e 2016 com vista a servir de enquadramento e validar a especificação base bem como as variáveis construídas, verificando se os resultados estão de acordo com o previsto pela teoria. Dada a natureza multiplicativa da equação gravitacional, o procedimento *standard* para estimar a mesma é transformar todas as variáveis no seu logaritmo natural sendo que sempre que uma das variáveis apresentadas anteriormente é precedida de *ln* isso significa que foi logaritimizada devendo o respetivo

parâmetro ser interpretado como uma elasticidade. Em todas as especificações a variável dependente é o logaritmo dos fluxos de exportações.

Os resultados apresentados no Quadro 16¹⁵ revelam-se genericamente de acordo com o previsto pela teoria, com exceção do indicador de distância: quanto maior a dimensão económica do conjunto de dois países maiores os fluxos entre eles; a distância geográfica tem um efeito positivo sobre os fluxos; divergências de PIBpc reduzem os fluxos e a similitude de dimensão aumenta os fluxos. O poder de compra do importador aumenta os fluxos e a taxa de câmbio do exportador diminui. Importa destacar, por outro lado, que países com fronteira comum têm, tudo o resto constante fluxos superiores em cerca de 16%.

De destacar ainda a estabilidade dos parâmetros nas sucessivas especificações o que dá alguma confiança relativamente à leitura dos resultados. Só a introdução de variáveis *dummy* para controlar a especificidade de cada exportador na última especificação utilizada, que melhora substancialmente a qualidade do modelo, gera a alteração de alguns parâmetros.

Quadro 16. Resultados da estimação do modelo gravitacional para os fluxos de comércio entre o conjunto dos países

Variável	Parâmetro
InDim_Eco	0,105***
InDIST_Geo	0,017*
DIVERG_Eco	-0,063***
SIMIL_Dim1	1,057***
FRONTEIRA	0,156***
Inpoder_compra_imp	0,123***
Intxcamb_exp	-0,012***
Constante	19,274***
Outras variáveis	<i>dummies</i> origem
R ² -ajustado	0,367
Nº de observações	17617

Legenda: * significativo a 10%, ** - significativo a 5%, *** - significativo a 1%

Nota: resultados da estimação do modelo gravitacional utilizando o estimador PPML

Fonte: EY-AM&A

Após a estimação do modelo para o conjunto dos países avançou-se na especificação do modelo gravitacional, também em termos agregados, mas somente para as exportações portuguesas para todos os países.

A análise começa por avaliar a relevância do Reino Unido nas exportações portuguesas, o que é efetuado considerando uma variável *dummy* para o Reino Unido, estimando-se depois os efeitos potenciais do Brexit, considerando as variáveis *dummy* associadas aos países que podem tipificar a situação futura do Reino Unido.

Começando, como referido, por avaliar a relevância do Reino Unido nas exportações portuguesas, foram estimados três modelos gravitacionais das exportações agregadas portuguesas de bens e serviços, dois considerando as exportações de Portugal para todos os países e outro só as exportações de Portugal para os países da União Europeia e incluindo sempre uma variável *dummy* para o Reino Unido enquanto destino. Nos

15

Em anexo apresentam-se o resultado de diversas especificações alternativas

modelos considerando as exportações de Portugal para todos os países foi incluída num deles uma *dummy* para sinalizar o relacionamento com a UE.

Quadro 17. Resultados da estimação do modelo gravitacional para os fluxos agregados de exportações de bens e serviços portugueses incluindo uma variável *dummy* para as relações com o Reino Unido

Variável	Todos os países	Todos os países	Só países da UE
InDim_Eco	1.114***	1.435***	1.832***
InDIST_Geo	-1.528***	-1.374***	-1.407***
DIVERG_Eco	0.028***	0.024***	0.021***
SIMIL_Dim	0.750***	1.763***	2.887***
Inpoder_compra_imp	1.617***	1.667***	1.576***
Intxcamb_exp	-0.107***	-0.004	0.066***
Importador Reino Unido	0.026***	-0.124***	-0.145***
Importador UE		1.242***	
Constante	8,516***	9.521	10.654
R ² -ajustado	0,906	0.955	0,960
Nº observações	452	452	320

Legenda: * significativo a 10%, ** - significativo a 5%, *** - significativo a 1%

Nota: resultados da estimação do modelo gravitacional utilizando o estimador PPML

Fonte: EY-AM&A

No modelo estimado com todos os países e sem a inclusão da *dummy* da UE, a relevância do Reino Unido para as exportações portuguesas é sinalizada pelo valor positivo da *dummy* incluída para o Reino Unido enquanto importador. O valor do coeficiente estimado revela que as exportações portuguesas para o Reino Unido estão cerca de 2,6% acima do que decorreria dos valores observados para as variáveis explicativas, revelando que o Reino Unido estará sobre-representado enquanto destino das exportações portuguesas relativamente o peso que teria de acordo com as características dos dois países. Já quando se estima o modelo com as exportações para todos os países mas incluindo a *dummy* da UE ou o modelo só com as exportações portuguesas para os países da União Europeia, o coeficiente associado ao destino Reino Unido é negativo, sinalizando que, em termos relativos face a outros países da União Europeia e tendo em conta as características da origem e dos destinos, o Reino Unido estará até sub-representado, na ordem dos 11% a 14%, pelo que haveria ainda um potencial de expansão do comércio de bens e serviços a explorar no quadro da União Europeia.

Após esta análise preliminar passa-se àquele que é o objetivo central do presente estudo, que é avaliar os impactos previsíveis do Brexit ao nível das exportações portuguesas de bens e serviços, no plano da reconfiguração do mercado interno europeu, com recurso também à ferramenta dos modelos gravitacionais.

Foi mais uma vez estimado o modelo em termos agregados, considerando as exportações portuguesas para o conjunto dos países incluídos na análise no período entre 2005 e 2016, incluindo as variáveis *dummy* associadas aos países que podem tipificar a situação futura do Reino Unido.

Embora a generalidade dos trabalhos mais recentes sobre esta temática utilize o estimador PPML na estimação de modelos gravitacionais¹⁶, face ao menor grau de enviesamento das estimativas obtidas quando algumas hipóteses são violadas, optou-se pela utilização complementar de estimadores alternativos, nomeadamente o estimador dos Mínimos Quadrados Ordinário com amostras repetidas e os estimadores de dados de painel de

¹⁶

Ver Santos Silva JM, Tenreiro S (2006) The Log of Gravity. Review of Economics and Statistics 88: 641-658 e literatura subsequente.

efeitos fixos e aleatórios, com vista a ter diferentes aferições dos efeitos que se pretendem medir e dessa forma ter uma maior confiança nos resultados obtidos.

No caso do estimador de efeitos fixos, face às suas características, a estimação tem que ser feita em dois passos na medida em que não é possível incluir variáveis de valor constante como é o caso das *dummies* que são utilizadas para sinalizar as diversas possibilidades de relacionamento futuro do Reino Unido com a União Europeia. Assim, neste caso é estimada uma equação inicial em que se explica o valor dos fluxos de exportações para cada destino em função das variáveis que têm alguma variabilidade e se incluem os efeitos fixos das relações entre os dois territórios e depois estima-se uma equação secundária, em que se explica o valor dos efeitos fixos em função das variáveis sem variabilidade, nomeadamente a distância geográfica, a *dummy* de fronteira e as *dummies* sinalizadoras do tipo de relacionamento.

A utilização de diversos estimadores é efetuada assim como forma de avaliar a robustez estatística dos resultados, verificando em que medida os diferentes métodos conduzem a resultados muito distintos, o que a acontecer deve levar a tomar os resultados com maior cautela.

Foram testadas, para cada estimador, diversas especificações considerando as diferentes variáveis apresentadas, escolhendo-se a especificação relativamente à qual o modelo apresenta a melhor qualidade estatística.

Em anexo, do Quadro 37 ao Quadro 40, apresentam-se os resultados mais detalhados dos diferentes modelos estimados. Em termos genéricos a qualidade dos modelos é boa e as sucessivas especificações mostram uma estabilidade dos parâmetros, o que dá alguma confiança sobre a qualidade dos mesmos. Só os resultados do estimador de efeitos fixos são de pior qualidade a medida em que a capacidade explicativa do modelo é baixa.

A partir dos coeficientes estimados é possível avaliar a perda potencial de exportações portuguesas para o Reino Unido em função do tipo de relacionamento futuro¹⁷, apresentada no Quadro 18.

Quadro 18. Impacto potencial do Brexit na economia portuguesa: Resultados do modelo gravitacional para as exportações agregadas de bens e serviços - Redução potencial das exportações portuguesas para o Reino Unido em % em função da tipologia de relacionamento futuro

Estimador	EEE	Turquia	Coreia	Outros desenvolvidos
PPML	-14,829	n.s.	-24,098	-26,474
OLS	-64,180	n.s.	-76,281	-79,442
FE	-86,105	n.s.	n.s.	n.s.
RE	-76,245	n.s.	n.s.	n.s.

Legenda: n.s. – não significativo

Nota: efeitos associados à especificação escolhida para cada estimador; Fonte: EY-AM&A

Reforçando mais uma vez a necessidade de fazer uma leitura cuidada dos resultados na medida em que, como referido, as economias que estão a ser utilizadas como ilustrativas da possível situação futura do relacionamento da UE com o RU, não podem ser consideradas semelhantes à economia do Reino Unido, a análise dos resultados apresentados permite verificar que, quando se regista significância estatística dos parâmetros estimados, os mesmos apontam no sentido de o Brexit conduzir a uma perda potencial de fluxos de bens e serviços com destino ao Reino Unido. Só no caso de a relação futura ser do tipo de uma União Aduaneira, o caso da *dummy* Turquia, parece poder não haver impacto.

Concentrando a análise nos resultados do estimador PPML, na medida em que este estimador é o que apresenta normalmente resultados menos enviesados, verifica-se que as perdas potenciais de comércio agregado oscilam

¹⁷

Recorde-se que em modelos logarítmicos o efeito de uma variável *dummy* é calculado pela expressão $100 * (\text{Exp}(\text{coeficiente}) - 1)$.

entre os cerca de 15%, caso o Reino Unido estabeleça com a UE uma relação do tipo Espaço Económico Europeu, e os 26% caso não se registe qualquer tipo de acordo¹⁸.

Mesmo assumindo as necessárias precauções em relação à magnitude dos impactos obtidos, dadas as limitações já referidas, resulta claro o sinal de que a alteração do quadro de relacionamento entre o Reino Unido e a UE encerra um risco forte para as exportações de bens e serviços portuguesas, mostrando bem a relevância de se acompanhar de forma cuidada o evoluir das negociações bem como desenvolver ações que possam contrariar este efeito potencial.

Para além da estimação agregada, foi aplicada a mesma metodologia à estimação dos efeitos do Brexit sobre os diversos produtos e serviços identificados anteriormente.

Foram utilizados os valores das exportações portuguesas para o conjunto dos países incluídos na análise no período entre 2005 e 2016 para cada um dos bens e serviços, incluindo as variáveis *dummy* associadas aos países que podem tipificar a situação futura do Reino Unido.

Foi utilizado o estimador PPML por ser aquele que, como já referido, é mais comumente utilizado na literatura na medida em que é mais robusto à violação de algumas hipóteses sobre o comportamento dos dados.

É de realçar que para alguns bens ou serviços não é possível estimar o valor dos coeficientes associados às *dummies* sinalizadoras de todos os potenciais relacionamentos futuros com o Reino Unido, nomeadamente a Coreia e Turquia, por não haver relações comerciais ou dados estatísticos históricos sobre as mesmas. Adicionalmente deve realçar-se que as estimações por bem ou serviço são efetuadas nalguns casos com menor número de observações, o que pode retirar alguma qualidade estatística aos modelos, se bem que em todos os modelos a capacidade explicativa é elevada.

Por último, é mais fácil, quando se analisam os dados desagregados, poder acontecer a relação histórica com um qualquer tipo de país que está a servir de referência para o tipo potencial de relacionamento futuro que existirá com o Reino Unido ser marcada por um qualquer fator específico, que não existirá depois no relacionamento com o Reino Unido e nesse sentido a estimativa não ser uma boa representação do potencial¹⁹.

Tal como foi efetuado em termos agregados, procedeu-se a partir dos coeficientes estimados à mensuração do risco de perda potencial de exportações portuguesas para o Reino Unido para cada um dos bens e serviços em função do tipo de relacionamento futuro, sendo os resultados apresentados no Quadro 19.

Recorde-se mais uma vez que, até tendo em conta as limitações referidas anteriormente, o objetivo fundamental desta análise é identificar setores em risco e não prever o comportamento das exportações portuguesas. A análise é centrada assim naqueles produtos que registam maiores riscos de perda, traduzidos por valores negativos dos coeficientes associados às variáveis *dummy* sinalizadoras dos diversos tipos possíveis de relacionamento futuro. A análise dos resultados apresentados mostra que há produtos e serviços que enfrentam riscos de elevada redução potencial das suas exportações caso o Brexit conduza a ter um relacionamento dos tipos analisados.

Produtos ou serviços como 13 Produtos têxteis, 14 Artigos de vestuário, Serviços pessoais, culturais e recreativos, 171 Pasta, papel e cartão, 29 Veículos automóveis, reboques e semi-reboques, 212 Preparações farmacêuticas, 26 Produtos informáticos, eletrónicos e óticos, 28 Máquinas e equipamentos, n.e., 27 Equipamento elétrico, 221 Artigos de borracha, 15 Couro e produtos afins, 24 Metais de base, 222 Artigos de matérias plásticas, 21 Produtos farmacêuticos e preparações farmacêuticas de base, 25 Produtos metálicos transformados, exceto

¹⁸ É de destacar que estes efeitos não são cumulativos com os estimados na secção anterior, associados à contração da economia britânica, correspondendo sim a uma medição com um instrumental alternativo que em grande medida corresponde à estimação para o caso português de parte dos efeitos que geraram a redução da atividade económica do Reino Unido.

¹⁹ Uma ilustração desta situação é o potencial ganho de exportações para Reino Unido no caso termine no tipo de relacionamento EEE nas indústrias farmacêuticas em que o relacionamento está muito marcado pela relação com a Suíça.

máquinas e equipamento, 172 Artigos de papel e cartão e Viagens e Turismo são os que enfrenta os maiores riscos de reduções.

À semelhança do efetuado na secção anterior, também aqui, a partir da análise da distribuição dos riscos, se classificam os níveis de risco numa escala de 1 a 4, em que 4 é o nível de risco elevado, apresentando-se os resultados na última coluna do Quadro 19.

Quadro 19. Impacto potencial do Brexit na economia portuguesa - Resultados setoriais do modelo gravitacional - Redução potencial das exportações portuguesas para o Reino Unido em % para os diversos produtos em função da tipologia de relacionamento futuro

Bens e Serviços	EEE	Turquia	Coreia	Outros desenvolvidos	Risco para as exportações portuguesas associado ao desvio de comércio
10 Produtos alimentares	-12.1	-7.6	30.6	n.s.	3
102 Produtos da indústria transformadora de peixes, crustáceos e moluscos	n.s.	-15.2	40.5	15.3	1
13 Produtos têxteis	-18.3	-17.8	-40.6	-33.3	4
14 Artigos de vestuário	-16.8	-25.5	-24.4	-28.8	4
15 Couro e produtos afins	-16.6	n.s.	-18.3	-18.9	4
171 Pasta, papel e cartão	-14.9	73.2	-19.8	-20.0	4
172 Artigos de papel e cartão	n.s.	51.4	-12.5	-17.2	2
19 Coque e produtos petrolíferos refinados	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	
20 Produtos químicos	-8.4	41.2	-6.6	-9.3	3
204 Sabões, detergentes, produtos de limpeza e de polimento, perfumes e produtos de higiene	-7.6	-9.4	-6.7	-8.2	3
21 Produtos farmacêuticos e preparações farmacêuticas de base	-8.7	-11.8	-18.8	-18.5	4
212 Preparações farmacêuticas	-11.4	-14.5	-18.5	-19.6	4
221 Artigos de borracha	n.s.	-11.2	n.s.	-19.1	2
222 Artigos de matérias plásticas	-7.1	-11.8	-19.5	-18.6	3
24 Metais de base	-16.9	-14.7	-14.2	-18.8	3
25 Produtos metálicos transformados, exceto máquinas e equipamento	-12.5	-4.2	-17.5	-18.4	3
26 Produtos informáticos, eletrónicos e óticos	n.s.	-9.1	-18.2	-19.5	4
27 Equipamento elétrico	-16.1	n.s.	-18.8	-19.2	4
28 Máquinas e equipamentos, n.e.	n.s.	-4.8	-19.4	-19.3	4
29 Veículos automóveis, reboques e semi-reboques	-9.7	-12.6	-20.0	-20.0	4
31 Mobiliário	-15.9	n.s.	-15.9	-9.9	3
325 Instrumentos médicos e dentais e fornecimentos associados	n.s.	-14.8	n.s.	n.s.	2
90 Serviços criativos, artísticos e de espetáculo	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	
91 Serviços de bibliotecas, arquivos e museus e outros serviços culturais	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	
Viagens e Turismo	-11.8	-17.5	-7.5	-17.2	4
Transportes	42.1	n.a.	n.a.	-8.9	1
Outros serviços fornecidos por empresas	40.2	n.a.	n.a.	-7.2	1
Serviços de telecomunicações, informáticos e de informação	n.s.	n.a.	n.a.	23.6	1
Serviços financeiros	21.6	n.a.	n.a.	188.5	1
Serviços pessoais, culturais e recreativos	n.s.	n.a.	n.a.	-20.1	4

Legenda: n. a. – não disponível, n. s. – não significativo

Risco de impacto potencial do Brexit nas exportações portuguesas			
4 - Risco Elevado	3 - Risco Médio Alto	2 - Risco Moderado	1 - Risco Baixo

Nota: efeitos associados à especificação escolhida para cada produto

Fonte: EY-AM&A

5.3 Análise dos riscos e oportunidades para as exportações portuguesas: uma avaliação utilizando o modelo gravitacional

Na secção anterior, o modelo gravitacional foi utilizado como instrumento para avaliar os riscos para as exportações portuguesas decorrentes da alteração do padrão de relacionamento resultante do Brexit, a partir da comparação dos níveis de relacionamento potencial nos vários tipos de acordo que se perspetivam poder enquadrar o relacionamento do RU com a UE após a efetivação do Brexit.

Mas aquele instrumento pode ser utilizado, alternativamente, como forma de sinalizar os riscos e ameaças para as exportações portuguesas a partir da comparação dos níveis de exportações efetivos com os potenciais, que resultam da estimação do modelo. Em termos agregados isto foi efetuado na secção anterior para o conjunto das exportações portuguesas, em que se estimou que as exportações para o RU estavam em média 2,6% acima das que resultariam das condições dos dois países.

Nesta secção é estimado o modelo gravitacional, para cada produto, para o conjunto das exportações de todos os estados-membro da UE, para o período 2005-2016. Considerando a melhor especificação do modelo para cada um dos produtos é estimado o nível de exportações potenciais que é, em seguida, comparado com as exportações efetivas.

Se o facto de um determinado produto registar um nível de exportações efetivo superior ao nível potencial pode traduzir-se na existência de um risco, esse facto revela também que, por fatores não captados no modelo, esses produtos revelam uma capacidade competitiva no mercado britânico pelo que consideram-se parcialmente protegidos dos efeitos do Brexit na medida em que evidenciam gozar de uma proteção “histórica” que é sinalizada pelo facto de terem uma capacidade de afirmação no mercado britânico que vai para além da que resultaria das suas condições. Inversamente, os produtos para os quais o nível efetivo é inferior ao potencial enfrentam uma situação mais incerta na medida em que se, por um lado, têm um potencial de expansão face às condições de que gozam, por outro, o seu posicionamento revela fragilidades que se poderão agravar no contexto de alteração do contexto de relacionamento potencial.

O Quadro 20 apresenta na segunda coluna a comparação entre os níveis efetivos e potenciais de exportações portuguesas para cada produto para o Reino Unido.

Analisando os valores verifica-se que as exportações portuguesas apresentam posições efetivas claramente superiores às potenciais para os produtos 31 - Mobiliário, 20 Produtos químicos, 172 - Artigos de papel e cartão, 24 - Metais de base, 222 - Artigos de matérias plásticas e 28 - Máquinas e equipamentos, n.e.. São produtos em que Portugal apresenta uma especialização e que estão fortemente representadas nas exportações para o Reino Unido.

Inversamente, apresentam um nível de exportações efetivo inferior ao potencial os produtos 19 Coque e produtos petrolíferos refinados, 21 Produtos farmacêuticos e preparações farmacêuticas de base, 212 Preparações farmacêuticas e 204 Sabões, detergentes, produtos de limpeza e de polimento, perfumes e produtos de higiene.

À semelhança do realizado nas anteriores abordagens foi efetuada uma classificação dos níveis de risco para cada produto, tendo em conta a distribuição das posições relativas em termos de relação entre o nível potencial e efetivo, sendo os resultados apresentados na terceira coluna do Quadro 20.

Quadro 20. Impacto potencial do Brexit na economia portuguesa – Comparação entre o nível de exportações portuguesas para o RU efetivo e potencial estimado pelo modelo gravitacional por produto

Bens e Serviços	Diferença entre nível efetivo e potencial das exportações (em p.p.)	Riscos / oportunidades para as exportações portuguesas pela comparação entre fluxos efetivos e potenciais
10 Produtos alimentares	21.5	2
102 Produtos da indústria transformadora de peixes, crustáceos e moluscos	18.9	2
13 Produtos têxteis	8.6	3
14 Artigos de vestuário	5.2	3
15 Couro e produtos afins	20.6	2
171 Pasta, papel e cartão	22.8	2
172 Artigos de papel e cartão	88.7	2
19 Coque e produtos petrolíferos refinados	-2.3	4
20 Produtos químicos	91.1	1
204 Sabões, detergentes, produtos de limpeza e de polimento, perfumes e produtos de higiene	-7.5	4
21 Produtos farmacêuticos e preparações farmacêuticas de base	-3.7	4
212 Preparações farmacêuticas	-4.4	4
221 Artigos de borracha	11.5	3
222 Artigos de matérias plásticas	59.5	1
24 Metais de base	83.9	1
25 Produtos metálicos transformados, exceto máquinas e equipamento	33.8	2
26 Produtos informáticos, eletrónicos e óticos	28.8	2
27 Equipamento elétrico	28.5	2
28 Máquinas e equipamentos, n.e.	54.6	1
29 Veículos automóveis, reboques e semirreboques	19.6	2
31 Mobiliário	200.2	1
325 Instrumentos médicos e dentais e fornecimentos associados	14.8	3
90 Serviços criativos, artísticos e de espetáculo	13.1	3
91 Serviços de bibliotecas, arquivos e museus e outros serviços culturais	17.4	2
Viagens e Turismo	n.a.	
Transportes	n.a.	
Outros serviços fornecidos por empresas	n.a.	
Serviços de telecomunicações, informáticos e de informação	n.a.	
Serviços financeiros	n.a.	
Serviços pessoais, culturais e recreativos	n.a.	

Legenda: n.a. – não disponível, n.s. – não significativo

Risco de impacto do Brexit nas exportações portuguesas			
4 - Risco Elevado	3 - Risco Médio Alto	2 - Risco Moderado	1 - Risco Baixo

Nota: efeitos associados à especificação escolhida para cada produto

Fonte: EY-AM&A

5.4 Análise do risco para as exportações portuguesas associado ao potencial desvio de comércio do Reino Unido

Uma outra análise do risco para as exportações portuguesas resultante do potencial desvio de comércio por parte do Reino Unido é efetuada assumindo como pressuposto que esse eventual risco será potencialmente mais impactante para Portugal nos casos de produtos em que o comércio do Reino Unido está fortemente concentrado na União Europeia (face ao resto do Mundo) e, dentro destes, nos produtos em que é mais elevada a quota portuguesa nas importações do Reino Unido. A expressão dessas importações do Reino Unido dirigidas a Portugal é, depois, analisada na perspetiva do peso que representam na economia portuguesa, isto é, pelo peso que representam as exportações portuguesas desse produto dirigidas ao Reino Unido e do próprio nível de risco de exportações obtido pelo modelo gravitacional. Esta análise engloba, portanto, dois componentes: uma componente que mobiliza indicadores de análise de pertinência do risco e uma componente que mobiliza indicadores de análise de relevância do risco, sendo que a componente relevância é apenas mobilizada como forma de validar se um determinado risco, apesar de pertinente, tem expressão suficiente na economia portuguesa para se lhe atribuir relevância.

A reflexão sobre os riscos de desvio de comércio implícitos ao Brexit mobiliza, nesta perspetiva, a análise conjugada das seguintes variáveis (classificação a 2 dígitos do CPA 2008):

- peso médio das importações do Reino Unido com origem no conjunto da União Europeia (UE 27) no total das importações do Reino Unido, no período 2009-2016, como *proxy* do nível de concentração das importações do Reino Unido, em cada produto, face à União Europeia e ao Resto do Mundo, estabelecendo leituras de existência de maior nível de risco de desvio de comércio por parte do Reino Unido induzidas pelo Brexit nos casos em que as importações do Reino Unido são fortemente concentradas na União Europeia;
- peso médio das importações do Reino Unido dirigidas a Portugal no total das importações do Reino Unido, no período 2009-2016, como *proxy* da maior ou menor significância para Portugal deste risco de desvio de comércio do Reino Unido na ótica das importações entre a UE27 e o resto do Mundo, estabelecendo leituras de valorização acrescida ou de valorização atenuada para Portugal do risco de desvio de comércio identificado na variável anterior nos casos em que as importações do Reino Unido com origem em Portugal são mais ou menos expressivas;
- peso do Reino Unido nas exportações portuguesas, no período 2009-2016, estabelecendo uma leitura cumulativa da sensibilidade acrescida de Portugal ao risco de desvio de comércio por parte do Reino Unido nos casos em que as importações do Reino Unido dirigidas a Portugal têm maior expressão nas exportações portuguesas;
- resultados obtidos no modelo gravitacional sobre o impacto nas exportações de Portugal nos produtos estimados (resultados para um cenário de acordo de comércio livre), como leitura complementar de confirmação da significância ou não significância econométrica dos riscos potenciais inerentes às exportações portuguesas para o Reino Unido.

No Anexo 4 apresentam-se os valores das variáveis consideradas na análise. Cada uma das variáveis foi analisada do ponto de vista da **pertinência** que representa para Portugal o nível de risco potencial de desvio comércio (análise de cada variável em termos de leitura de pertinência quanto ao potencial de risco que acarreta para a economia portuguesa, e sua classificação em 4 níveis de risco²⁰), efetuando-se depois uma **análise de relevância**

²⁰

Os níveis de risco de cada variável são atribuídos em função da análise dos respetivos níveis de dispersão e da eventual existência de valores *outliers*.

do risco identificado (com base na dimensão relevante nas exportações portuguesas, também segundo 4 níveis de risco), como leitura cumulativa dos seus efeitos em termos de dimensão (atenuando ou acentuando o nível de risco indiciado pelas restantes). Num caso extremo, o nível de risco máximo identificado num setor através da análise de pertinência do risco associado às importações do Reino Unido pode ser relativizado pela análise de relevância, caso a sua (pouca) expressão nas exportações portuguesas não justifique a manutenção desse mesmo nível de risco.

A análise global do risco para as exportações portuguesas associado ao potencial desvio de comércio do RU está apresentada em 4 níveis:

- Risco elevado (4): setores que obtêm classificação de risco máximo de exposição em dois ou três dos critérios aplicados, e em que a análise de relevância (dimensão relevante nas exportações portuguesas) corrobora a manutenção deste nível de risco;
- Risco médio alto (3): setores que obtêm classificação de risco médio-alto em um ou dois dos critérios considerados e que são conjugadas com outras classificações de nível risco (elevado, médio-alto ou baixo) noutras variáveis, sendo o risco final estabilizado pela análise de relevância;
- Risco moderado (2): setores que obtêm classificação de risco moderado em três dos critérios considerados (e corroborada pela análise de relevância); setores que obtêm classificação de risco moderado em um ou dois dos critérios considerados e que são conjugadas com classificações de nível risco baixo ou médio-alto noutras variáveis, sendo o risco final estabilizado pela análise de relevância;
- Risco baixo (1): setores que obtêm classificação de risco mínimo em três ou mais dos critérios considerados, desde que a análise de relevância não recomende a subida do nível de risco.

As classificações dos produtos a 3 dígitos beneficiam de uma análise de coerência face ao nível de risco obtido nos produtos a 2 dígitos em que se inserem, no caso do critério peso do produto no total das exportações portuguesas para o Reino Unido (mantém-se o mesmo nível de risco neste critério caso o produto a 3 dígitos tenha forte expressão na dimensão exportadora do produto a 2 dígitos; diminui-se o nível de risco neste critério caso o produto a 3 dígitos tenha pequena expressão na dimensão exportadora do produto a 2 dígitos).

A análise de sensibilidade das exportações portuguesas ao risco de desvio de comércio por parte do Reino Unido (Figura 1) conclui que os setores que apresentam **risco elevado** de sensibilidade ao desvio de comércio por parte do Reino Unido são: 12 - Produtos da indústria do tabaco; 29: Veículos automóveis, reboques e semirreboques; 13: Produtos têxteis; 212: Preparações farmacêuticas.

No caso da indústria do tabaco e do setor automóvel, o nível de risco máximo resulta da elevada relevância que estes setores atingem nas % de importações que o Reino Unido dirige à UE27 e a Portugal, e da confirmação obtida pela relevância das exportações portuguesas destes setores dirigidas ao Reino Unido.

No setor têxtil, apesar da relevância que assumem na % de importações que o Reino Unido dirige à UE27 e a Portugal não ser tão expressiva (inferior a 50%) quanto no setor automóvel, a relevância das exportações portuguesas deste setor dirigidas ao Reino Unido justifica o nível de risco elevado.

Nos produtos inseridos na CAE a 3 dígitos 212: Preparações farmacêuticas, saliente-se o facto do nível de risco obtido, médio alto, ser superior ao nível de risco moderado obtido para a CAE a 2 dígitos em que se insere (21: Produtos farmacêuticos e preparações farmacêuticas de base). Os níveis de pertinência que o setor a 3 dígitos 212 atinge na % de importações que o Reino Unido dirige à UE27 e a Portugal é mais elevado que no caso da CAE 21, da mesma forma que os resultados do modelo gravitacional aplicados às exportações são ligeiramente mais expressivos para a CAE 212 do que para a CAE 21.

Situação semelhante verifica-se, no grupo dos setores que apresentam **risco médio-alto** de sensibilidade ao desvio de comércio por parte do Reino Unido, no caso do sector 22: Artigos de borracha e de matérias plásticas, cujo nível de risco médio-alto é também obtido pelo subsector 222: Artigos de matérias plásticas, enquanto no subsector 221: Artigos de borracha, o nível de risco desce para moderado (inferior ao setor 22 na sua globalidade, e ao subsector 222 que evidencia maior sensibilidade a este risco de desvio de comércio do Reino Unido). Neste caso, a descida do nível de sensibilidade ao risco por parte dos produtos do subsector 221 é explicada pelo menor peso que a UE27 representa nas exportações do Reino Unido deste produto (28,8%), quando comparado

com o subsector 222, que verifica uma concentração das exportações do Reino Unido dirigidas à UE27 superior a 60%. O subsector 221 é o único que não obtém estimativas de contração do seu fluxo comercial com o Reino Unido.

Figura 1 – Análise de risco para as exportações portuguesas associadas ao potencial desvio de comércio do Reino Unido

Risco Elevado	12: Produtos da indústria do tabaco 29: Veículos automóveis, reboques e semi-reboques 13: Produtos têxteis 212: Preparações farmacêuticas
Risco Médio-Alto	59: Serviços de produção de filmes, vídeos e programas de televisão, gravação de som e edição de música 17: Papel e cartão e seus artigos 171: Pasta, papel e cartão 172: Artigos de papel e cartão 11: Bebidas 20: Produtos químicos 204: Sabões, detergentes, produtos de limpeza e de polimento, perfumes e produtos de higiene 02: Produtos da silvicultura, da exploração florestal e serviços relacionados 21: Produtos farmacêuticos e preparações farmacêuticas de base 211: Produtos farmacêuticos de base 28: Máquinas e equipamentos, n.e. 23: Outros produtos minerais não metálicos 22: Artigos de borracha e de matérias plásticas 222: Artigos de matérias plásticas 01: Produtos da agricultura, da produção animal, da caça e dos serviços relacionados 25: Produtos metálicos transformados, excepto máquinas e equipamento 27: Equipamento eléctrico 26: Produtos informáticos, electrónicos e ópticos 15: Couro e produtos afins 14: Artigos de vestuário 325: Instrumentos médicos e dentais e fornecimentos associados
Risco Moderado	18: Trabalhos de impressão e gravação 10: Produtos alimentares 102: Produtos da indústria transformadora de peixes, crustáceos e moluscos 71: Serviços de arquitectura e de engenharia; serviços de ensaios e de análise técnicas 16: Madeira e cortiça e suas obras, excepto mobiliário; obras de espartaria e de cestaria 19: Coque e produtos petrolíferos refinados 31: Mobiliário 58: Serviços de edição 32: Produtos diversos das indústrias transformadoras 38: Serviços de recolha, tratamento e deposição de resíduos; serviços de valorização de materiais 24: Metais de base 91: Serviços de bibliotecas, arquivos e museus e outros serviços culturais 221: Artigos de borracha
Risco Baixo	35: Electricidade, gás, vapor água quente e fria e ar frio 03: Produtos da pesca e da aquicultura e serviços relacionados 74: Outros serviços de consultoria, científicos, técnicos e similares 07: Minérios metálicos 30: Outro equipamento de transporte 90: Serviços criativos, artísticos e de espectáculo 08: Outros produtos das indústrias extractivas 06: Petróleo bruto e gás natural 05: Hulha (incluindo antracite) e linhite 96: Outros serviços pessoais 37: Serviços de saneamento básico; lamas de depuração

Nota: produtos/setores são apresentados por ordem decrescente do risco de exposição ao Brexit e da variável % de importações do Reino Unido com origem na UE 27 (ver Anexo 4)

Fonte: EY-AM&A

5.5 Análise de sensibilidade das importações britânicas à alteração de condições comerciais

O alargamento da União Europeia em 2004 envolveu 10 países (Chipre, Eslováquia, Eslovénia, Estónia, Hungria, Letónia, Lituânia, Malta, Polónia e República Checa), permitindo um aumento da diversidade de opções comerciais no seio da União Europeia. Estes países tinham em 2004 uma capacidade exportadora de cerca de 256 mil milhões de euros e as suas importações ascendiam a 229 mil milhões de euros.

Embora o Brexit seja um fenómeno inverso ao processo de alargamento da União Europeia de 2004, recorre-se a esta experiência com o objetivo de se medir os riscos de desvio de comércio decorrentes da alteração de um relacionamento comercial no seio da União Europeia. Analisam-se assim as alterações nas importações do Reino Unido com origem nestes 10 países e nos restantes que já faziam parte da União Europeia (designados nesta análise por UE10 e UE15, respetivamente) entre o período anterior e posterior ao alargamento.

A lógica subjacente a esta análise é a seguinte: os produtos em que as importações do Reino Unido com origem nos novos países aderentes à União Europeia mais aumentaram e em que, simultaneamente, mais diminuíram as importações com origem naqueles países que já eram membros da União Europeia com a alteração das condições comerciais, isto é, com o aumento da diversidade de parceiros comerciais pertencentes à União Europeia, têm um maior risco de serem mais afetados com as mudanças dessas mesmas condições comerciais.

Para proceder a esta análise calculou-se o peso médio das importações do Reino Unido por produto (classificação a 2 dígitos do CPA 2008) com origem nos 10 países aderentes à União Europeia e nos restantes membros entre 2000 e 2004 (antes da adesão) e entre 2009 e 2016 (período temporal com início 5 anos depois do acordo, sendo este desfasamento temporal propositado, assumindo que este é um horizonte temporal em que se pode materializar o aprofundamento da relação comercial dos países que entraram na União Europeia com os restantes membros). Com base na diferença dos pesos das importações, por produto, do Reino Unido entre os dois períodos e na importância desses mesmos produtos nas exportações de Portugal para o Reino Unido, obtém-se uma leitura do nível de sensibilidade portuguesa em cada produto importado pelo Reino Unido a este processo de alargamento da União Europeia.

Esta reação de sensibilidade pode ser usada como *proxy* do nível de risco da economia portuguesa às importações do Reino Unido com a mudança da natureza do relacionamento comercial entre Portugal e o Reino Unido, considerando os maiores desvios de comércio que ocorreram no Reino Unido com o alargamento da União Europeia de 2004 e ponderando-os pela expressão das exportações de Portugal para o Reino Unido.

A *proxy* do risco de cada produto é definida com base na agregação do risco individual de cada critério (diferença do peso das importações do Reino Unido de cada produto com origem na UE10 e UE15 entre os dois períodos e peso do produto no total das exportações portuguesas para o Reino Unido). A cada critério é atribuído um nível de risco de 1 a 4, sendo o risco total calculado da seguinte forma:

- Risco elevado (4): 2 ou 3 dos critérios têm risco 4 (exceto se algum dos critérios tem risco 1 ou 2, sendo esses casos classificados como nível 3);
- Risco médio alto (3): 2 ou 3 dos critérios têm risco 3 (exceto se algum dos critérios tem risco 1, sendo esses casos classificados como nível 2);
- Risco moderado (2): 2 ou 3 dos critérios têm risco 2;
- Risco baixo (1): 2 ou 3 dos critérios têm risco 1.

Esta classificação do risco total não é suficientemente detalhada para abranger alguns dos produtos analisados (embora parte substancial seja abrangida). Nesses casos é realizada uma classificação individual. As classificações dos produtos a 3 dígitos beneficiam de uma análise de coerência face ao nível de risco obtido nos produtos a 2 dígitos em que se inserem, no caso do critério peso do produto no total das exportações portuguesas para o Reino Unido (mantém-se o mesmo nível de risco neste critério caso o produto a 3 dígitos tenha forte expressão na dimensão exportadora do produto a 2 dígitos; diminui-se o nível de risco neste critério caso o produto a 3 dígitos tenha pequena expressão na dimensão exportadora do produto a 2 dígitos).

Na Figura 2 (ver detalhe apresentado no Quadro 43 no anexo 5), apresenta-se o grau de risco de cada produto para cada critério e para a agregação dos critérios.

Os produtos que representam um **risco elevado**, com base nesta análise, são os seguintes: 29: Veículos automóveis, reboques e semirreboques; 27: Equipamento elétrico; 26: Produtos informáticos, eletrónicos e óticos. São, desta forma, os produtos que representam um maior risco de desvio de comércio do Reino Unido com origem em Portugal, com a mudança da natureza do relacionamento comercial.

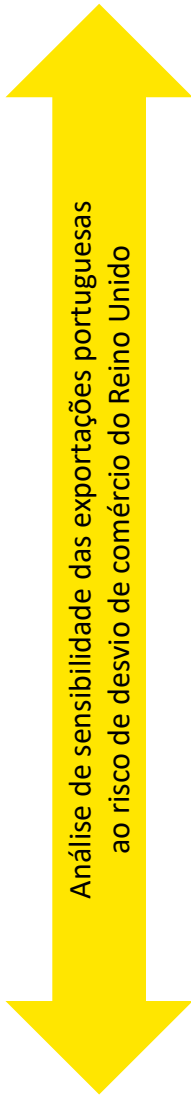
Estes três produtos apresentam risco elevado no critério da relevância do produto no total das exportações portuguesas para o RU (representam entre 16,1% e 7,8% do total das exportações portuguesas para este país) e no critério que avalia o ganho de importância dos países da UE10 como origem das importações do RU com a sua adesão à UE em 2004.

No critério que avalia a perda de importância da UE15 como origem das importações do RU com o alargamento da UE de 2004, apenas o produto 26 (Produtos informáticos, eletrónicos e óticos) tem um risco elevado, enquanto os outros dois produtos identificados apresentam um risco médio alto.

Nos produtos com risco médio-alto destacam-se os seguintes:

- 31: Mobiliário, uma vez que apresenta risco máximo nos dois critérios que avaliam a diferença do peso das importações do RU para a UE15 e para a UE depois do alargamento (apesar de representar apenas 2,6% do total das exportações portuguesas para o RU).
- 22: Artigos de borracha e de matérias plásticas, porque apresentam um risco máximo no critério que avalia o ganho de importância dos países da UE10 como origem das importações do RU, tendo também um peso relevante no total das exportações portuguesas para o RU (5,5%) e uma diminuição do peso das importações do RU com origem nos países da UE15 de 9,5 p.p., após o alargamento da UE em 2004.
- O produto a 3 dígitos da CAE 204: Sabões, detergentes, produtos de limpeza e de polimento, perfumes e produtos de higiene obtém um nível de risco médio-alto, que é mais elevado que o produto a 2 dígitos da CAE em que se insere - 20: Produtos químicos, que obtém uma classificação de risco moderado. O produto 204 obtém classificação de risco máximo no critério que avalia o ganho de importância dos países da UE10 como origem das importações do RU (o que não acontece no produto 20, a 2 dígitos), apesar de representar apenas 0,9% do total das exportações portuguesas para o RU (e de obter, como tal, um nível de risco baixo neste critério).
- O produto a 3 dígitos da CAE 102: Produtos da indústria transformadora de peixes, crustáceos e moluscos higiene obtém um nível de risco moderado, que é mais baixo que o produto a 2 dígitos da CAE em que se insere (10: Produtos alimentares), que obtém uma classificação de risco médio-alto. Note-se que o produto 102 (3 dígitos) obtém classificações de risco inferiores às do produto 10 (2 dígitos), em ambos os critérios considerados.

Figura 2 – Análise de sensibilidade das importações britânicas à alteração de condições comerciais



Risco Elevado	<ul style="list-style-type: none"> 12: Produtos da indústria do tabaco 29: Veículos automóveis, reboques e semi-reboques 13: Produtos têxteis 212: Preparações farmacêuticas
Risco Médio-Alto	<ul style="list-style-type: none"> 59: Serviços de produção de filmes, vídeos e programas de televisão, gravação de som e edição de música 17: Papel e cartão e seus artigos 171: Pasta, papel e cartão 172: Artigos de papel e cartão 11: Bebidas 20: Produtos químicos 204: Sabões, detergentes, produtos de limpeza e de polimento, perfumes e produtos de higiene 02: Produtos da silvicultura, da exploração florestal e serviços relacionados 21: Produtos farmacêuticos e preparações farmacêuticas de base 211: Produtos farmacêuticos de base 28: Máquinas e equipamentos, n.e. 23: Outros produtos minerais não metálicos 22: Artigos de borracha e de matérias plásticas 222: Artigos de matérias plásticas 01: Produtos da agricultura, da produção animal, da caça e dos serviços relacionados 25: Produtos metálicos transformados, excepto máquinas e equipamento 27: Equipamento eléctrico 26: Produtos informáticos, electrónicos e ópticos 15: Couro e produtos afins 14: Artigos de vestuário 325: Instrumentos médicos e dentais e fornecimentos associados
Risco Moderado	<ul style="list-style-type: none"> 18: Trabalhos de impressão e gravação 10: Produtos alimentares 102: Produtos da indústria transformadora de peixes, crustáceos e moluscos 71: Serviços de arquitectura e de engenharia; serviços de ensaios e de análise técnicas 16: Madeira e cortiça e suas obras, excepto mobiliário; obras de espartaria e de cestaria 19: Coque e produtos petrolíferos refinados 31: Mobiliário 58: Serviços de edição 32: Produtos diversos das indústrias transformadoras 38: Serviços de recolha, tratamento e deposição de resíduos; serviços de valorização de materiais 24: Metais de base 91: Serviços de bibliotecas, arquivos e museus e outros serviços culturais 221: Artigos de borracha
Risco Baixo	<ul style="list-style-type: none"> 35: Electricidade, gás, vapor água quente e fria e ar frio 03: Produtos da pesca e da aquicultura e serviços relacionados 74: Outros serviços de consultoria, científicos, técnicos e similares 07: Minérios metálicos 30: Outro equipamento de transporte 90: Serviços criativos, artísticos e de espectáculo 08: Outros produtos das indústrias extractivas 06: Petróleo bruto e gás natural 05: Hulha (incluindo antracite) e linhite 96: Outros serviços pessoais 37: Serviços de saneamento básico; lamas de depuração

Nota: produtos/setores são apresentados por ordem decrescente do risco de exposição ao Brexit e da variável % de importações do Reino Unido com origem na UE27 (ver Anexo 5)

Fonte: EY-AM&A

5.6 Análise de sensibilidade das exportações portuguesas à alteração de condições comerciais

Adotando novamente a experiência do alargamento da União Europeia de 2004 como *proxy*, realiza-se uma análise do risco de desvio das exportações portuguesas, por produto, em resposta a uma mudança de relacionamento comercial dentro da União Europeia.

A metodologia aplicada é semelhante à análise efetuada para o risco de desvio das importações do Reino Unido na sequência da alteração de condições comerciais decorrente do alargamento da UE em 2004, agora em relação à ótica das exportações portuguesas. Ambas as análises são assumidas como complementares: apesar das importações do Reino Unido dirigidas a Portugal coincidirem, integralmente, com as exportações portuguesas dirigidas ao Reino Unido, cada uma destas variáveis representa, não só, pesos diferentes nas economias do Reino Unido e de Portugal, como a própria diversidade de parceiros comerciais é diferente (quer nas importações de produtos que o Reino Unido importa de Portugal, quer nas exportações de produtos que Portugal exporta para o Reino Unido) e pode justificar alterações relevantes nesta análise de sensibilidade.

Neste sentido, calculou-se o peso médio das exportações de Portugal por produto (classificação a 2 dígitos do CPA 2008) com destino à UE15, aos 10 países do alargamento, ao Reino Unido e ao resto do Mundo, entre 2000 e 2004 (antes da adesão) e entre 2009 e 2016 (período temporal com início 5 anos depois da adesão, sendo este desfasamento temporal propositado, assumindo que pode permitir a plena materialização dos efeitos da adesão no aprofundamento da relação comercial dos países que entraram na União Europeia e os restantes). Com base na diferença dos pesos das exportações, por produto, de Portugal entre os dois períodos e na importância desses mesmos produtos nas exportações de Portugal para o Reino Unido, obtém-se uma leitura do nível de sensibilidade das exportações portuguesas de cada produto a este processo de alargamento da União Europeia.

Esta classificação do risco total não é suficientemente detalhada para abranger alguns dos produtos analisados (embora parte substancial sejam abrangidos). Nesses casos é realizada uma classificação individual. As classificações dos produtos a 3 dígitos beneficiam de uma análise de coerência face ao nível de risco obtido nos produtos a 2 dígitos em que se inserem, no caso do critério peso do produto no total das exportações portuguesas para o Reino Unido (mantém-se o mesmo nível de risco neste critério caso o produto a 3 dígitos tenha forte expressão na dimensão exportadora do produto a 2 dígitos; diminui-se o nível de risco neste critério caso o produto a 3 dígitos tenha pequena expressão na dimensão exportadora do produto a 2 dígitos).

Esta reação de sensibilidade pode ser usada como *proxy* do nível de risco das exportações portuguesas com a mudança da natureza do relacionamento comercial entre Portugal e o Reino Unido, considerando os maiores desvios de comércio que ocorreram em Portugal com o alargamento da União Europeia de 2004 e ponderando-os pela expressão das exportações de Portugal para o Reino Unido.

Conforme se comprova na Figura 3 (ver detalhe apresentado no Anexo 6), **nenhum produto apresenta risco elevado** na conjugação dos critérios definidos.

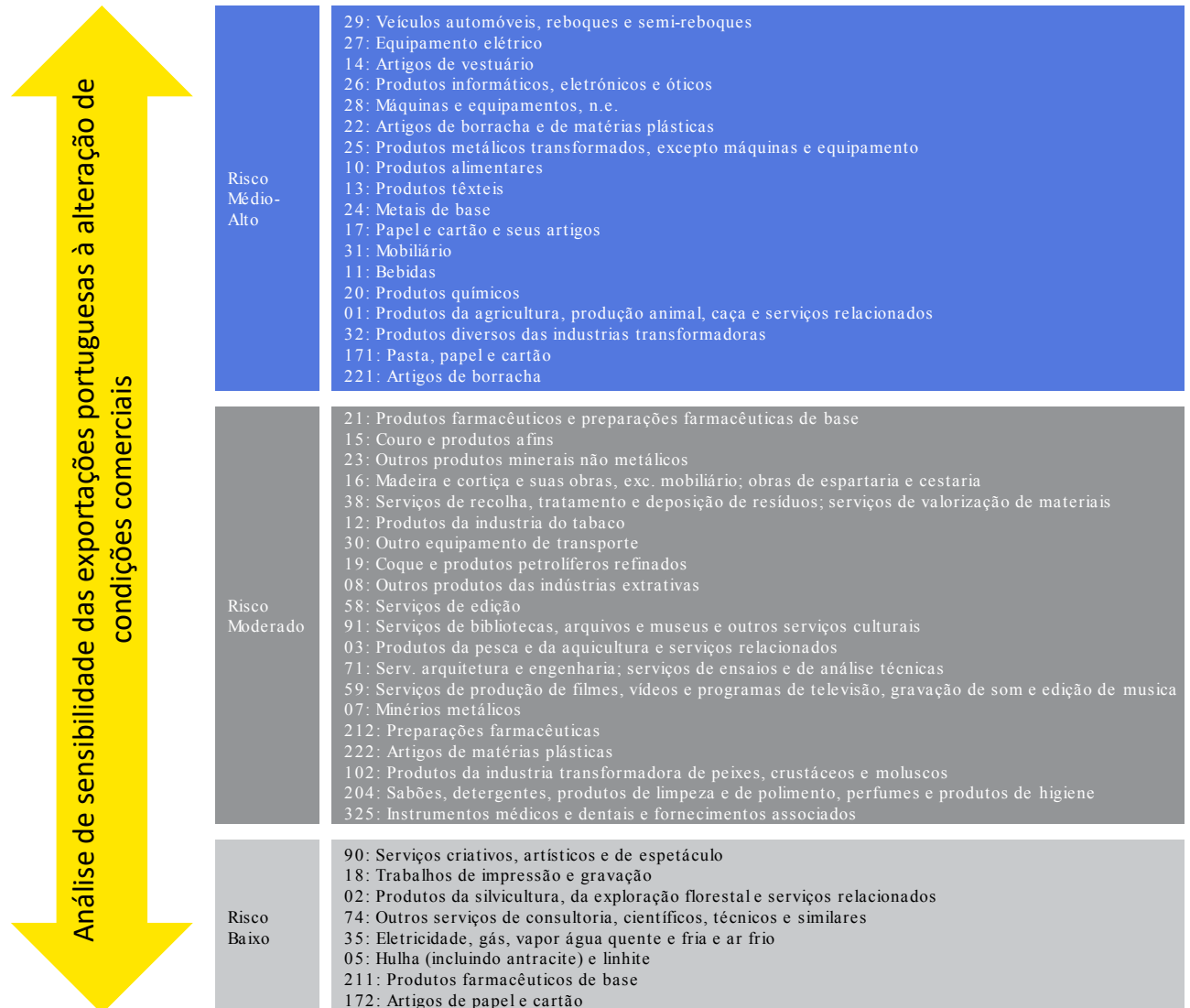
Destaca-se, no entanto, o produto 26 - Produtos informáticos, eletrónicos e óticos, devido ao risco elevado que apresenta nos critérios do aumento da importância dos países da UE10 como destino das exportações portuguesas e pela importância que têm no total das exportações portuguesas para o RU (7,8% do total).

Considerando o critério da perda de importância dos países da UE15 como destino das exportações portuguesas após o alargamento da UE de 2004 e, simultaneamente, a importância no total das exportações portuguesas para o RU, destacam-se os seguintes produtos: 27: Equipamento elétrico; 24: Metais de base; 11: Bebidas.

Em relação aos produtos a 3 dígitos 171: Pasta, papel e cartão e 172: Artigos de papel e cartão, refira-se o facto de apresentarem especificidades que justificam a sua classificação com níveis de risco diferenciados. No caso do produto 171 mantém-se o mesmo nível de risco que o produto 17: Papel e cartão e seus artigos (risco médio-alto), enquanto no caso do produto 172 este nível de risco desce substancialmente, para risco baixo. A explicação para esta diferença de níveis de risco está, sobretudo, no facto das exportações portuguesas do produto 17

apresentarem elevada concentração no produto 171: Pasta, papel e cartão (3% num total de 3,3%), enquanto a componente de exportações do produto 172 é nitidamente mais baixa (0,3% num total de 3,3%)

Figura 3 – Análise de sensibilidade das exportações portuguesas à alteração de condições comerciais



Nota: produtos/setores são apresentados por ordem decrescente do risco de exposição ao Brexit e da variável % de importações do Reino Unido com origem na UE 27 (ver Anexo 6)

Fonte: EY-AM&A

5.7 Análise das oportunidades de Portugal substituir exportações britânicas noutros países da UE ou de outros países da UE no Reino Unido

Com o Brexit o Reino Unido vai ter uma dificuldade adicional em exportar/importar para/de outros países da UE. Portugal tem por essa via diferentes oportunidades de aumentar as suas exportações, quer para o Reino Unido, quer para os países da UE, enumeradas da seguinte forma:

- **Oportunidade 1:** se Portugal já exporta com relevância determinado produto no qual tem, simultaneamente, capacidade produtiva, tem a **oportunidade de substituir, enquanto origem, as importações do Reino Unido** (quando estas são elevadas) de outros países europeus. A turbulência decorrente do Brexit e a eventual quebra

de relações comerciais com alguns países da UE pode permitir a Portugal aproveitar esta procura externa do Reino Unido, beneficiando dos laços históricos já existentes na valorização de uma estratégia de aproximação.

- **Oportunidade 2:** Se Portugal já exporta com relevância determinado produto no qual tem, simultaneamente, capacidade produtiva, tem a **oportunidade de substituir as exportações do Reino Unido para outros países europeus**. A turbulência decorrente do Brexit pode levar os países da UE a reduzir as suas importações do Reino Unido, abrindo uma oportunidade para Portugal aumentar as suas exportações para estes países.
- **Oportunidade 3:** Se Portugal não exporta com relevância determinado produto, mas tem capacidade produtiva, há a **oportunidade de Portugal começar a exportar “novos produtos”**, seja para o Reino Unido (se o Reino Unido tem importação elevada do produto) seja para outros países europeus (se outros países europeus têm importação elevada do produto). Concretizar esta oportunidade é mais exigente para as empresas portuguesas, uma vez que exige despoletar o arranque de processos de internacionalização em setores até agora ainda não explorados pelas empresas portuguesas.

Realiza-se, desde modo, uma análise de sensibilidade às oportunidades de Portugal substituir exportações britânicas e europeias em consequência do Brexit e às oportunidades que Portugal tem para aumentar as exportações de determinados produtos nos quais ainda não tem capacidade exportadora.

Os critérios adotados na identificação destas oportunidades são os seguintes:

- **Oportunidade 1:** conjugaram-se os produtos (classificação CPA 2008) em que Portugal mais exporta (exportações superiores a 1.000 milhões de euros) com os produtos em que a UE26, como origem, tem uma maior relevância no total das importações do Reino Unido desse produto (UE26 é a origem de pelo menos 70% das importações do Reino Unido por produto).
- **Oportunidade 2:** conjugaram-se os produtos (classificação CPA 2008) em que Portugal mais exporta (exportações superiores a 1.000 milhões de euros) com os produtos mais importados pelos países da UE26 (sem considerar Portugal e o Reino Unido) do Reino Unido (o Reino Unido representa a origem de 5% do total de importações) e que são, simultaneamente, aqueles em que Portugal tem, como origem, uma importância menor no total dos produtos importados pelos países da UE26 (Portugal representa menos de 1% do total das importações destes países do produto).
- **Oportunidade 3:** esta oportunidade, embora formulada teoricamente, é difícil de verificar pois os produtos mais produzidos são por norma os que apresentam, simultaneamente, valores mais altos de exportações. Mesmo nos produtos em que haja maior capacidade produtiva, a economia pode ter capacidade de absorver essa produção, não havendo espaço para aumentar as exportações. Adicionalmente, os valores de produção de alguns dos produtos resultam da agregação de vários produtos (estão nesta situação os produtos número 05-09 e 37-39), não sendo possível ter a robustez necessária nos dados destes produtos para se retirar conclusões. Deste modo, não se procedeu à identificação formal deste tipo de oportunidade, fazendo-se apenas referência à sua possibilidade teórica.

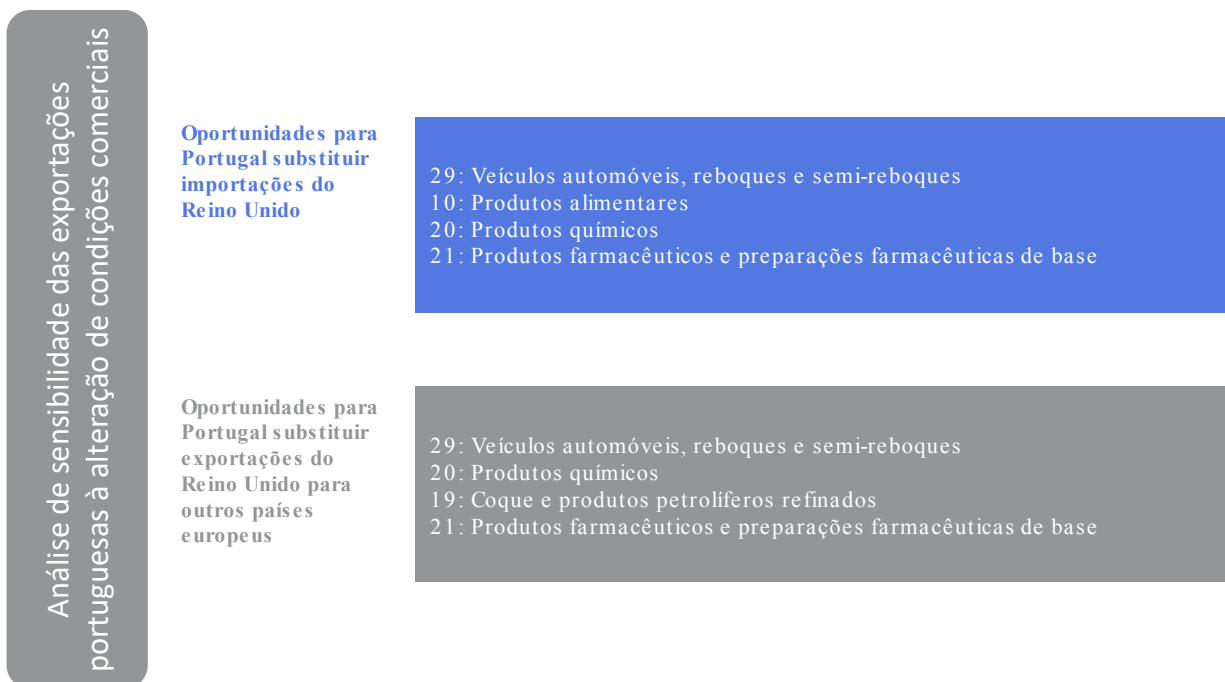
Como se apresenta na Figura 4 (ver detalhe apresentado no Quadro 47, no Anexo 7), os veículos automóveis, os produtos químicos, os produtos farmacêuticos e a produção agrícola e animal são referenciados simultaneamente em relação ao **tipo de oportunidade 1 - oportunidade de substituir as importações do Reino Unido e tipo de oportunidade 2 - oportunidade de substituir as exportações do Reino Unido para outros países europeus**, representando os produtos mais sólidos para Portugal aumentar as suas exportações, quer para o Reino Unido, quer para outros países da UE.

Os produtos alimentares, referenciados no **tipo de oportunidade 1 - oportunidade de substituir as importações do Reino Unido**, e o coque e outros produtos petrolíferos refinados, referenciados no **tipo de oportunidade 2 - oportunidade de substituir as exportações do Reino Unido para outros países europeus**, também são produtos em que há indícios de serem boas oportunidades para Portugal aumentar as suas exportações.

Relativamente ao tipo de **oportunidade 3 - oportunidade de Portugal começar a exportar “novos produtos”**, apesar das limitações já descritas na metodologia, os produtos relacionados com a exploração florestal parecem ser as melhores oportunidades para Portugal aumentar as exportações, dado o baixo valor destes produtos nas exportações portuguesas e a grande produção que Portugal tem. Os produtos das indústrias extrativas (CPA 05-08), apesar da limitação da agregação da produção já mencionada, apresentam valores de produção acima de

1.000 milhões € em Portugal, também podendo ser uma oportunidade a explorar, principalmente com os minerais metálicos (CPA 07), uma vez que já apresentam valores de exportação acima dos 300 milhões €.

Figura 4 – Análise de sensibilidade às oportunidades de Portugal substituir exportações britânicas ou de outros países da UE



Nota: produtos/setores são apresentados por ordem decrescente do valor das exportações portuguesas em 2016

Fonte: EY-AM&A

6. Análise da exposição das regiões portuguesas aos efeitos do Brexit

A partir da avaliação dos riscos potenciais para os diferentes setores decorrentes do Brexit é possível realizar um exercício de medição do grau de exposição das regiões NUTS III a este processo, considerando, para tal, a especialização económica de cada região. Aquelas regiões que apresentam uma maior especialização regional em setores potencialmente mais afetados pela saída do Reino Unido da UE serão as que serão potencialmente mais afetadas pelas consequências do mesmo.

A análise aqui realizada parte da consideração dos setores identificados pela conjugação dos três critérios iniciais – i) peso dos produtos/serviços/setores na estrutura de exportações portuguesas para o Reino Unido, ii) peso do Reino Unido nas exportações totais portuguesas por produto/serviço/setor e a iii) especialização nacional em produtos/serviços/setores que a economia britânica importa, de forma significativa, do mercado europeu.

Considerando esses setores (doravante designados por “setores de risco”), nesta primeira abordagem procura-se atribuir um grau de risco regional, analisado na ótica da indústria e dos serviços, através da leitura conjugada da especialização das regiões NUTS III nestas atividades económicas, calculada com base num conjunto de indicadores.

Do ponto de vista da indústria, procedeu-se à análise conjugada da especialização produtiva regional, através do cálculo do quociente de localização (PT=100) nos setores de risco, recorrendo aos quatro indicadores²¹ seguintes (Mapa 1):

- a especialização em termos de exportações²² (INE, 2017) de setores de risco, visando captar a intensidade exportadora regional de atividades económicas com forte relação nacional com a economia britânica, onde se destacam (especialização > 103), a norte – Alto Minho, Cávado, Ave, Tâmega e Sousa e Terras de Trás-os-Montes – no centro – Beiras e Serra da Estrela – a sul – a Lezíria do Tejo, o Alentejo Litoral e o Baixo Alentejo – e as regiões autónomas da Madeira e dos Açores;
- a especialização em termos de criação de riqueza, medida pelo valor acrescentado bruto (VAB)²³ das empresas (INE, 2016), que coloca em destaque (especialização > 200) as regiões localizadas a norte – Alto Minho, Ave e Tâmega e Sousa;
- a especialização em termos de volume de negócios dos estabelecimentos²⁴ (INE, 2015) localizadas nas regiões (especialização > 150), permitindo compreender a dependência de setores de risco ao nível da faturação das unidades empresariais, que colocam em relevância, NUTS III do Norte - Alto Minho, Ave e Tâmega e Sousa e Terras de Trás-os-Montes – e do Centro - Região de Aveiro

²¹ Algumas regiões, para níveis de desagregação mais finos, apresentam problemas de sigilo estatístico, que resultam, por exemplo, da reduzida dimensão do setor na região, inviabilizando a possibilidade de apresentação de dados sem que isso implicasse a exposição dos agentes económicos operantes. Assume-se, metodologicamente, que são setores de reduzida expressão.

²² Procedeu-se à conversão da NC 2018 para a CPA 2008 e, conseqüentemente para a CAE Rev. 3 (ver em anexo Quadro 32). Em termos estatísticos, as exportações estão alocadas à sede da empresa exportadora.

²³ Assumiu-se equivalência direta entre CPA 2008 e CAE Rev. 3. O VAB está associado à sede da empresa e não ao estabelecimento.

²⁴ Assumiu-se equivalência direta entre CPA 2008 e CAE Rev. 3. O volume de negócios está associado aos estabelecimentos, permitindo uma maior territorialização dos resultados.

- a especialização em termos de pessoal ao serviço nos estabelecimentos²⁵ (INE, 2015), que pretende sinalizar as regiões que empregam com maior intensidade nos setores de risco (especialização > 150), permitindo destacar, a norte as NUTS III Cávado, Ave e Tâmega e Sousa e no Centro a NUTS III da Região de Aveiro.

A análise cruzada dos posicionamentos das regiões nos setores de risco (na ótica da indústria), em termos da respetiva especialização, permite identificar, numa primeira sistematização, quatro graus de risco regional perante a ocorrência do Brexit (Mapa 2). Estes têm em conta a exposição regional aos setores em estudo, considerando os seguintes critérios:

- regiões de risco muito elevado: especialização superior a 100 em todos os quocientes;
- regiões de risco elevado: especialização superior a 100 em três quocientes;
- regiões de risco médio alto: especialização superior a 100 em dois quocientes;
- regiões de risco médio: especialização superior a 100 num quociente;
- regiões de risco indeterminado (n.a.): uma vez que a partir dos indicadores selecionados não é possível retirar uma conclusão ou estão sujeitos a sigilo estatístico.

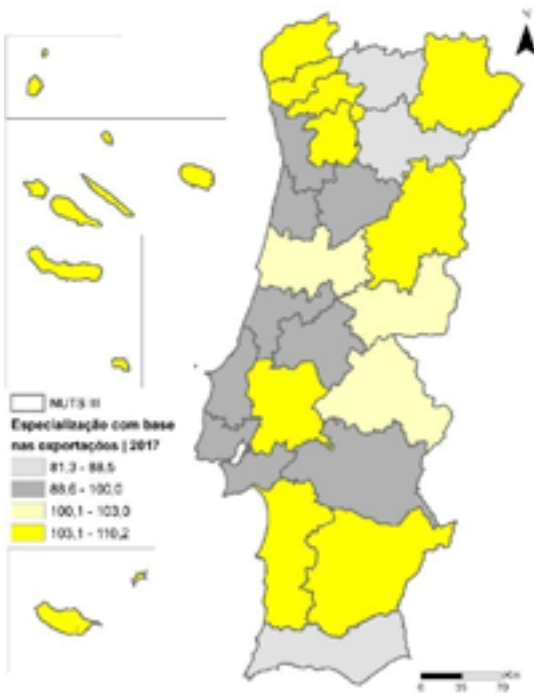
O padrão de risco regional permite observar um norte exposto aos riscos do Brexit, dependente em termos de comércio, vendas e emprego de setores mais suscetíveis na conjuntura em estudo. Na NUTS II Centro estão também um conjunto de regiões com expostas a um relativo risco potencial, enquanto no Alentejo os riscos parecem afigurar-se como mais moderados, embora não negligenciáveis.

25

Assumiu-se equivalência direta entre CPA 2008 e CAE Rev. 3. O volume de negócios está associado aos estabelecimentos, permitindo uma maior territorialização dos resultados.

Mapa 1. Especialização regional (PT=100) em setores de risco (ótica da indústria)

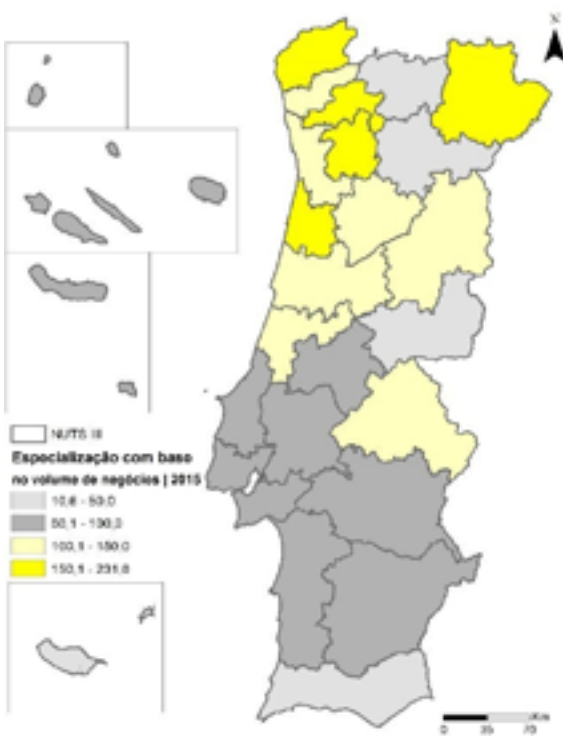
Exportações de bens | 2017



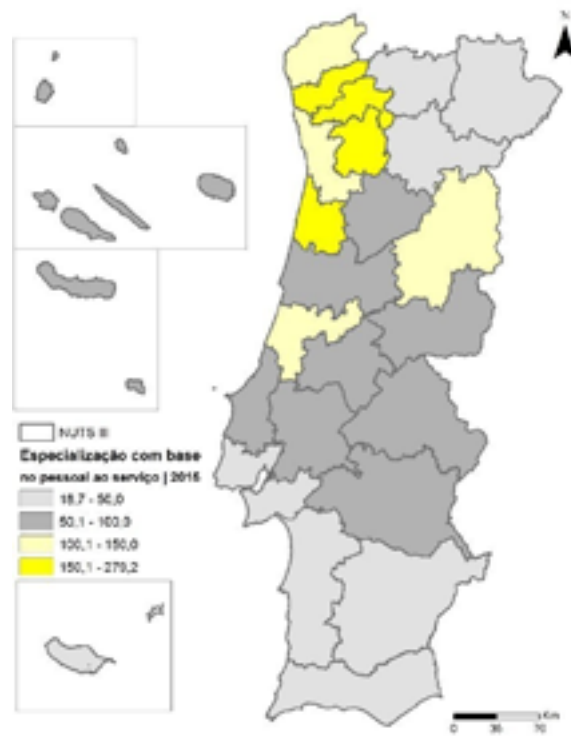
Valor acrescentado bruto nas empresas | 2016



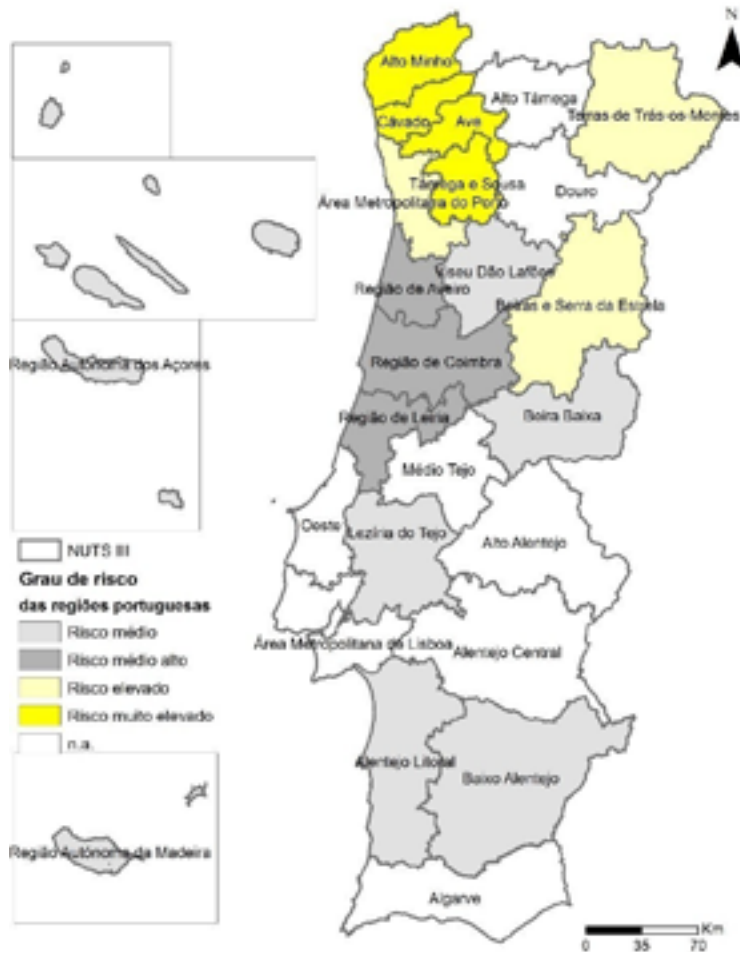
Volume de negócios dos estabelecimentos | 2015



Pessoal ao serviço nos estabelecimentos | 2015



Mapa 2. Grau de risco regional (ótica da indústria)



Fonte: EY-AMA com base em dados do INE (extração a 14-03-2018)

Tendo em consideração os serviços mais expostos às relações com o Reino Unido²⁶, o quociente de localização (PT=100) é determinado para três indicadores, visando a identificação das regiões com maior intensidade nesses segmentos (Mapa 3). Daqui resulta que a especialização (especialização > 100) em termos de VAB das empresas (INE, 2016), volume de negócios dos estabelecimentos (INE, 2015) e pessoal ao serviço nos estabelecimentos (INE, 2015) coloca sempre em destaque a Área Metropolitana de Lisboa, o Algarve e a Madeira.

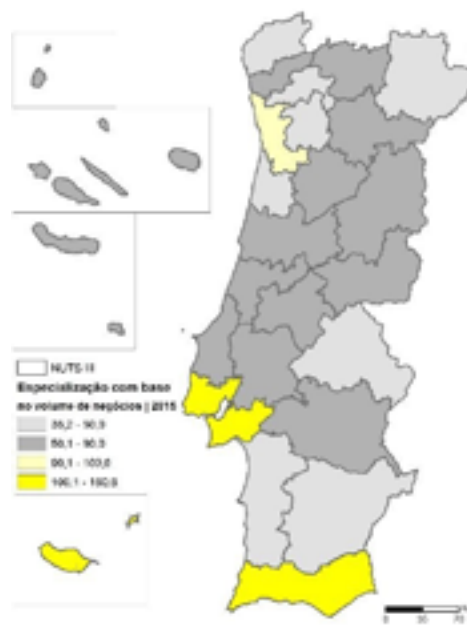
²⁶ Baseados em agregações da CAE Rev. 3 (ver no anexo 2,

Mapa 3. Especialização regional (PT=100) em setores de risco (ótica dos serviços)

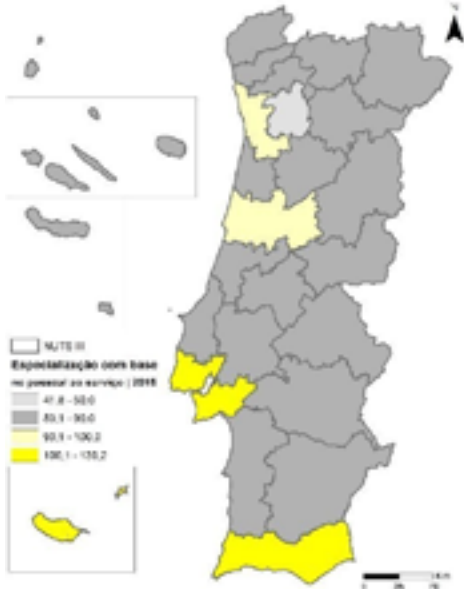
Valor acrescentado bruto nas empresas | 2016



Volume de negócios dos estabelecimentos | 2015



Pessoal ao serviço nos estabelecimentos | 2015



Fonte: EY-AM&A com base em dados do INE (extração a 14-03-2018)

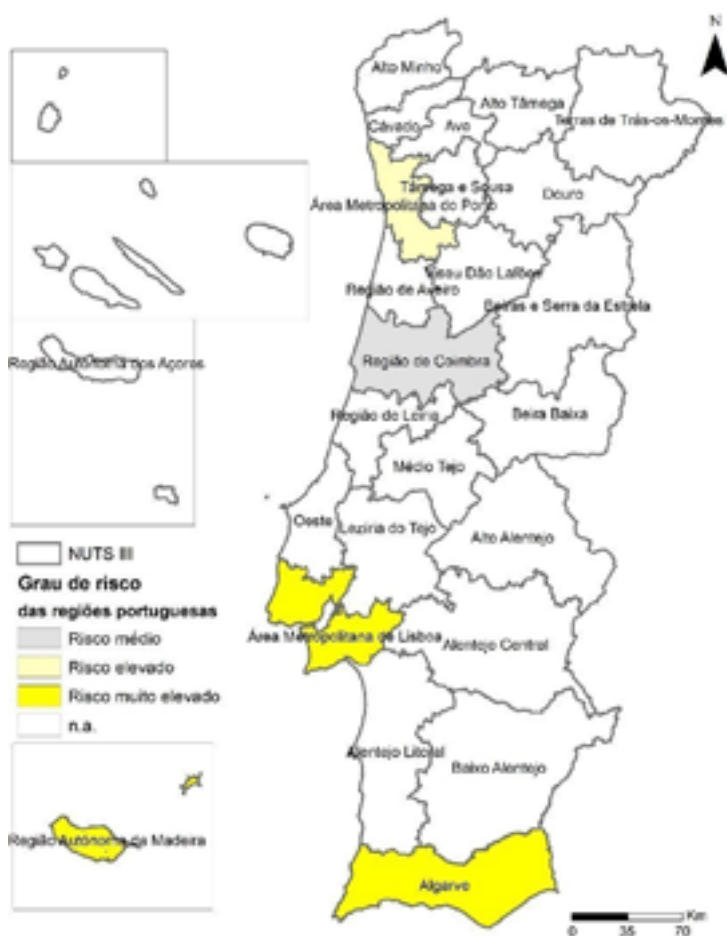
A análise cruzada dos posicionamentos das regiões nos setores de risco (na ótica dos serviços), em termos da respetiva especialização, permite identificar, numa primeira sistematização, quatro graus de risco regional perante a ocorrência do Brexit (Mapa 4). Estes têm em conta a exposição regional aos setores em estudo, considerando os seguintes critérios:

- regiões de risco muito elevado: especialização superior a 100 em todos os quocientes;
- regiões de risco elevado: especialização superior a 90 em dois quocientes;
- regiões de risco médio: especialização superior a 90 num quociente;

- regiões de risco indeterminado (n.a.): uma vez que a partir dos indicadores seleccionados não é possível retirar uma conclusão ou estão sujeitos a sigilo estatístico.

Em síntese resulta que a Área Metropolitana de Lisboa - grande centro metropolitano e, como tal, centralizador de serviços de variada índole - Algarve e Madeira - que conjuntamente com a primeira, são territórios de vocação turística - são as regiões com maior exposição ao risco no cenário do Brexit, vislumbrando-se desafios de adaptação à nova realidade europeia. A referenciar ainda a Área Metropolitana do Porto e a Região de Coimbra que surgem também sinalizadas por este exercício.

Mapa 4. Grau de risco regional (ótica dos serviços)



Fonte: EY-AMA com base em dados do INE (extração a 14-03-2018)

7. Síntese dos impactos medidos e características particulares do relacionamento que podem influenciar o impacto do Brexit

Ao longo das secções anteriores foram, com base em diversas abordagens e metodologias, identificados riscos e oportunidades potenciais do Brexit para a economia e as empresas portuguesas.

Para procurar sistematizar de forma sintética e compreensível as consequências económicas do Brexit e realizar um balanço global de oportunidades e ameaças, importa ter em conta aspetos específicos do relacionamento económico entre Portugal e o Reino Unido que tendem a moderar ou a amplificar os impactos e consequências detetados.

A importância que os fluxos comerciais bilaterais com o Reino Unido atualmente assumem em cada uma das economias europeias é o principal fator explicativo na dimensão que o impacto do Brexit pode vir a assumir nessas mesmas economias, embora seja também unânime que existem fatores considerados imprevisíveis, que poderão agravar (mais do que atenuar) a dimensão desses impactos.

Entre estes fatores imprevisíveis encontram-se os de ordem política, em que se salienta o enorme grau de imprevisibilidade implícito à perturbação das dinâmicas das políticas internas da UE, ao perigo de contágio das ideias de desintegração da UE e à potencial perda de força internacional de uma UE sem Reino Unido. Outros fatores de imprevisibilidade são apontados, como a incerteza na perceção generalizada existente em cada economia sobre os impactos esperados do Brexit, ou a própria dimensão dos laços histórico-culturais na explicação de níveis reais de relacionamento económico, comercial e financeiro mais profundos do que o esperado em termos potenciais.

A generalidade dos estudos efetuados coloca Portugal na segunda linha de países potencialmente mais afetados pelo Brexit, quer pela sua exposição ao Reino Unido, na medida em que é um dos países para quem o mercado do Reino Unido tem maior relevância, quer por ser um dos mais afetados pela incerteza gerada pelo processo (é considerado que a incerteza causada pelo Brexit terá um maior impacto em economias com um maior gap negativo entre o seu output real e potencial, encontrando-se nesta situação Portugal, que em 2015, apresentava com um gap estimado no PIB de -3,1% em relação ao potencial), quer ainda por ser um dos países potencialmente mais afetados pela diminuição das contribuições do Reino Unido para o orçamento da UE.

A análise realizada permitiu concluir pela relevância dos efeitos potenciais. Em termos globais, reduções de exportações para o Reino Unido entre -1,1% e -4,5%, reduções de fluxos de IDE entre -0,5% e -1,9% e reduções de remessas de emigrantes entre -0,8% a -3,2% podem estar associadas à contração prevista para a economia britânica. A alteração do quadro de relacionamento bilateral pode resultar em reduções estimadas das exportações entre cerca de 15% e 26%, dependendo do tipo de relacionamento futuro que vier a ser estabelecido.

Em termos setoriais, as diversas abordagens adotadas visaram ter uma visão o mais abrangente possível de todos os efeitos potenciais do Brexit. A sistematização dos resultados dessas diversas abordagens é apresentada no Quadro 21.



Quadro 21. Risco de impacto do Brexit nos setores portugueses, de acordo com análises de sensibilidade ao risco dos fluxos comerciais entre Portugal e o Reino Unido

Produtos (CPA 2008)	Análises de risco						Análise de oportunidades			
	Risco macro associado à contração economia britânica	Análise de risco de mudança de enquadramento do relacionamento comercial	Análise de risco/opportunidades por comparação entre comércio efetivo e potencial	Risco das portuguesas associado ao desvio de comércio do Reino Unido	Sensibilidade das importações britânicas à alteração de condições comerciais	Sensibilidade das exportações portuguesas à alteração de condições comerciais	Nível global de risco dos setores portugueses face ao Brexit	Tipo 1 - Portugal substitui importações do Reino Unido (enquanto origem)	Tipo 2 - Portugal substitui exportações do Reino Unido para outros países europeus	Tipo 3 - Portugal começa a exportar "novos produtos"
01: Produtos da agricultura, da produção animal, da caça e dos serviços relacionados				3	2	3	2	-	-	-
02: Produtos da silvicultura, da exploração florestal e serviços relacionados				3	1	1	1	-	-	-
03: Produtos da pesca e da aquicultura e serviços relacionados				1	1	2	1	-	-	-
05: Hulha (incluindo antracite) e lenhite				1	1	1	1	-	-	-
06: Petróleo bruto e gás natural				1	2	0	-	-	-	-
07: Minérios metálicos				1	2	2	2	-	-	-
08: Outros produtos das ind. extrativas				1	2	2	2	-	-	-
10: Produtos alimentares	2	3	2	2	3	3	3	-	-	-
11: Bebidas				3	2	3	3	-	-	-
12: Produtos da indústria do tabaco				4	3	2	3	-	-	-
13: Produtos têxteis	1	4	3	4	3	3	3	-	-	-
14: Artigos de vestuário	1	4	3	3	3	3	3	-	-	-
15: Couro e produtos afins	1	4	2	3	2	2	3	-	-	-
16: Madeira e cortiça e suas obras, exceto mobiliário; obras de espartaria e de cestaria				2	2	2	2	-	-	-
17: Papel e cartão e seus artigos	1	4	2	3	3	3	3	-	-	-
18: Trabalhos de impressão e gravação				2	1	1	1	-	-	-
19: Coque e produtos petrolíferos refinados	1	4	4	2	2	2	2	-	-	-
20: Produtos químicos	1	3	1	3	2	3	2	-	-	-
21: Produtos farmacêuticos e preparações farmacêuticas de base	3	4	4	3	2	2	3	-	-	-
22: Artigos de borracha e de matérias plásticas	3	3	3	3	3	3	3	-	-	-
23: Outros produtos minerais não metálicos				3	3	2	3	-	-	-
24: Metais de base	4	3	1	2	3	3	3	-	-	-

Produtos (CPA 2008)	Análises de risco					Análise de oportunidades				
	Risco macro associado à contração economia britânica	Análise de risco de mudança de enquadramento do relacionamento comercial	Análise de risco/opportunidades por comparação entre comércio efetivo e potencial	Risco das portuguesas associado ao desvio de comércio do Reino Unido	Sensibilidade das importações britânicas à alteração de condições comerciais	Sensibilidade das exportações portuguesas à alteração de condições comerciais	Nível global de risco dos setores portugueses face ao Brexit	Tipo 1 - Portugal substitui importações do Reino Unido (enquanto origem)	Tipo 2 - Portugal substitui exportações do Reino Unido para outros países europeus	Tipo 3 - Portugal começa a exportar "novos produtos"
25: Produtos metálicos transformados, exceto máquinas e equipamento	2	3	2	3	3	3	3	-	-	-
26: Produtos informáticos, electrónicos e ópticos	3	4	2	3	4	3	3	-	-	-
27: Equipamento eléctrico	4	4	2	3	4	3	3	-	-	-
28: Máquinas e equipamentos, n.e.	2	4	1	3	3	3	3	-	-	-
29: Veículos automóveis, reboques e semi-reboques	1	4	2	4	4	3	3	-	-	-
30: Outro equipamento de transporte								-	-	-
31: Mobilário	4	3	1	2	3	3	3	-	-	-
32: Produtos diversos das indústrias transformadoras	4	2	3	2	2	3	3	-	-	-
35: Elect, gás, vapor água quente e fria e ar frio				1	2	1	1	-	-	-
37: Serviços de saneamento básico; lamas de depuração				n.a	0	0	0	-	-	-
38: Serviços de recolha, tratamento e deposição de resíduos; serviços de valorização de materiais				2	2	2	2	-	-	-
58: Serviços de edição				2	3	2	2	-	-	-
59: Serviços produção filmes, vídeos e prog. de televisão, gravação de som e edição de música				3	3	2	2	-	-	-
71: Serviços de arquitectura e engenharia; serviços de ensaios e de análise técnicas				2	1	2	2	-	-	-
74: Outros serviços de consultoria, científicos, técnicos e similares				1	2	1	1	-	-	-
90: Serviços criativos, artísticos e de espectáculo			3	1	1	1	1	-	-	-
91: Serviços de bibliotecas, arquivos e museus e outros serviços culturais			2	2	2	2	2	-	-	-
96: Outros serviços pessoais				1	2	0	0	-	-	-

Legenda:

Risco de impacto do Brexit nos produtos portugueses

4 - Risco Elevado

3 - Risco Médio Alto

2 - Risco Moderado

1 - Risco Baixo

Produtos que representam oportunidade de Portugal aumentar as exportações

Fonte: EY-AM&A

A leitura conjugada dos resultados das diversas análises permite identificar como produtos com maior grau de risco associado ao Brexit os produtos 26: Produtos informáticos, eletrónicos e óticos, 27: Equipamento elétrico e 29: Veículos automóveis, reboques e semirreboques.

Num segundo nível, com um risco médio alto, destacam-se os produtos 10: Produtos alimentares, 11: Bebidas, 12: Produtos da indústria do tabaco, 13: Produtos têxteis, 14: Artigos de vestuário, 15: Couro e produtos afins, 17: Papel e cartão e seus artigos, 21: Produtos farmacêuticos e preparações farmacêuticas de base, 22: Artigos de borracha e de matérias plásticas, 23: Outros produtos minerais não metálicos, 24: Metais de base, 25: Produtos metálicos transformados, exceto máquinas e equipamento, 28: Máquinas e equipamentos, n.e. e 31: Mobiliário.

A generalidade dos produtos que enfrenta um risco médio alto e elevado são produtos para os quais o efeito de desconstrução associado ao Brexit e ao novo quadro de relacionamento do Reino Unido com as diversas economias se pode traduzir na capacidade de outros países fora da UE ganharem quotas de mercado em termos relativos no Reino Unido em detrimento das exportações portuguesas.

Confrontando a análise dos riscos com as oportunidades é interessante verificar que, para dois dos produtos que enfrentam níveis de risco alto ou médio alto existem, no entanto, oportunidades que podem permitir compensar os referidos níveis de risco. Estão nesta situação os produtos 29: Veículos automóveis, reboques e semirreboques e 21: Produtos farmacêuticos e preparações farmacêuticas de base que podem beneficiar da perda de posição concorrencial dos produtores britânicos no mercado Europeu para os substituir nesse mercado compensando assim parte dos riscos que enfrentam no mercado britânico.

Para outros produtos que dos resultados conjugados das diversas análises resultam como enfrentando risco elevado ou médio alto é também importante destacar os mesmos gozam de uma proteção decorrente da presença histórica que pode mitigar os efeitos. Estão neste caso os produtos 31: Mobiliário, 28: Máquinas e equipamentos, n.e., 22: Artigos de borracha e de matérias plásticas e 24: Metais de base.

Esses produtos poderão explorar oportunidades associadas a novas formas de segmentação e espacialização das cadeias de abastecimento e de valor que resultarão da reconfiguração do mercado interno europeu bem como do aprofundamento da globalização para reforçar a sua presença no Reino Unido ou no resto da UE27.

Para além da potencial mitigação de efeitos permitida pelas oportunidades identificadas ou pela proteção “histórica” de que gozam alguns produtos, os efeitos do Brexit podem ser influenciados por diversos fatores, entre os quais se podem referir os laços históricos existentes entre os dois países, o elevado número de residentes portugueses a viver no Reino Unido, a ligação da banca portuguesa ao Reino Unido ou as implicações em termos das alterações da governação macroeconómica da Europa.

Com exceção do caso dos laços históricos, com um efeito positivo claro, os efeitos de cada um dos restantes não são claros e dependem da dinâmica do processo de desconstrução.

Quanto aos laços históricos, como referido, estes têm um potencial de mitigação das piores consequências do Brexit, que importa ter em conta e potenciar. Seja permitindo a exploração de oportunidades de substituição da posição de outros estados membros da UE27 no mercado britânico no pós-Brexit, seja afirmando Portugal como o parceiro privilegiado do Reino Unido na UE27, os laços históricos poderão contribuir para que os efeitos positivos compensem ainda mesmo que só parcialmente, os riscos associados ao Brexit.

A capacidade de substituição de outros países enquanto fornecedores do Reino Unido no quadro da reconfiguração dos relacionamentos poderá permitir não só reduzir os riscos de desvio de comércio como potenciar mesmo a criação ou reforço de fluxos com destino ao Reino Unido.

A questão em particular da afirmação de Portugal como o parceiro do Reino Unido na UE pode contribuir para gerar novos fluxos de IDE para Portugal com origem no Reino Unido associados à localização de entidades de capital britânico que necessitem de ter uma presença na UE, contribuindo ainda para a integração de unidades produtivas portuguesas em cadeias de valor ancoradas no Reino Unido reforçando, por essa via a internacionalização da economia portuguesa.

No que respeita à presença de uma forte comunidade, a mesma pode contribuir para manter uma relação privilegiada, mitigando efeitos adversos, no quadro de um relacionamento futuro mais próximo, mas no quadro de um processo de desconstrução mais radical, que envolva a saída de imigrantes do Reino Unido, essa situação pode avolumar os efeitos negativos dada a amplificação dos impactos e consequências detetados, por via de aspetos associados aos direitos dos cidadãos com relevância económica (trabalho, rendimento, turismo, propriedade, fiscalidade,...).

Também a ligação da banca portuguesa e do setor financeiro em geral ao Reino Unido pode ajudar a explorar oportunidades de investimento e de interação, no quadro de um relacionamento futuro mais próximo, mas pode ser fator de fragilidade adicional, no quadro de um processo mais radical, em que a situação do setor financeiro português resulte fragilizada, prejudicando as condições de financiamento das empresas e, por essa via, influenciando a sua capacidade de internacionalização

Por último, os impactos do Brexit podem ser mitigados ou amplificados em função dos efeitos que o mesmo tiver nas alterações da governação macroeconómica da Europa e nas transformações das condições de financiamento e das orientações das políticas europeias de coesão e convergência. O Reino Unido assumiu ao longo de toda a sua participação no processo de construção europeia um posicionamento particular, excluindo-se de diversas dimensões desse processo, como a UEM ou Schengen, e tendo um maior foco nas dimensões de mercado interno da UE que noutras. Era, no entanto, não obstante os rebates de que beneficiava, um importante contribuinte líquido e um elemento de algum equilíbrio em muitos posicionamentos da UE. A redução do orçamento da UE que tenderá a resultar do Brexit bem como eventuais alterações do quadro de políticas têm um potencial de amplificar o risco para Portugal muito significativo.



8. Conclusões e Recomendações

Considerando a relevância das potenciais consequências económicas do Brexit para a economia e empresas portuguesas, entendeu a CIP - Confederação Empresarial de Portugal promover a realização de um estudo sobre as mesmas, que melhore a sua capacitação e dos seus associados na preparação das melhores respostas aos desafios decorrentes do Brexit.

O estudo do impacto do Brexit na economia e nas empresas portuguesas foi desenvolvido, neste quadro, para tentar esclarecer o que está verdadeiramente em causa para a União Europeia e para Portugal, bem como para poder suportar formas de reflexão e ação que permitam antecipar e defender a afirmação do país e das empresas que nele ou, sobretudo, a partir dele criam valor e emprego participando ativamente numa difícil e complexa, mas inescapável, globalização.

Brexit será um processo assimétrico e de longa duração nas negociações, consequências e impactos

Os resultados do estudo confirmam, em primeiro lugar, o processo do Brexit como um processo assimétrico, quer entre o Reino Unido e a União Europeia, quer no seio dos 27 parceiros que nela permanecem, e de longa duração, quer nas negociações envolvidas, quer nas respetivas consequências e impactos. Estes mesmos resultados indicam que os efeitos de curto prazo serão sempre negativos, respondendo a formas e custos de desintegração económica, configurando um jogo em que todos perdem alguma coisa, sendo que os riscos destas consequências negativas para o nível de atividade económica, riqueza e emprego são muito mais elevados para o Reino Unido do que para a União Europeia no seu conjunto. Os mesmos resultados permitem, ainda, perspetivar a possibilidade de transformações estruturais quer no posicionamento do Reino Unido na globalização, quer na própria construção europeia, suscetíveis de mitigar e inverter as inevitáveis consequências negativas de curto prazo.

O Brexit e o processo de negociação que lhe está implícito é um tema de redobrada importância para a economia europeia, acarretando inúmeros riscos económicos e desafios. A saída do Reino Unido da União Europeia (UE) implicará uma reconfiguração do mercado interno europeu, com consequências e desafios para o conjunto das economias globalmente consideradas, mas com particularidades específicas em cada país.

O estudo desenvolvido conclui, neste contexto, que a compreensão e a resposta portuguesa ao Brexit não se esgota no horizonte de março de 2019, sobretudo, se, como tudo indica, existirem posições, recursos e capacidades específicas, resultantes do longo relacionamento entre Portugal e o RU, suscetíveis de permitir transformar em oportunidade nacionais, seja em desvio de comércio de bens e serviços, seja em mobilidade internacional de capital humano qualificado e altamente qualificado, seja em diversificação dos destinos e origens dos movimentos de investimento internacional e de intermediação económica associados à crescente globalização das cadeias de valor, os choques negativos do Brexit em outras economias europeias, incluindo a própria economia do Reino Unido.

O Brexit não acaba em março de 2019, nem em 2021. A União Europeia e o Reino Unido terão, necessariamente, de prosseguir esforços convergentes na construção europeia que, pelo seu lado, tem pela frente múltiplos desafios e oportunidades, muitos deles não menos relevantes do que os agora colocados pelo Brexit.

Quadro de impactos do Brexit na economia portuguesa com transversalidade expressiva: nos bens e nos serviços, no comércio e no investimento internacional, nos fluxos migratórios e nas remessas de emigrantes, no turismo e no imobiliário

Os resultados do estudo apontam, com efeito, em segundo lugar, para que o quadro de ameaças e oportunidades das consequências do Brexit para a economia portuguesa sejam relativamente transversais, envolvendo os bens e os serviços, o comércio e o investimento internacional, os fluxos migratórios e as remessas de emigrantes, bem como o turismo e o imobiliário, em sintonia, aliás, com as realidades de uma muito longa e relevante história económica e comercial entre os dois países.

Portugal e a economia portuguesa estão situados, como os resultados do estudo demonstram, num grupo intermédio de países e economias onde os impactos potenciais do Brexit, não sendo dos mais significativos, apresentam, no entanto, alguma expressão. Com efeito, o estudo identifica com clareza que o Brexit comporta, para a economia portuguesa, riscos parciais e oportunidades específicas relevantes que importará mitigar e aproveitar com posições, iniciativas e ações que acompanhem o referido longo processo negocial.

A análise dos impactos potenciais do Brexit na economia e nas empresas portuguesas enfrentou uma dificuldade fundamental na medida em que, implícita ao Brexit, está a desconstrução do atual modelo de relacionamento comercial europeu, para a qual não há precedentes históricos que possam ser utilizados para simular os efeitos deste processo. Foram por isso utilizadas diversas abordagens para procurar ter uma visão mais abrangente dos impactos que se poderão fazer sentir e superar as lacunas de que cada uma das abordagens individuais padece.

A análise realizada permitiu verificar que os efeitos potenciais do Brexit na economia portuguesa podem ser significativos, com reduções potenciais de exportações globais de bens e serviços para o Reino Unido entre -1,1% e -4,5%, de fluxos de IDE com origem no Reino Unido entre -0,5% e -1,9% e de remessas de emigrantes com origem no Reino Unido entre -0,8% a -3,2%, decorrentes da contração prevista para a economia britânica no horizonte do período de transição.

A médio-longo prazo, a alteração do quadro de relacionamento entre o Reino Unido e a UE encerra um risco forte para as exportações de bens e serviços portuguesas. De acordo com os resultados do estudo, a alteração do quadro de relacionamento bilateral pode resultar em reduções potenciais das exportações globais entre cerca de 15% e 26%, dependendo do tipo de relacionamento futuro que vier a ser estabelecido.

Mesmo considerando que as magnitudes destes efeitos devem ser lidas com cautela, é claro o sinal de que os efeitos para Portugal podem ser muito significativos, tendo em conta que o Reino Unido é o 4º mercado de destino das exportações portuguesas de bens e o primeiro das exportações de serviços, sendo os saldos da balança comercial muito positivos para Portugal. A desvalorização da libra face ao euro que tem ocorrido desde a realização do referendo (a libra já desvalorizou cerca de 14% entre o referendo e o início de setembro deste ano) e que pode agravar-se quando a saída dos britânicos da UE se concretizar, e a consequente quebra do poder de compra dos britânicos, representa também um risco significativo para Portugal, dada a importância do turismo para as exportações de serviços. O Reino Unido é, ainda, o 4º país com maior investimento direto estrangeiro em Portugal e a 3ª principal origem das remessas de emigrantes recebidas em Portugal.

A análise realizada para avaliar os impactos potenciais do Brexit ao nível dos produtos permitiu identificar as situações onde o grau de risco é maior. O grupo de risco mais elevado integra os produtos informáticos, eletrónicos e óticos (26), equipamento elétrico (27) e veículos automóveis, reboques e semirreboques (29). O segundo grupo com um nível de risco ainda médio integra os produtos alimentares (10), as bebidas (11), os produtos da indústria do tabaco (12), os têxteis (13), os artigos de vestuário (14), o couro e produtos afins (15), o papel e cartão e seus artigos (17), os produtos farmacêuticos e preparações farmacêuticas de base (21), os artigos de borracha e de matérias plásticas (22), outros produtos minerais não metálicos (23), metais de base (24), produtos metálicos transformados, exceto máquinas e equipamento (25), máquinas e equipamentos, n.e. (28) e mobiliário (31).

A análise realizada para avaliar os impactos potenciais ao nível regional permitiu identificar que as regiões que, face à sua especialização produtiva ao nível dos bens, enfrentam maiores riscos decorrentes do Brexit são o Alto Minho, Cávado, Ave e Tâmega e Sousa. Seguem-se as regiões de Terras de Trás os Montes, Área Metropolitana do Porto e Beiras e Serra da Estrela. Ao nível dos serviços, a Área Metropolitana de Lisboa, Algarve e Madeira são as

regiões com maior exposição ao risco. A Área Metropolitana do Porto e a Região de Coimbra surgem também sinalizadas pelo exercício realizado.

Configuração final do quadro de relacionamento comercial futuro do RU com a UE no pós-Brexit é importante na fixação de expectativas de maior ou menor sensibilidade da economia portuguesa aos riscos negativos e oportunidades positivas de exposição ao Brexit

Os resultados do estudo revelam, em terceiro lugar, que a sensibilidade à maior ou menor concretização dos riscos negativos e das oportunidades positivas para a economia portuguesa é muito significativa em relação às diferentes modalidades de concretização do Brexit. Com efeito, com um relacionamento económico real mais intenso e duradouro do que aquele que poderia ter resultado do mero jogo da distância e da dimensão, uma desintegração económica entre Portugal e o Reino Unido comporta, necessariamente, efeitos significativos.

Os resultados das estimativas alcançadas pelo estudo na modelização dos diferentes quadros possíveis para regular o novo relacionamento económico com a saída do Reino Unido do mercado interno e da união aduaneira, mostram que será sempre mais favorável para a economia portuguesa a chegada a um quadro mais positivo, abrangente e equilibrado, isto é, mais próximo da materialização de um novo tipo de acordo valorizador dos aspetos da regulação dos mercados, para além das simples barreiras pautais, e da estruturação dinâmica do relacionamento nos serviços, para além do simples comércio internacional de bens.

Embora, como vimos, tudo indique que o Brexit venha a ser mais “hard” que “soft” e, em termos substanciais, configure um processo que durará muito para além de 2021, o estudo aponta com clareza para não ser do interesse de Portugal um Brexit com qualquer solução que acelere e alargue o alcance da separação e da desintegração económica entre o Reino Unido e a União Europeia, agravando, também, a incerteza associada.

A dimensão e natureza dos potenciais impactos do Brexit na economia portuguesa evidenciada pelo presente estudo comporta, ainda dois elementos adicionais que reforçam a significativa sensibilidade na concretização do saldo de riscos negativos e oportunidades positivas.

O primeiro elemento reporta-se à dimensão financeira do Brexit, nomeadamente o seu impacto no orçamento comunitário. Com efeito, o Reino Unido assumiu uma posição muito relevante como contribuinte líquido para as políticas de dimensão comunitária, nomeadamente as que remetem para os objetivos de coesão e convergência, especialmente relevantes no caso português. As perspetivas financeiras para o próximo ciclo de programação estrutural (2021-2027), que anteciparam o Brexit, contemplam uma quebra de 6% nos fundos afetos a Portugal que, sendo um resultado negocial que deve ser considerado como favorável no quadro relativo vigente, não pode deixar de ser referido como um efeito duradouro do Brexit traduzido numa afetação de recursos mais escassos nos fundos estruturais que não deixará de ser acompanhada, também, por critérios mais apertados na aplicação do princípio da subsidiariedade. A margem de mitigação de riscos e/ou exploração de oportunidades, que assim se estreita para a economia portuguesa, contribui para aumentar a maior sensibilidade e menor previsibilidade do saldo global de efeitos positivos e negativos.

O segundo elemento reporta-se ao impacto do Brexit na governação económica de conjunto da União Europeia que, pelo menos numa fase inicial de médio prazo não deixará de contribuir para um menor ritmo de crescimento económico e para condições de estabilidade financeira menos favoráveis alavancadas pelo aumento da incerteza. O prosseguimento dos esforços de consolidação orçamental e desendividamento público e privado, bem como dos esforços de convergência real à escala europeia, nos planos económico, social e territorial, tornar-se-á, na referida fase inicial, mais difícil e exigente, contribuindo igualmente para o reforço da sensibilidade da economia portuguesa aos riscos do Brexit.

Não desvalorização dos impactos qualitativos do Brexit, a somar aos efeitos quantitativos diretos estimados no Estudo

Os resultados do estudo apontam, em quarto lugar, a um nível mais qualitativo, para a necessidade de valorizar um conjunto de transformações, seja ao nível da globalização, seja ao nível da própria construção europeia, que não deixarão de produzir, com a concretização do Brexit, um conjunto de efeitos indiretos e induzidos de consequências relevantes, em especial, na potenciação cumulativa quer da materialização das ameaças, quer do aproveitamento das oportunidades.

Os impactos mais qualitativos envolvem, nomeadamente, as formas e velocidades de integração e interação entre diferentes economias resultantes da redefinição do seu posicionamento na economia mundial, seja nos fluxos de produção, comércio e investimento, seja nos movimentos internacionais de pessoas, turistas, trabalhadores e residentes, que vão moldando as relações entre o mundo desenvolvido e o mundo emergente e a diversificação das formas e ritmos de crescimento económico.

A alteração das condições de funcionamento do mercado interno europeu com reflexos relevantes quer nos fluxos de comércio internacional de bens e serviços, quer na orientação dos fluxos de investimento internacional, e na respetiva articulação e integração, nas próprias condições de evolução da especialização internacional das diferentes economias e territórios, nomeadamente as regiões e as cidades mais relevantes e abertas à internacionalização, resultantes quer da concretização do Brexit, quer das reformas internas da União Europeia que não deixará de suscitar, constitui um efeito qualitativo significativo que se somará, em ameaças e oportunidades, aos efeitos mais diretos estimados no presente estudo.

Os 28 Estados-membro da União Europeia acedem, na atualidade, conjuntamente aos benefícios líquidos do funcionamento do mercado interno europeu no quadro das suas “quatro liberdades”. O Brexit alterará esse quadro através de um expectável aumento dos custos de transação no comércio entre o Reino Unido os restantes 27 Estados-membro onde, para além dos impactos específicos associados a alterações nos preços de transferência em função do aumento expectável da heterogeneidade fiscal, se produzirão alterações nos fatores chave de localização dos diferentes segmentos, quer das cadeias de abastecimento, quer das cadeias de valor, onde a relevância dos serviços financeiros e profissionais, bem como das capacidades de negociação e movimentação internacional de mercadorias, localizados no Reino Unido, é expressiva.

A concretização do Brexit representa, de acordo com os resultados obtidos no presente estudo, um conjunto significativo de oportunidades e ameaças, num plano mais direto e imediato, associado às alterações nos fluxos de comércio internacional de bens e serviços e aos seus efeitos macroeconómicos em matéria de atividade, rendimento, emprego e inflação, nomeadamente.

A concretização do Brexit representa, no entanto, também, num plano mais indireto e mediato, um conjunto não menos relevante de oportunidades e ameaças, associadas, nomeadamente, quer ao acolhimento e localização de atividades e instituições, seja numa escala interna à própria União Europeia, seja numa escala mais global relativa às formas de articulação na economia mundial, quer à espacialização das cadeias de globalizadas de conceção, produção e distribuição de bens e serviços e às formas de relacionamento empresarial transnacional dela resultantes.

A sistematização das conclusões acima apresentadas permite obter não só um reconhecimento objetivo da magnitude dos efeitos identificados, que estão aliás em linha com os sugeridos noutros estudos, como tomar nota da sua pertinência e relevância acompanhando de forma cuidada o evoluir das negociações e concebendo, planeando e executando iniciativas e ações, públicas e privadas que permitam otimizar o saldo dos efeitos potenciais, positivos e negativos, do Brexit.

As ações a desenvolver comportam duas linhas de intervenção óbvias, uma no sentido de mitigar os riscos, outra no sentido de potenciar as oportunidades, sendo que em muitos casos os dois tipos de ações se reforçam mutuamente. Apresentam-se, a fechar o presente estudo, um conjunto de recomendações que procuram valorizar as conclusões mais relevantes e oferecer um quadro de prioridades e conteúdos para enfrentar o diagnóstico das ameaças e oportunidades do Brexit para a economia portuguesa.

Recomendação de proatividade na valorização do Reino Unido como parceiro económico de Portugal

As recomendações associadas aos resultados do estudo sugerem, em primeiro lugar, um esforço pró-ativo de valorização do Reino Unido como parceiro económico de Portugal.

A experiência portuguesa noutro momento recente de alteração do quadro institucional do relacionamento económico na Europa, o alargamento a centro e leste da União Europeia concretizado a partir de 2004, sugere, com efeito, que os riscos de perda da interação real quando ela é forte e tendencialmente superior à interação potencial são muito elevados e exigem um ativo e cuidado acompanhamento (a concretização da perda de uma

parte substancial da interação económica entre Portugal e a Alemanha para o novo espaço da Europa central constitui um importante “aviso à navegação” na mitigação das ameaças do Brexit).

A afirmação transversal de Portugal como parceiro do Reino Unido na EU, que se traduz na defesa e estímulo de velhas e novas realidades com valor relevante, bem como na defesa, no processo negocial, do melhor, mais profundo e alargado acordo possível, pode contribuir quer para mitigar a materialização de muitos riscos quer para potenciar muitas oportunidades.

A estimativa dos efeitos potenciais do Brexit, nomeadamente na dimensão da identificação das zonas de risco mais elevadas, ao nível dos produtos e das regiões, sugere com clareza que o Brexit pode, mal e passivamente enfrentado ou sofrido, gerar alguns impactos específicos visivelmente negativos, tal como pode, bem compreendido e ativamente enfrentado e aproveitado, induzir efeitos muito importantes de revitalização económica e social, da região do Porto e Douro à Madeira, da renovação competitiva das indústrias ditas tradicionais aos novos serviços pessoais e empresariais, da região de Lisboa ao Algarve, do imobiliário ao turismo.

Potenciar esse papel de parceiro de Portugal pode permitir, como já referido, por um lado, explorar oportunidades de empresas portuguesas substituírem, enquanto fornecedores do Reino Unido, produtores localizados noutros países da UE, potenciando a integração de Portugal em cadeias de valor ancoradas no Reino Unido. Mas potenciar esse papel de parceiro do Reino Unido na UE pode afirmar também Portugal enquanto destino de fluxos de IDE com origem no Reino Unido, seja de operadores britânicos, seja de operadores e empresas de outros países que, até agora, valorizaram a presença na Europa com uma localização no RU e pretendam manter a sua presença na UE.

A ação política, diplomática e económica afirmativa que reforce a imagem e visibilidade de Portugal no Reino Unido e que permita o aprofundamento da relação especial, tanto política como económica, será determinante neste domínio.

O desenvolvimento planeado e eficaz de campanhas de informação, promoção e valorização de Portugal e dos seus produtos (bens e serviços, soluções e experiências, territórios e formas de vida) no Reino Unido podem potenciar em termos transversais estas oportunidades.

Recomendação de proatividade na aproximação de Portugal à matriz anglo-saxónica de estratégia e prática empresarial

As recomendações associadas aos resultados do estudo sugerem, em segundo lugar, um esforço igualmente pró-ativo de aproximação, no quadro de autonomia nacional existente e no contexto de plena adoção das regras comunitárias, aos trunfos de afirmação económica institucional internacional do Reino Unido, nomeadamente a elementos da matriz anglo-saxónica em matérias como a defesa da propriedade intelectual e a adoção de formas e mecanismos de regulação e regulamentação portadores de elevados níveis de confiança na iniciativa empresarial. Potenciar esta evolução, de aproximação a elementos relevantes da envolvente empresarial no mundo dos negócios de matriz anglo-saxónica, poderá contribuir para tornar Portugal um destino atrativo para o investimento de entidades localizadas no RU.

A assunção ao nível das estratégias e práticas empresariais de ações de reforço do posicionamento junto de parceiros britânicos assume, neste domínio, muita relevância. A realização de missões e a preparação de potenciais parcerias podem reforçar os laços entre o tecido produtivo português e britânico contribuindo por essa via para a afirmação das empresas portuguesas naquele mercado num contexto em que a turbulência associada ao Brexit gerará ajustamentos ao *status quo* que podem ser exploradas.

Os impactos potenciais estimados ao nível dos produtos indicam que atividades como as alimentares e as químicas ou farmacêuticas comportam produtos em que parecem existir oportunidades efetivas de Portugal substituir outros países enquanto fornecedor do Reino Unido que, exploradas com sucesso, podem permitir uma difusão transversal das experiências. A afirmação de Portugal enquanto destino de investimento, podendo esta oportunidade ser transversal, coloca-se com particular acuidade no domínio dos serviços às empresas e dos serviços financeiros.

Recomendação de valorização estratégica de objetivos de diversificação do relacionamento económico de Portugal

As recomendações associadas aos resultados do estudo sugerem, em terceiro lugar, a necessidade de recrudescimento dos esforços de desconcentração e diversificação do relacionamento económico de Portugal e da especialização geográfica da economia portuguesa não apenas pelo valor estratégico que comportam, mas também, pela importância que podem assumir como elementos mitigadores dos efeitos negativos mais substanciais ou suscetíveis de uma compensação menos significativa.

As lógicas de mitigação de riscos e de exploração de oportunidades justificam, assim, o desenvolvimento de ações que contribuam para diversificar os mercados de setores hoje muito expostos ao Reino Unido ou para explorar a oportunidade de substituir o Reino Unido enquanto fornecedor noutros países da UE26. No que respeita à primeira dimensão, a análise identificou os 16 produtos e os serviços com maior grau de exposição ao Reino Unido. No que respeita à segunda dimensão, os veículos automóveis, os produtos químicos, os produtos farmacêuticos, a produção agrícola e animal e os produtos alimentares são produtos em que as oportunidades referidas parecem existir, podendo justificar uma particular atenção.

Recomendação de abordagem atenta às assimetrias dos impactos do Brexit

As recomendações associadas aos resultados do estudo sugerem, em quarto lugar, a necessidade de um tratamento adequado da assimetria interna dos impactos potenciais do Brexit em termos de regiões e atividades económicas. Os resultados obtidos sugerem com muita força a ineficácia de um tratamento genérico das consequências do Brexit, fundamentando, em sentido contrário, que a mitigação dos riscos e o aproveitamento das oportunidades tem um número limitado, mas pertinente, de protagonistas e que as ações a organizar e empreender só darão resultados se forem suficientemente detalhadas, concretas e específicas.

A construção de uma resposta inteligente aos desafios do Brexit surge, à luz do presente estudo, como uma tarefa altamente estimulante e relevante, podendo contribuir para uma efetiva redinamização de políticas públicas, iniciativas empresariais e movimentos da sociedade civil que promovam uma participação bem mais ativa e equilibrada da economia portuguesa na construção europeia e na própria globalização, sem a qual o saldo dos efeitos do Brexit correrá sempre riscos de se desequilibrar para o lado das ameaças.



Bibliografia

- Business Europe (2017), "Consequences of a cliff-edge brexit - company examples"
- Business Europe (2018), "Brexit: the customs Implications and solutions"
- Born, B., Muller, G., Sckularick, M. e Sedlacek, P. (2018), The Costs of Economic Nationalism: Evidence from the Brexit Experiment. Cesifo working papers 6780.
- Brackman, S. Garretsen, H. e Kohl, T. (2017), Consequences of Brexit and options for a "Global Britain". Cesifo working papers 6448.-
- Cambridge Econometrics (2018), "Preparing for Brexit"
- Comité da Câmara dos Comuns do Parlamento do RU (2018), "EU Exit Analysis Cross Whitehall Briefing"
- CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis (2016), "Trade effects of Brexit for the Netherlands"
- EconPol Europe (2017), "Economic effects of Brexit on the European Economy"
- FMI (2018), "United Kingdom", Country Report nº 18/42
- FMI (2018), "Long-term impact of Brexit on the EU"
- Global Counsel (2016), "Brexit: the impact on the UK and the EU"
- Halligan, L. e Lyons, G. (2018), Clean Brexit. Biteback Publishing, Londres
- HM Treasury (2016), "HM Treasury analysis: the immediate economic impact of leaving the EU"
- HM Treasury (2016), "The immediate economic impact of Brexit"
- LSE-CPE, London School of Economics and Policial Science - Centre for Economic Performance (2016), "The impact of Brexit on foreign investment in the UK"
- LSE - EI, London School of Economics and Policial Science, European Institute (2016), "The economic impact of Brexit: jobs, growth and the public finances"
- Macshane, D. (2017), Brexit, No Exit. I.B. Tauris, Londres
- Minford, P., Gupta, S., Mai Le, V. P., Mahambere, V., and Xu, Y. (2015), "Should Britain Leave The EU? An Economic Analysis of a Troubled Relationship"
- NIESR - National Institute of Economic and Social Research (2016), "The short term consequences of voting to leave the EU"
- OCDE (2016), "The Economic Consequences of Brexit: a taxing decision"
- Oxford Economics, "Assessing the economic implications of Brexit"
- Sampson, Thomas (2017), Brexit: The Economics of International Desintegration. Journal of Economic Perspectives, Volume 31, number 4, pp.163-184.
- Santos Silva JM, Tenreiro S (2006), The Log of Gravity. Review of Economics and Statistics 88: 641-658
- Troitiño, D., Kerikmäe, T. e Chochia, A. (eds) (2018), Brexit: History, Reasoning and Perspectives. Springer
- UK Government (2018), "The future relationship between the United Kingdom and the European Union"

Anexos

Anexo 1 – Principais conclusões de estudos de referência publicados sobre o impacto do Brexit

Principais conclusões e abordagens metodológicas aplicadas em estudos de referência sobre o impacto do Brexit

Global Counsel (2016), "Brexit: the impact on the UK and the EU"

Abordagem utilizada	<p>O Estudo avalia os diferentes impactos do Brexit no UK e nos restantes países europeus, segundo 10 canais de impacto (comércio intraeuropeu, investimento direto estrangeiro, liberalização e regulação, política industrial, imigração, serviços financeiros, política comercial, influência internacional, orçamento europeu e incerteza). Refere existência de motivos de ordem política e incerteza que não podem ser refletidos nas estimativas económicas realizadas.</p> <p>Define 5 cenários possíveis para o relacionamento RU-EU após o Brexit, salientando que o melhor modelo do ponto de vista político para o RU é o que terá maiores custos económicos (o paradoxo Brexit). O estudo considera mais prováveis os cenários do acordo bilateral tipo Suíça ou FTA – Free Trade Agreement²⁷.</p>
Método de análise	<p>Construção de um índice de exposição dos países europeus ao Brexit, com base nos 10 canais de impacto considerados.</p>
Principais conclusões	<ul style="list-style-type: none"> • o maior impacto do Brexit será no UK; • impacto no resto da UE será significativo, em particular ao nível do comércio com o RU, das cadeiras de distribuição com participação do UK do investimento e dos interesses de grandes empresas; • Portugal é o 4º país globalmente mais exposto (nível de "exposição significativa"), a seguir à Holanda, Irlanda e Chipre. • nível de incerteza implícito ao Brexit com maior impacto em economias com maior gap negativo entre gap real e potencial do PIB (gap no PIB de -3,1% em relação ao potencial)

HM Treasury (2016), "HM Treasury analysis: the long-term economic impact of EU membership and the alternatives"

Abordagem utilizada	<p>Análise económica do impacto de longo prazo do Brexit, comparando a situação de permanência do UK na UE com os relacionamentos alternativos possíveis com a UE</p>
Método de análise	<p>a partir da base do modelo gravitacional, considerando três cenários de relacionamento alternativo com a UE</p>
Principais conclusões	<p>UK ficará permanentemente mais pobre se deixar a UE. O efeito anual estimado no PIB 15 anos depois do RU deixar a UE situa-se entre -3,4% e -4,3% (no caso do RU aderir ao espaço económico europeu) e -5,4% e 9,5% (caso não seja celebrado nenhum acordo específico) do PIB, comparando com a situação que o RU ficaria na UE.</p>

HM Treasury (2016), "HM Treasury analysis: the immediate economic impact of leaving the EU"

Abordagem utilizada	<p>Análise dos efeitos de curto prazo do Brexit no Reino Unido</p>
Método de análise	<p>Estudo realizado antes do referendo, com foco no efeito da vitória do sim no RU no imediato e nos dois anos subsequentes da votação. Considerou que o impacto económico de curto prazo é impulsionado por 3 fatores: "efeito de transição": efeito do RU se tornar menos aberto ao comércio internacional e ao investimento em qualquer situação alternativa à UE; "efeito da incerteza": efeito no referendo causar incertezas nas decisões económicas; "efeito das condições financeiras": efeito proveniente da instabilidade dos mercados financeiros.</p>

²⁷

A FTA foi criada em Bruxelas em 1977, por um conjunto de empresas, para representar os interesses de comércio exterior de retalhistas, marcas e importadores europeus perante instituições europeias e internacionais.

Principais conclusões e abordagens metodológicas aplicadas em estudos de referência sobre o impacto do Brexit

Principais conclusões	A conclusão do estudo aponta para que a vitória do Sim no referendo representa de imediato um choque profundo na economia, causando uma recessão, um aumento do desemprego (de cerca de 500 000 pessoas), uma quebra do PIB de 3,6%, uma diminuição dos salários reais médios, uma perda de valor da libra, um possível pico nos preços da habitação e um aumento da dívida pública.
-----------------------	--

NIESR - National Institute of Economic and Social Research (2016), "The short term consequences of voting to leave the EU"

Abordagem utilizada	Estudo que estima os impactos potenciais de curto prazo na economia do RU consequentes da votação a favor da saída do RU da UE
Método de análise	Uso de modelos que estimam os efeitos na economia de choques nas seguintes principais variáveis: prémio da taxa de câmbio, incerteza, prémio da dívida pública, prémio do crédito às empresas e às famílias e prémio de risco (prémio de mercado)
Principais conclusões	<ul style="list-style-type: none"> • Quebra da produção de 2,3% em 2018 (comparando com a situação de permanência na UE, tendo como maior causa a quebra do investimento) • Maior probabilidade de ocorrência de uma recessão e um pico de inflação de 3 p.p. • Os impactos negativos de curto prazo são motivados pela incerteza, pelo maior prémio de risco e, consequentes, maiores custos de financiamento, a instabilidade cambial (depreciação da libra em 20% após a votação a favor do Brexit) e pelo período de transição para uma nova estrutura de longo prazo

LSE-CPE, London School of Economics and Political Science - Centre for Economic Performance (2016), "The impact of Brexit on foreign investment in the UK"

Abordagem utilizada	Analisa as consequências do Brexit nos fluxos de investimento direto estrangeiro no RU e as suas consequências nos níveis de rendimento
Método de análise	modelo similar ao gravitacional
Principais conclusões	<ul style="list-style-type: none"> • quebra no IDE (-14% a 38%) com consequente redução do PIB em -3% • o tipo de acordo não parece atenuar significativamente o impacto negativo do Brexit • indústria automóvel: quebra esperada de -12% na produção e aumento de preços de 2,5% • serviços financeiros são referenciados como o maior recetor de IDE (50% oriundo de outros estados membros da UE)

Minford, P., Gupta, S., Mai Le, V. P., Mahabere, V., and Xu, Y. (2015), "Should Britain Leave The EU? An Economic Analysis of a Troubled Relationship"

Abordagem utilizada	Analisa o impacto no PIB do RU no longo prazo
Principais conclusões	<ul style="list-style-type: none"> • é o único estudo que prevê um aumento do PIB do RU no longo prazo • Este estudo recebeu críticas fortes aos pressupostos assumidos e às técnicas de modelização usadas (não aplicação do modelo gravitacional, que tem resultados reconhecidos na modelização dos fluxos de comércio internacional).

LSE - EI, London School of Economics and Political Science, European Institute (2016), "The economic impact of Brexit: jobs, growth and the public finances"

Abordagem utilizada	Analisa o grau de fiabilidade dos estudos realizados até ao momento sobre o impacto do Brexit
Método de análise	Seminário de brainstorming entre economistas, sobre as abordagens seguidas nos diversos estudos disponíveis
Principais conclusões	<ul style="list-style-type: none"> • concordância generalizada com quebra do PIB do RU a longo prazo (embora distinguindo de quebra de prosperidade: tendência de crescimento do RU irá manter-se, embora a um ritmo inferior) • maior credibilidade aos estudos que apontam para uma quebra máxima do PIB do RU de 10 % (estudos do Treasury, do NIESR e do Centre for Economic Performance at LSE) do que ao estudo realizado por Minford (Economists for Brexit) que aponta para um ganho de 4% no PIB

OCDE (2016), "The Economic Consequences of Brexit: a taxing decision"

Abordagem utilizada	Estimativa qualitativa e quantitativa dos impactos de curto e longo prazo do Brexit no RU
Método de análise	Brexit é equiparado a um imposto sobre o PIB
Principais conclusões	<ul style="list-style-type: none"> • todos os países da OCDE serão afetados pelo Brexit, com mais impacto para os europeus • contração do PIB do RU em todos os cenários considerados, no curto e no longo prazo (face à situação de permanência na UE) • consequências a curto prazo para o RU: maior aperto financeiro, perda de confiança e, após a saída formal do RU da UE, maiores barreiras ao comércio e restrições na mobilidade laboral • Estimativas a curto prazo: em 2020 o PIB do RU será 3% menor (quando comparado com a situação de permanência na UE)

Principais conclusões e abordagens metodológicas aplicadas em estudos de referência sobre o impacto do Brexit

- consequências a longo prazo para o RU: afetarão principalmente os canais de movimentos de capitais, a imigração e os níveis de progresso técnico, que será inferior. A extensão da contração do PIB aumenta com o tempo.
- Estimativas a longo prazo: em 2030 o PIB do RU será 5% inferior ao que seria com a permanência do RU na UE.
- As poupanças do RU por deixar de contribuir para o orçamento europeu, são consideradas baixas, face à dimensão dos impactos esperados no PIB e as consequências que isso irá ter na receita fiscal.

EconPol Europe (2017), "Economic effects of Brexit on the European Economy"

Abordagem utilizada	Quantificar as potenciais consequências económicas do Brexit em vários cenários
Método de análise	Modelo gravitacional aplicado à análise ex-post da integração europeia; Modelo de equilíbrio geral aplicado à análise ex-ante das consequências potenciais que a futura relação entre a EU e o RU pode ter nas trocas comerciais de bens e serviços entre ambos, com aplicação em 3 cenários de relacionamento futuro (Hard Brexit - comércio com base nas regras da WTO; "Global Britain" - a relação do RU com a EU é baseada nas regras da WTO, mas o RU elimina progressivamente todas as tarifas e barreiras não tarifárias com os USA, Canadá e Japão; Soft Brexit - futuro acordo comercial bilateral entre o RU e a UE).

Oxford Economics, "Assessing the economic implications of Brexit"

Abordagem utilizada	Estudo que apresenta uma avaliação da dimensão e da natureza do impacto do Brexit na economia do RU
Método de análise	São testados diversos cenários da futura relação do RU com a UE. As estimativas são realizadas através de um modelo de equilíbrio geral
Principais conclusões	<ul style="list-style-type: none"> • Qualquer que seja o acordo de saída é inevitável um impacto estrutural de longo prazo na economia do RU e da UE. As estimativas de impacto no RU preveem uma perda de 0,1% do PIB no cenário mais otimista e de 4% do PIB no cenário mais pessimista. O estudo realça que o tipo de acordo e as políticas tomadas pelo governo britânico (principalmente as políticas comerciais, de emigração, de regulação e fiscal) serão determinantes nos impactos de longo prazo causados pelo Brexit. Nos cenários em que as políticas governativas são mais liberais, favorecendo as empresas, o PIB não é tão afetado negativamente • No cenário estimado mais pessimista o rendimento pode cair acima de £1 000 por pessoa, até 2030. No cenário mais otimista poderá haver um aumento de £40 no rendimento por pessoa • As estimativas do impacto no investimento do setor privado são muito díspares, estando o impacto real muito dependente das políticas a ser adotadas. No pior cenário o investimento poderá cair até £21.1 mil milhões, o que equivale a cerca de £4 000 de investimento a menos por organização privada que atua no RU • No pior cenário as exportações do RU podem cair até 8,8% e as importações 9,4%, comparando com a situação de permanência na UE • Em geral, no setor industrial (excluindo a extração) as perdas potenciais são maiores, especialmente na manufatura e na construção. Nos serviços, a indústria financeira é a que enfrenta maiores riscos • É ainda destacado que o Brexit terá maiores implicações no RU do que no resto do mundo. É esperado um impacto muito modesto no resto da Europa, sendo a Irlanda o Estado-Membro mais vulnerável (o PIB real poderá cair até 2,2%)

Comité da Câmara dos Comuns do Parlamento do RU (2018), "EU Exit Analysis Cross Whitehall Briefing"

Abordagem utilizada	Estimação dos efeitos económicos de longo prazo do Brexit em 3 cenários de relacionamento comercial com a UE.
Método de análise	Modelo de equilíbrio geral (inclui inputs derivados de cálculo de modelo gravitacional)
Principais conclusões	<ul style="list-style-type: none"> • PIB do RU deverá diminuir em todos os cenários, por comparação com a permanência na UE (entre -1,6% no cenário em que RU ficaria no EEE, e -7,7% na situação em que as trocas comerciais entre a UE e RU seriam baseadas nas regras da WTO) • setores do UK potencialmente mais afetados: automóvel, químico e farmacêutico (os mais dependentes das trocas comerciais com a EU)

Principais conclusões e abordagens metodológicas aplicadas em estudos de referência sobre o impacto do Brexit

Cambridge Econometrics (2018), "Preparing for Brexit"

Abordagem utilizada	Estima o impacto do Brexit na economia do RU e de Londres em 5 cenários para o possível relacionamento do RU com a UE após o Brexit, sendo que para apenas 3 destes são apresentados resultados: cenário de Brexit mais suave (2 anos de transição, com continuação no mercado único, mas fora da União aduaneira); cenário mais provável - RU ficar fora do mercado único e da união aduaneira, com 2 anos de transição, ao fim dos quais se aplicariam as regras de comércio internacional da WTO; cenário de Brexit mais severo (sem período de transição, o UK fica fora do mercado único e da união aduaneira e sem acordo preferencial de comércio com a UE) Assume como cenário mais provável (com a informação disponível à data do estudo sobre a posição do governo britânico): RU ficar fora do mercado único e da união aduaneira, com 2 anos de transição, ao fim dos quais se aplicariam as regras de comércio internacional da WTO.
Método de análise	Os resultados foram estimados com base no modelo macro-setorial da Cambridge Econometrics (E3ME).
Principais conclusões	<ul style="list-style-type: none"> • Brexit deverá reduzir a dimensão da economia do RU e o ritmo de crescimento económico a longo prazo • maiores impactos esperados na diminuição do investimento, seguido da diminuição das importações do Resto do Mundo • impacto setorial mais grave no RU: serviços financeiros e profissionais, a Ciência e a Tecnologia, a indústria criativa e a construção

FMI (2018), "Long-term impact of Brexit on the EU"

Abordagem utilizada	Estimativa dos impactos de médio/longo prazo do Brexit na UE (países e setores), em diferentes cenários, com base num modelo de equilíbrio geral suportado por um índice que capta a profundidade e a evolução da integração entre o RU e os restantes países da UE.
Método de análise	Estimação das perdas a ocorrer na UE derivadas do Brexit, através de dois métodos: construção de um índice que procura capturar a profundidade e a evolução da integração entre o RU e os restantes países da UE, considerando o comércio através das cadeias de distribuição existentes, a ligação financeira e a emigração; aplicação de um modelo de equilíbrio geral ao índice construído para estimar o impacto de médio/longo prazo nos diferentes cenários do Brexit, através de um modelo de equilíbrio geral. Os impactos estimados são apresentados por país e setores.
Principais conclusões	<ul style="list-style-type: none"> • Não haverá vencedores do Brexit, uma vez que a integração europeia se reflete em fortes interligações entre as cadeias de valor do RU e da UE (cerca de 50% do comércio de bens e 70% do comércio de serviços da UE com o RU é de bens intermédios ou serviços). O índice de integração mostra que a integração do RU com a zona euro aumentou progressivamente (aumento de 40% ao longo dos últimos 25 anos). • Estimativas de redução do nível de produção da UE entre 0,06% (se o RU ficar na zona económica europeia) e 1,5% no longo prazo (se o RU e UE estabelecerem relação comercial baseada nas regras da WTO). Estimativa de queda do nível de emprego de 0,3% a 0,7%. O total de ativos e passivos financeiros da relação do RU com a UE equivale a 55% do PIB da zona euro em 2016 e a UE fornece capital financeiro ao RU no montante que é cerca de 9% do PIB da zona euro, o que é bem demonstrativo da interdependência financeira que existe entre a UE e o RU. • O impacto do aumento das barreiras comerciais será muito heterogéneo entre os países da UE. Países como Irlanda, Holanda e Bélgica são dos mais afetados nas simulações. Considerando o cenário de acordo de comércio bilateral entre o RU e a UE após o Brexit, Portugal seria o 6º país da UE mais afetado (redução da produção de cerca de 0,2%). No cenário de uma relação com base nas regras da WTO, Portugal seria o 12º país mais afetado (redução da produção de cerca de 0,4%).

CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis (2016), "Trade effects of Brexit for the Netherlands"

Abordagem utilizada	Estudo que se foca nas consequências de médio e longo prazo do Brexit. Em particular são estudados os efeitos potenciais a nível de comércio e a nível macroeconómico do Brexit na Holanda
Método de análise	<ul style="list-style-type: none"> • É realizada uma análise baseada na simulação dos cenários mais prováveis da relação comercial futura com o RU (o RU ser membro da zona económica europeia, a existência de uma relação com base nas regras da WTO ou num acordo bilateral de comércio, que seria implementado apenas 10 anos após o Brexit), através de um modelo de equilíbrio geral (o WorldScan).

Principais conclusões e abordagens metodológicas aplicadas em estudos de referência sobre o impacto do Brexit

Principais conclusões

- Dada a maior dependência do RU em relação à UE do que o oposto (a UE importa cerca de 50% das exportações do RU, enquanto o RU importa apenas cerca de 7% do total das exportações da UE 27), o Brexit representará maiores perdas de rendimento para o RU, embora a dimensão dessa perda dependa da futura relação comercial.
- No cenário em que se aplicam as regras da WTO, as estimativas deste estudo apontam para reduções do volume de exportação do Reino Unido de -23,2%, da UE 27 de -3,0% e da Holanda de -3,2%, com reflexos na redução do PIB (base 2030) no Reino Unido de -4,1%, na UE27 de -0,8%, e na Holanda de -1,2%. As estimativas apontam também para reduções do valor total das exportações do Reino Unido de -21,8%, sendo esta redução em relação à Holanda de -44,5% e em relação à UE27 de -51,3%, por contrapartida de um ligeiro aumento para o resto do mundo (+1,7%).
- Num cenário em que considera a existência de um acordo bilateral de comércio com o RU, estes impactos tornam-se mais moderados: reduções do volume de exportação do Reino Unido de -13,2%, da UE 27 de -1,7% e da Holanda de -1,9%, com reflexos na redução do PIB (base 2030) no Reino Unido de -3,4%, na UE27 de -0,6%, e na Holanda de -0,9%. As estimativas apontam também para reduções do valor total das exportações do Reino Unido de -12,5%, sendo esta redução em relação à Holanda de -24,9%, em relação à UE27 de -31,0%, por contrapartida de um ligeiro aumento para o resto do mundo (+1,2%).
- Para Portugal é prevista uma diminuição do PIB em 0,9% no cenário da WTO e em 0,7% no cenário do acordo comercial. Estes resultados de Portugal são o 4º nível de impacto mais significativo nos 22 países analisados pelo Estudo (o estudo apresenta agregadamente: os três Países Bálticos; a Bélgica e o Luxemburgo; e a Croácia, Chipre e Malta).
- Esta estimativa deve ser vista, de acordo com os autores do estudo, como um impacto mínimo, uma vez que não estão a ser considerados outros fatores para além dos efeitos relacionados com o comércio (fatores como os impactos de curto-prazo, o investimento direto estrangeiro, a emigração e os efeitos financeiros podem aumentar as perdas).

Business Europe (2017), "Consequences of a cliff-edge Brexit - company examples"

Abordagem utilizada	Esta publicação procura responder ao que significa um Brexit sem acordo entre a UE e o RU (a relação comercial seria baseada nos termos da WTO, sem período de transição), através de exemplos aplicados à perspetiva individual de empresas que operam na UE e no RU. É referido como é que a legislação da UE facilita as operações entre a UE e o RU nos dias de hoje e as consequências que um Brexit sem acordo teria nessas mesmas operações.
Método de análise	Levantamento da principal legislação europeia que impacta as atividades das empresas que são usadas como exemplo em cada setor e das implicações que um Brexit sem acordo e sem período de transição teria.
Principais conclusões	<ul style="list-style-type: none"> • As principais implicações do Brexit para as empresas incluem a imposição de verificações alfandegárias nas fronteiras UE-RU, a perda de mobilidade dos trabalhadores, a duplicação os procedimentos de certificação e as divergências regulatórias.

UK Government (2018), "The future relationship between the United Kingdom and the European Union"

Abordagem utilizada	Publicação do Governo Britânico com as suas propostas para a futura relação comercial com a União Europeia, depois da sua saída em março de 2019. Estas propostas serão negociadas com a UE.
Método de análise	A primeira-ministra britânica, Theresa May, escreve no prefácio que estas propostas asseguram que o "RU deixaria a UE sem sair da Europa". Assegura também que o RU vai abandonar o Mercado Único, a União Aduaneira, acabar com a liberdade de movimentos e com a jurisdição do Tribunal Europeu de Justiça no RU, deixar a Política Agrícola Comum (PAC) e a Política Comum da Pesca e deixar de contribuir para o orçamento da UE.
Principais conclusões	<p>As principais propostas no que diz respeito ao relacionamento económico entre a UE e o RU são as seguintes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Criação de uma zona de comércio livre para os bens e ter um regulamento comum para os mesmos, incluindo no setor agroalimentar • A introdução de um novo Acordo Alfandegário "facilitado" que prevê a sua introdução faseada e que eliminaria a necessidade de controlos e inspeções aduaneiras entre o Reino Unido e a UE (este acordo prevê que o RU controlaria as tarifas comerciais com o resto do mundo). Com isto seria evitado o restabelecimento de controlos físicos na fronteira entre a Irlanda do Norte e a República da Irlanda • No estabelecimento de acordos para os serviços financeiros devem ser preservados os "benefícios mútuos dos mercados integrados e que protegem a estabilidade financeira". As novas regras no setor dos serviços introduzirão "mais barreiras" do que aquelas que atualmente existem e vão privar as instituições financeiras de operar livremente na UE

Principais conclusões e abordagens metodológicas aplicadas em estudos de referência sobre o impacto do Brexit

- Participação nas seguintes agências, aceitando as suas regras e contribuindo para os seus custos: Agência Europeia dos Produtos Químicos, Agência Europeia para a Segurança da Aviação e a Agência Europeia de Medicamentos
- Manter a cooperação nas áreas da energia e dos transportes
- Fim da liberdade de circulação de pessoas, sendo criado um novo sistema de controlo da imigração, embora sejam referidos a existência de “mecanismos recíprocos” para apoiar as empresas na contratação de profissionais. A entrada de turistas, de pessoas em viagens de negócios e a mobilidade de estudantes e jovens será facilitada
- Garantir um “ambiente justo e aberto” nas trocas comerciais com base nas seguintes medidas: ter regras comuns relativamente à ajuda estatal, estabelecer acordos de cooperação entre os reguladores e na preservação altos padrões em áreas como o ambiente e o emprego

Business Europe (2018), "Brexit: the customs Implications and solutions"

Abordagem utilizada	Este estudo procura informar acerca dos possíveis impactos alfandegários que o Brexit pode vir a ter, no sentido de serem tomadas medidas que mitiguem este problema. É assumido que o RU é um país terceiro em relação à UE.
Método de análise	Análise qualitativa que aborda e explica as questões alfandegárias que podem ocorrer com o Brexit e soluções técnicas no sentido de lidar com essas questões. Este estudo não é exaustivo em relação a todas as questões que podem ser levantadas.
Principais conclusões	<ul style="list-style-type: none">• o grau de instabilidade implícito ao Brexit seria relativamente atenuado caso as negociações permitam garantir um período de transição entre a atual relação dos países da UE com o RU e a futura solução de modelo de relacionamento comercial que venha a existir. No caso de tal não acontecer, o cenário de não acordo (e sem transição) é o que oferece níveis de impacto mais negativos para as empresas.• O Brexit poderá resultar no aumento expressivo dos procedimentos alfandegários (número, complexidade, tempo e custo). o impacto alfandegário esperado dependerá do tipo do futuro acordo, sendo salientado que muitas empresas de menor dimensão não têm experiência a comercializar fora da UE, pelo que precisam de um regime alfandegário simplificado na futura relação com o RU.• O Brexit poderá resultar na imposição de barreiras tarifárias e não tarifárias, que serão responsáveis por custos significativos e pela criação de barreiras no acesso ao mercado.• O alinhamento regulatório entre a UE e o RU tem grande importância na preservação das cadeias de valor e para evitar barreiras não tarifárias. Cada grau de divergência em relação à situação de membro da UE cria barreiras económicas adicionais, como sejam, a implicação de direitos aduaneiros e declarações adicionais, a maior complexidade nas verificações procedimentais e das regras de origem, a necessidade de compatibilizar legislações divergentes, a introdução de avaliações de conformidade, a possibilidade de ocorrer estrangulamentos de diversa ordem (físicos, digitais, ...).• Quanto mais divergente for o acordo que vier a ser estabilizado face ao cenário antes do Brexit, maior será o período de instabilidade e incerteza imposto às empresas, em resultado da maior profundidade dos níveis de adaptação a garantir (mecanismos, procedimentos, etc.).

Anexo 2 - Classificações utilizadas auxiliares e aplicação de critérios de seleção de produtos e serviços a analisar em detalhe em termos de efeitos potenciais do Brexit

Quadro 22. Classificação CPA 2008 a 2 dígitos

Código CPA 2008	Designação CPA 2008
01	Produtos da agricultura, da produção animal, da caça e dos serviços relacionados
02	Produtos da silvicultura, da exploração florestal e serviços relacionados
03	Produtos da pesca e da aquicultura e serviços relacionados
05	Hulha (incluindo antracite) e linhite
06	Petróleo bruto e gás natural
07	Minérios metálicos
08	Outros produtos das indústrias extrativas
09	Serviços de apoio às indústrias extrativas
10	Produtos alimentares
11	Bebidas
12	Produtos da indústria do tabaco
13	Produtos têxteis
14	Artigos de vestuário
15	Couro e produtos afins
16	Madeira e cortiça e suas obras, exceto mobiliário; obras de espartaria e de cestaria
17	Papel e cartão e seus artigos
18	Trabalhos de impressão e gravação
19	Coque e produtos petrolíferos refinados
20	Produtos químicos
21	Produtos farmacêuticos e preparações farmacêuticas de base
22	Artigos de borracha e de matérias plásticas
23	Outros produtos minerais não metálicos
24	Metais de base
25	Produtos metálicos transformados, exceto máquinas e equipamento
26	Produtos informáticos, eletrónicos e óticos
27	Equipamento elétrico
28	Máquinas e equipamentos, n.e.
29	Veículos automóveis, reboques e semi-reboques
30	Outro equipamento de transporte
31	Mobiliário
32	Produtos diversos das indústrias transformadoras
33	Serviços de reparação e instalação de máquinas e equipamento
35	Eletricidade, gás, vapor água quente e fria e ar frio
36	Água captada e tratada (incluindo serviços de distribuição de água)



Código CPA 2008	Designação CPA 2008
37	Serviços de saneamento básico; lamas de depuração
38	Serviços de recolha, tratamento e deposição de resíduos; serviços de valorização de materiais
39	Serviços de descontaminação e outros serviços de gestão de resíduos
41	Edifícios e trabalhos de construção de edifícios
42	Construções e trabalhos de construção de engenharia civil
43	Trabalhos de construção especializados
45	Vendas por grosso e a retalho e serviços de reparação de veículos automóveis e motociclos
46	Venda por grosso, exceto de veículos automóveis e motociclos
47	Venda a retalho, exceto de veículos automóveis e motociclos
49	Serviços de transportes terrestres e por condutas (pipelines)
50	Serviços de transporte por água
51	Serviços de transporte aéreo
52	Serviços de armazenagem e auxiliares dos transportes
53	Serviços postais e de courier
55	Serviços de alojamento
56	Serviços de restauração
58	Serviços de edição
59	Serviços de produção de filmes, vídeos e programas de televisão, gravação de som e edição de música
60	Serviços de programação e radiodifusão
61	Serviços de telecomunicações
62	Consultoria e programação informática e serviços relacionados
63	Serviços de informação
64	Serviços financeiros, exceto seguros e fundos de pensões
65	Serviços de seguros, resseguros e fundos de pensões, exceto serviços da segurança social obrigatória
66	Serviços auxiliares de serviços financeiros e de seguros
68	Serviços imobiliários
69	Serviços jurídicos e contabilísticos
70	Serviços de sedes sociais; serviços de consultoria de gestão
71	Serviços de arquitetura e de engenharia; serviços de ensaios e de análise técnicas
72	Serviços de investigação e desenvolvimento científicos
73	Serviços de publicidade e estudos de mercado
74	Outros serviços de consultoria, científicos, técnicos e similares
75	Serviços veterinários
77	Serviços de aluguer
78	Serviços de emprego
79	Serviços de agências de viagens, operadores turísticos e outros serviços de reservas e relacionados
80	Serviços de segurança e investigação
81	Serviços para edifícios e serviços de plantação e manutenção de jardins
82	Serviços administrativos e de apoio prestados às empresas
84	Serviços da administração pública, defesa e segurança social obrigatória

Código CPA 2008	Designação CPA 2008
85	Serviços de educação
86	Serviços de saúde humana
87	Serviços de apoio social com alojamento
88	Serviços de apoio social sem alojamento
90	Serviços criativos, artísticos e de espetáculo
91	Serviços de bibliotecas, arquivos e museus e outros serviços culturais
92	Serviços de lotarias e outros jogos de aposta
93	Serviços desportivos, de diversão e recreativos
94	Serviços prestados por organizações associativas
95	Serviços de reparação de computadores e de bens pessoais e domésticos
96	Outros serviços pessoais
97	Serviços das famílias empregadoras de pessoal doméstico
98	Produção de bens e serviços pelas famílias para uso próprio
99	Serviços dos organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais

Fonte: INE

Quadro 23. Produtos selecionados por via do critério 1
(produto representa mais de 2,5% do total das exportações portuguesas para o Reino Unido)

Produtos CPA 2008	Valor (euros, 2016)	Peso no total exportado (percentagem, 2016)	Taxa média de crescimento anual (percentagem, 1995-2016)
29 Veículos automóveis, reboques e semi-reboques	569.416.882	16,1%	5,3%
27 Equipamento elétrico	338.402.975	9,6%	3,5%
14 Artigos de vestuário	286.740.221	8,1%	-0,4%
26 Produtos informáticos, eletrónicos e óticos	277.339.765	7,9%	6,2%
28 Máquinas e equipamentos, n.e.	231.880.325	6,6%	11,8%
22 Artigos de borracha e de matérias plásticas	193.192.111	5,5%	9,8%
25 Produtos metálicos transformados, exceto máquinas e equipamento	177.665.231	5,0%	6,3%
10 Produtos alimentares	164.342.010	4,7%	6,3%
21 Produtos farmacêuticos e preparações farmacêuticas de base	145.456.013	4,1%	11,8%
15 Couro e produtos afins	139.875.788	4,0%	-2,8%
13 Produtos têxteis	134.369.049	3,8%	-2,2%
24 Metais de base	121.112.397	3,4%	14,1%
17 Papel e cartão e seus artigos	115.508.146	3,3%	-1,0%
20 Produtos químicos	91.610.776	2,6%	2,8%
31 Mobiliário	91.322.848	2,6%	13,8%

Fonte: EY-AM&A com base em dados do Eurostat (extração a 23-02-2018)

Quadro 24. Produtos selecionados por via do critério 2
(peso do Reino Unido nas exportações portuguesas (intra UE28 ou totais) por produto ser superior a 20%)

Produtos CPA 2008	Valor (euros, 2016)	Peso no total exportado (percentagem, 2016)	Peso nas exportações totais (percentagem, 2016)	Peso nas exportações intra UE28 (percentagem, 2016)
21 Produtos farmacêuticos e preparações farmacêuticas de base	145.456.013	4,1%	12,7%	22,0%
90 Serviços criativos, artísticos e de espetáculo	1.237.737	0,0%	24,6%	56,3%
91 Serviços de bibliotecas, arquivos e museus e outros serviços culturais	1.310.220	0,0%	52,8%	66,9%

Fonte: EY-AM&A com base em dados do Eurostat (extração a 23-02-2018)

Quadro 25. Produtos selecionados por via do critério 3
(QE por produto exportado do Reino Unido para a UE superior a 1 e produto representar o mínimo 2% do total das importações do Reino Unido na UE)

Produtos CPA 2008	QE exportações portuguesas para a UE (Índice, UE=1)	Estrutura importações do Reino Unido para a UE (percentagem, 2016)
14 Artigos de vestuário	2,9	2,2%
17 Papel e cartão e seus artigos	2,1	2,1%
19 Coque e produtos petrolíferos refinados	1,2	2,4%
22 Artigos de borracha e de matérias plásticas	1,7	2,4%
25 Produtos metálicos transformados, exceto máquinas e equipamento	1,8	2,2%
27 Equipamento elétrico	1	3,6%

Fonte: EY-AM&A com base em dados do Eurostat (extração a 23-02-2018)

Quadro 26. Subprodutos sinalizados por agentes económicos auscultados

Produtos CPA 2008	Valor (euros, 2016)	Peso (percentagem, 2016)	Taxa média de crescimento anual (percentagem, 1995-2016)
102 Produtos da indústria transformadora de peixes, crustáceos e moluscos	40.750.137	1,2%	4,9%
171 Pasta, papel e cartão	104.724.474	3,0%	-1,0%
204 Sabões, detergentes, produtos de limpeza e de polimento, perfumes e produtos de higiene	30.859.682	0,9%	10,8%
212 Preparações farmacêuticas	127.404.392	3,6%	11,8%
221 Artigos de borracha	86.660.796	2,5%	8,3%
222 Artigos de matérias plásticas	106.531.315	3,0%	11,5%
325 Instrumentos médicos e dentais e fornecimentos associados	29.982.966	0,8%	8,5%

Fonte: EY-AM&A com base em dados do Eurostat (extração a 23-02-2018)

Quadro 27. Produtos exportados para o Reino Unido com maiores crescimentos médios anuais 1995-2016

Produtos CPA 2008	Valor (euros, 2016)	Peso (percentagem, 2016)	Taxa média de crescimento anual (percentagem, 1995-2016)
12 Produtos da indústria do tabaco	29.198.594	0,8%	69,7%
91 Serviços de bibliotecas, arquivos e museus e outros serviços culturais	1.310.220	0,0%	25,9%
74 Outros serviços de consultoria, científicos, técnicos e similares	72.980	0,0%	18,9%
24 Metais de base	121.112.397	3,4%	14,1%
31 Mobiliário	91.322.848	2,6%	13,8%

Fonte: EY-AM&A com base em dados do Eurostat (extração a 23-02-2018)

Quadro 28. Grupos de serviços a 2 dígitos de acordo com a BPM6

Códigos classificação BPM6	Designação
SA	Services: Manufacturing services on physical inputs owned by others
SB	Services: Maintenance and repair services n.i.e.
SC	Services: Transport
SD	Services: Travel
SE	Services: Construction
SF	Services: Insurance and pension services
SG	Services: Financial services
SH	Services: Charges for the use of intellectual property n.i.e.
SI	Services: Telecommunications, computer, and information services
SJ	Services: Other business services
SK	Services: Personal, cultural, and recreational services
SL	Services: Government goods and services n.i.e.
SN	Services: Services not allocated

Quadro 29. Grupos de serviços selecionados por via do critério 1

(grupo de serviços representa mais de 2,5% do total das exportações portuguesas para o Reino Unido)

Grupos de serviços BPM6	Valor (milhões de euros, 2016)	Peso no total exportado (percentagem, 2016)	Taxa média de crescimento anual (percentagem, 2010-2016)
Transportes	887	22,4%	9,8%
Viagens e Turismo	2.267	57,3%	8,6%
Serviços de telecomunicações, informáticos e de informação	218	5,5%	13,7%
Outros serviços fornecidos por empresas	366	9,3%	5,3%

Fonte: EY-AM&A com base em dados do Eurostat (extração a 23-02-2018)

Quadro 30. Grupos de serviços selecionados por via do critério 2
(peso do Reino Unido nas exportações portuguesas (intra UE28 ou totais) por grupos de serviços ser superior a 20%)

Grupos de serviços BPM6	Valor (milhões de euros, 2016)	Peso no total exportado (percentagem, 2016)	Peso nas exportações totais (percentagem, 2016)	Peso nas exportações intra UE28 (percentagem, 2016)
Transportes	887	22,4%	15,8%	22,9%
Viagens e turismo	2267	57,3%	17,9%	22,6%
Serviços financeiros	90	2,3%	26,9%	41,1%
Serviços de telecomunicações, informáticos e de informação	218	5,5%	16,2%	23,1%
Serviços pessoais, culturais e recreativos	49	1,2%	22,0%	35,3%

Fonte: EY-AM&A com base em dados do Eurostat (extração a 23-02-2018)

Quadro 31. Grupos de serviços selecionados por via do critério 3
(QE por grupos de serviços exportado do Reino Unido para a UE superior a 1 e grupos de serviços representar o mínimo 2% do total das importações do Reino Unido na UE)

Grupos de serviços BPM6	QE exportações portuguesas para a UE (Índice, UE=1)	Estrutura importações do Reino Unido para a UE (percentagem, 2016)
Transportes	1,2	14,3%
Viagens e turismo	2,5	39,9%

Fonte: EY-AM&A com base em dados do Eurostat (extração a 23-02-2018)

Quadro 32. Conversão CPA 2008 em NC 2018

CPA 2008	NC 2018
10 Produtos alimentares	02+03+05+07+08+09+11+15+16+17+18+19+20+21+22+23
13 Produtos têxteis	50+52+53+54+55+56+57+58+59+60
14 Artigos de vestuário	61+62+63+65
15 Couro e produtos afins	41+42+43+64
17 Papel e cartão e seus artigos	47+48
19 Coque e produtos petrolíferos refinados	27
20 Produtos químicos	25+28+29+31+32+33+35+36+37+38+34
21 Produtos farmacêuticos e preparações farmacêuticas de base	30
22 Artigos de borracha e de matérias plásticas	39+40
24 Metais de base	26+72+73+74+75+76+78+79+80+81+83
25 Produtos metálicos transformados, exceto máquinas e equipamento	82+93
26 Produtos informáticos, eletrónicos e óticos	91
27 Equipamento elétrico	84
28 Máquinas e equipamentos, n.e.	85
29 Veículos automóveis, reboques e semi-reboques	87
31 Mobiliário	94
32 Produtos diversos das indústrias	66+67+71+90+95+96+97

CPA 2008	NC 2018
transformadoras	

Nota: a nomenclatura combinada não contém equivalências para as rubricas de serviços contempladas na seleção realizada com base no CPA 2008. Assumiu-se a desagregação a dois dígitos por ser a disponível para as variáveis analisadas.

Fonte: EY-AM&A com base em RAMON

Quadro 33. Conversão CPA 2008 em SITC (revisão 3)

CPA 2008	SITC (revisão 3)	
10	Produtos alimentares	01+02+03+05+06+08+09+4
102	Produtos da indústria transformadora de peixes, crustáceos e moluscos	03
13	Produtos têxteis	26+65
14	Artigos de vestuário	84
15	Couro e produtos afins	61+85
17	Papel e cartão e seus artigos	25+64
171	Pasta, papel e cartão	25
172	Artigos de papel e cartão	64
19	Coque e produtos petrolíferos refinados	32+33+34
20	Produtos químicos	23+51+52+53+55+56+57+59
204	Sabões, detergentes, produtos de limpeza e de polimento, perfumes e produtos de higiene	55
21	Produtos farmacêuticos e preparações farmacêuticas de base	54
211	Produtos farmacêuticos de base	541+513+514+515+516
212	Preparações farmacêuticas	542
22	Artigos de borracha e de matérias plásticas	-
221	Artigos de borracha	62
222	Artigos de matérias plásticas	58
24	Metais de base	27+28+67+68+97
25	Produtos metálicos transformados, exceto máquinas e equipamento	69
26	Produtos informáticos, eletrónicos e óticos	75+76+87+88
27	Equipamento elétrico	71
28	Máquinas e equipamentos, n.e.	72+73+74+77
29	Veículos automóveis, reboques e semi-reboques	78
31	Mobiliário	82
325	Instrumentos médicos e dentais e fornecimentos associados	541+872

Notas: Dos setores selecionados a 3 dígitos do CPA 2008, apenas se considerou relevante converter a 3 dígitos do SITC os seguintes produtos: 211, 212 e 325. Os restantes sectores a 3 dígitos que foram selecionados são bem representados por produtos a 2 dígitos do SITC. Para além dos produtos a três dígitos sugeridos pelos parceiros económicos, acrescentou-se também ao estudo os produtos número 211 e o 172 do CPA 2008 (como o número 17 do CPA é constituído na totalidade pelo número 171 e 172, decidiu-se suprimir o mesmo), no sentido de se fazer uma análise mais completa das categorias a 2 dígitos correspondentes.

Fonte: EY-AM&A

Quadro 34. Conversão BMP6 em CAE Rev. 3

Grupo de serviços	CAE
Viagens e Turismo	55+56+79
Transportes	49+ 50+51+52+53
Outros serviços fornecidos por empresas	58+59+60+68+69+70+71+72+73+74+77+78+80+81+82
Serviços de telecomunicações, informáticos e de informação	61+62+63
Serviços financeiros	64+65+66
Serviços pessoais, culturais e recreativos	75+85+86+87+88+9091+92+93+94+95+96

Fonte: EY-AM&A com base em dados do Eurostat e do INE

Anexo 3 – Especificação e resultados do modelo gravitacional

Tendo em conta a apresentação genérica feita da metodologia dos modelos gravitacionais, importa explicitar quais as variáveis independentes que são consideradas como possíveis variáveis explicativas do comportamento dos fluxos de comércio bilateral para o conjunto de países considerados:

- DIM_ECO – Dimensão do espaço económico (dado pelo somatório dos PIB em USD do país i e do país j , período a período). Funciona como um indicador da dimensão de mercado, pelo que é expectável que tenha um impacto positivo nos fluxos comerciais, uma vez que a dimensão da economia conjunta gera influências positivas nas relações de comércio bilateral

$$Dim_Eco = PIB_t^i + PIB_t^j$$

- DIVERG_Eco1 – divergência económica (dada pelo valor absoluto da diferença de logaritmos entre o PIBpc em USD do país i e PIBpc em USD do país j , período a período). Funciona como um indicador do diferencial de eficiências económicas, ou seja da distância económica medida em termos de dotações de fatores, pelo que é expectável um sinal negativo à luz das novas teorias de comércio (por exemplo, de comércio intra-ramo de Helpman e Krugman, segundo a qual o comércio não é determinado por diferenças na composição de fatores)

$$DIVERG_Eco\ 1 = |\ln PIBpc_t^i - \ln PIBpc_t^j|$$

- DIVERG_Eco2 - divergência económica (dada pelo valor absoluto da diferença dos logaritmos do PIB per capita em Paridades de Poder de Compra (PPC), do país i e do país j , período a período). Funciona como um indicador da diferença de rendimentos entre países.

$$DIVERG_Eco\ 2 = |\ln PIBpcPPC_t^i - \ln PIBpcPPC_t^j|$$

- DIST_GEO – distância geográfica entre o país i e o país j (expressa em Km). Utiliza-se a distância entre as capitais de ambos os países para obter um indicador de custo de transação. Espera-se que a distância tenha um impacto nas exportações claramente negativo uma vez que representa uma *proxy* dos custos de transporte.
- Simil_Dim – Índice de similitude entre os países i e j . Funciona como um indicador da proximidade de dotação de fatores. Este índice assume valores entre $-\infty$ (por exemplo, o logaritmo de um número próximo de zero), no caso de uma dissimilaridade perfeita, e $-0,68$ (para o log 0,5) no caso de similaridade perfeita. É expectável que a similaridade em dimensão tenha um efeito positivo nas exportações, uma vez que países que tenham dimensões idênticas trocarão mais entre si, tal como é enunciado pela teoria de Helpman e Krugman dos rendimentos crescentes (como se considerou o valor absoluto do logaritmo da similitude, espera-se que este efeito tenha sinal contrário).

$$Simil\ Dim = \left| \ln \left(1 - \left(\frac{PIB_t^i}{PIB_t^i + PIB_t^j} \right)^2 - \left(\frac{PIB_t^j}{PIB_t^i + PIB_t^j} \right)^2 \right) \right|$$

- FRONTEIRA – Variável *Dummy*, que funciona não só como um indicador de baixos custos de transação, mas também como um indicador de proximidade cultural, psicológica, histórica e política:

$$FRONTEIRA = \begin{cases} 1 \\ 0 \end{cases}, \text{ a variável assume o valor 1 se os dois parceiros comerciais partilharem uma}$$

fronteira comum; assume o valor 0 se não. Uma fronteira comum facilita normalmente o comércio, já que o comércio entre vizinhos é menos “impedido” pelos custos de transação, pelo que é expectável que o coeficiente desta variável apresente um sinal positivo;

- Poder_Compra - Poder de Compra (PIBpc medido em PPC, em termos reais, a preços de 2010). Pretende assumir-se como uma medida da dissimilaridade de poder de compra. Assim, e para o caso do modelo de exportações, quanto maior for o poder de compra do país importador mais benéficos serão os efeitos sobre o comércio internacional, sendo, portanto, expectável um sinal positivo para o coeficiente desta variável. Esta variável é logaritimizada e definida quer para o país exportador, quer para o importador (sinalizados pelo sufixo exp e imp, respetivamente).

- *TxCamb_real* - Taxa de câmbio real quer para o país exportador, quer para o importador (sinalizados pelo sufixo *exp* e *imp*, respetivamente). De acordo com a teoria, a estabilidade das taxas de câmbio é benéfica para o comércio internacional, pelo que é expectável que o sinal seja positivo (quando existir estabilidade) ou negativo (quando existir instabilidade). Foram usados no cálculo desta variável o PIB nominal em USD a preços correntes (PIB_t) e o PIB em \$ medido em PPC, a preços constantes de 2010 ($PIB\ PPP_t$). A definição da variável conduz a que o sinal expectável do respetivo coeficiente seja positivo no caso do polo exportador e negativo no caso do polo importador, nos modelos de análise dos fluxos de exportações

$$TxCamb\ real = \ln \left(100 * \left(\frac{PIB_t^i}{PIB\ PPC_t^i} \right) * \left(\frac{PIB\ PPC_t^j}{PIB_t^j} \right) \right)$$

- *Crab_rel* – Custo de Trabalho Relativo, entre os países *i* e *j*. Funciona como um indicador composto que procura relacionar a componente salários com a componente produtividade, e que pretende assumir-se como uma medida de dissemelhança de custos de produção. Foram usados na construção desta variável o PIB por trabalhador em \$ ($PIBpw_t$) e o rendimento médio disponível, como *proxy* de salário médio, a preços constantes de 2010 ($Salmedio_{2010}^i$). Logaritimizou-se esta variável e calculou-se para o país exportador e para o país importador.

$$\left[CTRAB_RELAT = \ln \left(PIBpw_t^i * \frac{Salmedio_{2010}^i}{PIBpw_{2010}^i} * \left(\frac{PIBpw_t^j}{PIBpw_t^j} \right) \right) \right]$$

- *TxCamb_exp* – Taxa de câmbio bilateral, definida em relação à moeda do país exportador. Inclui-se para se estudar o impacto das valorizações/desvalorizações cambiais nos fluxos de comércio dos países analisados.

Foram ainda consideradas uma série de variáveis *dummy* para capturar os efeitos associados aos diversos tipos de relacionamentos considerados relevantes e que podem sinalizar

- *UE* – Variável *dummy* para sinalizar fluxos intracomunitários medindo também a importância do mercado interno na remoção de barreiras regulatórias que, de outra forma, impediriam ou restringiriam o comércio do país importador e do país exportador:

$$UE = \begin{cases} 1 \\ 0 \end{cases}, \text{ a variável assume o valor 1 se os fluxos respeitarem a fluxos intracomunitários; assume o valor 0 se não;}$$

- *EEE* – Variável *dummy* para sinalizar o quadro de relacionamento entre os países da UE e do Espaço Económico Europeu ou a Suíça:

$$EEE = \begin{cases} 1 \\ 0 \end{cases}, \text{ a variável assume o valor 1 se os fluxos se referirem a fluxos entre países da UE e do EEE ou a Suíça; assume o valor 0 se não;}$$

- *Turquia* – Variável *dummy* para sinalizar o quadro de relacionamento entre os países da UE e a Turquia, um relacionamento mais próximo em termos de união aduaneira:

$$Turquia = \begin{cases} 1 \\ 0 \end{cases}, \text{ a variável assume o valor 1 se os fluxos se referirem a fluxos entre países da UE e a Turquia; assume o valor 0 se não;}$$

- *Coreia* – Variável *dummy* para sinalizar o quadro de relacionamento entre os países da UE e a Coreia, um relacionamento mais distante, mas enquadrado por um acordo comercial da "nova geração":

$$Coreia = \begin{cases} 1 \\ 0 \end{cases}, \text{ a variável assume o valor 1 se os fluxos se referirem a fluxos entre países da UE e a Coreia; assume o valor 0 se não;}$$

- *Outdesenv* – Variável *dummy* para sinalizar o quadro de relacionamento entre os países da UE e outros países de nível de desenvolvimento semelhante considerados no estudo, um relacionamento sem qualquer acordo comercial, a que corresponderia os casos dos EUA, Singapura, Canadá, Japão, Austrália, Nova Zelândia:

$$Outdesenv = \begin{cases} 1 \\ 0 \end{cases}, \text{ a variável assume o valor 1 se os fluxos se referirem a fluxos entre países da UE e os outros países; assume o valor 0 se não;}$$

O modelo a estimar assume então a forma genérica

$$Y_{ijt} = \beta_0 + \delta_{ij} + \gamma_t + \beta_1 * X_{1ijt} + \beta_2 * X_{2ijt} + \dots + \beta_k * D_{kijt} + \varepsilon_{ijt},$$

em que:

- Y_{ijt} - representa o logaritmo das exportações bilaterais (importações) do país i para (oriundas do) o país j no período t ;
- X_{kijt} - representa as variáveis explicativas incluídas no modelo (expressas em logaritmos), com exceção das variáveis *dummy*, que relacionam o país i com o país j no período t ;
- D_{kijt} - representa as variáveis explicativas *dummy* a serem incluídas no modelo;
- γ_t - representa o efeito do tempo (não observável);
- ε_{ijt} - representa o termo de distúrbio estocástico.

As variáveis referidas já refletem o exercício de estabilização efetuado no quadro da estimação dos modelos gravitacionais. Foram efetuadas diversas iterações, com combinações de diferentes variáveis, até serem atingidos resultados com uma qualidade considerada aceitável. Em anexo (Quadro 35) descrevem-se com mais pormenor as variáveis utilizadas, as respetivas fontes e anos de referência.

Quadro 35. Descrição das variáveis utilizadas no modelo gravitacional

Variável	Descrição da variável	Ano	Fonte
Exportações Totais	Exportações de Portugal para os países do estudo (soma de todos os produtos da classificação SITC, revisão 3), em milhares de US \$	2005 - 2016	UNCTAD
Exportações por Produto	Exportações de Portugal para os países do estudo, por produto selecionado (com base na classificação CPA 2008 e convertido para a classificação SITC, revisão 3 - ver tabelas de conversão em anexo), em milhares de US \$	2005 - 2016	UNCTAD
Exportações por Serviço	Exportações de Portugal para os países do estudo, por serviço selecionado (de acordo com a classificação BPM6), em milhões de US \$	2005 - 2016	UNCTAD
Investimento Direto Estrangeiro (IDE)	Fluxos de entrada e de saída de Investimento Direto Estrangeiro em Portugal. Os fluxos são calculados de forma líquida (crédito das transações de capital menos os débitos entre os investidores e a suas afiliadas no estrangeiro)	2001 - 2012	UNCTAD

Variável	Descrição da variável	Ano	Fonte
PIB	PIB nominal corrente em US \$ (Milhões)	2005 - 2016 (2001-2012 para o modelo do IDE)	Oxford Economics
PIB per capita (PIB pc)	PIB nominal corrente per capita em US \$	2005 - 2016 (2001-2012 para o modelo do IDE)	Oxford Economics
PIB per capita PPC (PIB pc PPC)	PIB nominal per capita convertido para dólares através da Paridade de Poder de Compra, que equipara o poder de compra entre todos os países	2005 - 2016 (2001-2012 para o modelo do IDE)	Oxford Economics
PIB per Capita PPC real	PIB per capita, em termos reais, a preços de 2010, e convertido para US \$ usando a Paridade de Poder Compra	2005 - 2016 (2001-2012 para o modelo do IDE)	Oxford Economics
PIB PPC	PIB, em termos reais, a preços de 2010, e convertido para US \$ usando a Paridade de Poder Compra (Milhões)	2005 - 2016 (2001-2012 para o modelo do IDE)	Oxford Economics
PIB por trabalhador (PIB pw)	PIB nominal corrente em US \$ por total de trabalhadores na economia	2005 - 2016 (2001-2012 para o modelo do IDE)	Oxford Economics; Cálculos da equipa Equipa EY – AM&A
Salário Médio (Salmedio)	Foi usado o rendimento médio disponível em \$ como proxy	2005 - 2016 (2001-2012 para o modelo do IDE)	Oxford Economics
DISTKM	Distância geodésica, em km, entre as capitais de cada um dos países	2005 - 2016 (2001-2012 para o modelo do IDE)	CEPII - GeoDist database
Taxa de Câmbio (TXCAMB)	Taxa de câmbio média do período, definida em relação à moeda do país exportador	2005 - 2016 (2001-2012 para o modelo do IDE)	Oxford Economics; Cálculos da equipa Equipa EY – AM&A

Notas: A base de dados da UNCTAD, que é a fonte de informação da base das Exportações por Produto, apenas tem a classificação por produto SITC, revisão 3. Como a seleção dos setores foi feita com base no CPA 2008, fez-se uma correspondência aproximada entre as duas classificações para os produtos pretendidos. A correspondência foi feita através de análise própria e recorrendo às tabelas de conversão Ramon. De notar que esta correspondência é apenas uma aproximação, não sendo totalmente precisa.

Quadro 36. Resultados dos modelos gravitacionais – Estimador PPML, Exportações de bens e serviços agregadas – todos os países

Variáveis	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6	Modelo 7	Modelo 8	Modelo 9
InDim_Eco	0,035***	0,035***	0,035***	0,054***	0,054***	0,052***	0,052***	0,051***	0,031***
InDIST_Geo		0,007***	0,007***	0,009***	0,006***	0,007***	0,007***	0,007***	0,003***
DIVERG_Eco2			0,007***	0,007***	0,007***	0,005***	0,005***	0,006***	-0,005***
SIMIL_Dim1				0,328***	0,310***	0,298***	0,298***	0,288***	0,138***
FRONTEIRA					0,143***	0,142***	0,142***	0,136***	0,120***
Inpoder_compra_imp						0,012***	0,012***	0,011***	0,018***
InTaxaCambioRealexp							0,001		
Intxcamb_exp								-0,002***	-0,001***
constante	2,442***	2,437***	2,437***	2,322***	2,320***	2,327***	2,317***	2,339***	2,343***
Outras variáveis									dummies exportadores
R2 ajustado	0,057	0,058	0,061	0,119	0,149	0,154	0,154	0,157	0,447
N. obs	17617	17617	17617	17617	17617	17617	17617	17617	17617

Legenda: * Estatisticamente significativo para um nível de significância de 1%; ** Estatisticamente significativo para um nível de significância de 5%; ***Estatisticamente significativo para um nível de significância de 10%

Nota: resultados da estimação do modelo gravitacional utilizando o estimador PPML

Fonte: EY-AM&A

Quadro 37. Resultados dos modelos gravitacionais – Estimador PPML, Exportações de bens e serviços portuguesas agregadas

Variáveis	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6	Modelo 7
InDim_Eco	0,298***	0,255***	0,245***	0,338***	0,338***	0,339***	0,346***
InDIST_Geo		-0,183***	-0,175***	-0,192***	-0,170***	-0,166***	-0,104***
DIVERG_Eco1			-0,002***	-0,001***	0,005***	0,005***	0,005***
SIMIL_Dim1				1,060***	1,047***	1,061***	1,052***
Inpoder_compra_imp					0,356***	0,346***	0,355***
Intxcamb_exp						-0,007**	-0,008**
FRONTEIRA							0,144***
turquia	-0,077***	0,037***	0,093***	0,000	0,054***	0,047**	0,028
Coreia	-0,502***	-0,178***	-0,158***	-0,161***	-0,224***	-0,186***	-0,276***
EEE	-0,171***	-0,166***	-0,260***	-0,216***	-0,170***	-0,158***	-0,161***
outdesenv	-0,479***	-0,144***	-0,169***	-0,131***	-0,209***	-0,208***	-0,308***
Constante	1,854***	0,707***	0,725***	0,333***	1,757***	1,654***	2,056***
Número de Observações	452	452	452	452	452	452	452
R ² ajustado	0,724	0,771	0,782	0,883	0,894	0,894	0,898

Legenda: * Estatisticamente significativo para um nível de significância de 1%; ** Estatisticamente significativo para um nível de significância de 5%; ***Estatisticamente significativo para um nível de significância de 10%~

Nota: resultados da estimação do modelo gravitacional utilizando o estimador PPML

Fonte: EY-AM&A



Quadro 38. Resultados dos modelos gravitacionais – Estimador OLS, Exportações de bens e serviços portuguesas agregadas

Variáveis	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6	Modelo 7
InDim_Eco	1,740***	1,472***	1,473***	1,724***	1,633***	1,646***	1,721***
InDIST_Geo		-1,109***	-0,961***	-1,078***	-1,097***	-1,066***	-0,478***
DIVERG_Eco2			-0,017***	-0,008***	0,026***	0,025***	0,019**
SIMIL_Dim1				4,015***	3,921***	4,014***	3,943***
Inpoder_compra_imp					1,527***	1,435***	1,310*
Intxcamb_exp						-0,060***	-0,061***
FRONTEIRA							1,751***
EEE	-0,929***	-0,893***	-1,210***	-1,022***	-1,142***	-1,002***	-1,027***
turquia	-0,644**	0,033	0,215	-0,109	0,239	0,180	-0,035
Coreia	-2,868***	-0,915***	-1,079***	-0,951***	-0,887***	-0,554*	-1,439***
outdesenv	-2,493***	-0,445*	-0,870***	-0,626***	-0,596***	-0,599***	-1,582***
Constante	6,571***	-0,414	0,396	-1,381***	3,997***	3,058**	6,172***
Dummies anos	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Número de Observações	452	452	452	452	452	452	452
R ² ajustado	0,748	0,786	0,800	0,878	0,884	0,886	0,898

Legenda: * Estatisticamente significativo para um nível de significância de 1%; ** Estatisticamente significativo para um nível de significância de 5%; ***Estatisticamente significativo para um nível de significância de 10%

Nota: resultados da estimação do modelo gravitacional utilizando o estimador OLS

Fonte: EY-AM&A

Quadro 39. Resultados dos modelos gravitacionais – Estimador RE, Exportações de bens e serviços portuguesas agregadas

Variáveis	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6	Modelo 7
InDim_Eco	1,150***	0,981***	0,933***	1,303***	1,122***	1,117***	1,176***
InDIST_Geo		-1,722***	-1,697***	-1,568***	-1,495***	-1,512***	-1,112***
DIVERG_Eco2			-0,009*	-0,007	0,039***	0,039***	0,039***
SIMIL_Dim1				3,449***	2,885***	2,866***	2,933***
Inpoder_compra_imp					2,546***	2,548***	2,545***
Intxcamb_exp						0,023	0,014
FRONTEIRA							1,244
EEE	-0,996**	-0,918***	-1,102***	-1,015**	-1,438***	-1,483***	-1,437***
turquia	-0,317	0,593	0,751	0,347	1,063	1,076	0,898
Coreia	-2,341**	0,466	0,508	0,145	0,130	0,010	-0,551
outdesenv	-1,803***	1,081	0,989	0,611	0,371	0,386	-0,252
Constante	6,228***	-4,380***	-4,335*	-4,437***	5,267***	5,468***	7,745***
Número de Observações	452	452	452	452	452	440	452
R ² (2) - Overall	0,732	0,752	0,759	0,856	0,850	0,848	0,863

Legenda: * Estatisticamente significativo para um nível de significância de 1%; ** Estatisticamente significativo para um nível de significância de 5%; ***Estatisticamente significativo para um nível de significância de 10%

Nota: resultados da estimação do modelo gravitacional utilizando o estimador RE

Fonte: EY-AM&A

Quadro 40. Resultados dos modelos gravitacionais – Estimador FE, Exportações de bens e serviços portuguesas agregadas

Variáveis	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6
Equação principal: variável dependente = Inexportações						
InDim_Eco	0,631***	0,394**	0,553***	0,339	0,302*	0,000**
DIVERG_Eco1		-0,009**	-0,009***	0,000		
DIVERG_Eco2					0,039***	0,041***
SIMIL_Dim			2,451**	1,779	1,457*	
Inpoder_compra_imp				1,770	2,925***	3,085***
InTaxaCambioRealexp					0,619***	0,612***
Constante	5,607***	5,389***	4,670***	10,921	21,000***	21,699***
Nº observações	452	452	452	452	452	452
R ²	0,036	0,045	0,059	0,145	0,189	0,191
Equação secundária: variável dependente = efeitos fixos por país de destino estimados na equação principal						
InDIST_Geo	-2,139***	-2,338***	-2,348***	-2,078***	-2,061***	-1,943***
FRONTEIRA	0,117	0,090	0,116	0,640	0,527	0,815*
EEE	-0,926***	-1,275***	-1,265***	-1,819***	-1,946***	-1,974***
turquia	0,994*	1,413*	1,267*	2,037*	2,327*	2,520
Coreia	1,432	2,031	2,033	1,819	1,768	1,733
outdesenv	2,151	2,630	2,616	1,955	1,912	1,599
Constante	-12,744***	-13,973***	-14,024***	-12,340***	-12,225***	-11,503***
Nº observações	452	452	452	452	452	452
R ²	0,497	0,486	0,544	0,512	0,538	0,502

Legenda: * Estatisticamente significativo para um nível de significância de 1%; ** Estatisticamente significativo para um nível de significância de 5%; *** Estatisticamente significativo para um nível de significância de 10%

Nota: resultados da estimação do modelo gravitacional utilizando o estimador FE

Fonte: EV.AMR.A

Anexo 4 – Resultados da análise do risco para as exportações portuguesas associado ao potencial desvio de comércio do Reino Unido



Quadro 41. Análise do risco para as exportações portuguesas associado ao potencial desvio de comércio do Reino Unido (Produtos 2 dígitos CPA)

Produtos (CPA 2008)	Importações do Reino Unido		Exportações de Portugal		Análise do risco para as exportações portuguesas associado ao potencial desvio de comércio do RU
	% com origem na UE 27 (média 2009-2016, em % do total)	% com origem em Portugal (média 2009-2016, em % do total)	% dirigida ao Reino Unido (média 2009-2016, em % do total)	Resultados estimados para o risco das exportações de Portugal para a Reino Unido (modelo gravitacional das exportações em cenário de acordo de comércio livre)	
12: Produtos da indústria do tabaco	96,6%	6,745%	3,5%	n.a	4
29: Veículos automóveis, reboques e semi-reboques	86,1%	0,943%	9,2%	-20%	4
13: Produtos têxteis	43,9%	1,844%	7,8%	-41%	4
59: Serviços de produção de filmes, vídeos e programas de televisão, gravação de som e edição de música	89,8%	0,109%	4,2%	n.a	3
17: Papel e cartão e seus artigos	75,5%	1,303%	5,6%	n.a	3
11: Bebidas	74,3%	1,239%	7,5%	n.a	3
20: Produtos químicos	72,8%	0,216%	2,8%	-6,6%	3
02: Produtos da silvicultura, da exploração florestal e serviços relacionados	71,3%	0,487%	0,3%	n.a	3
21: Produtos farmacêuticos e preparações farmacêuticas de base	68,5%	0,311%	10,7%	-18,5%	3
28: Máquinas e equipamentos, n.e.	60,2%	0,284%	6,0%	-19%	3
23: Outros produtos minerais não metálicos	59,8%	1,244%	4,2%	n.a	3
22: Artigos de borracha e de matérias plásticas	59,6%	0,873%	6,4%	n.a	3
01: Produtos da agricultura, da produção animal, da caça e dos serviços relacionados	53,2%	0,452%	6,7%	n.a	3
25: Produtos metálicos transformados, excepto máquinas e equipamento	52,5%	0,995%	5,4%	-18,4%	3
27: Equipamento elétrico	48,9%	0,498%	6,0%	-19%	3
26: Produtos informáticos, eletrónicos e óticos	43,3%	0,228%	7,9%	-20%	3
15: Couro e produtos afins	41,3%	1,640%	7,3%	-18,3%	3
14: Artigos de vestuário	28,2%	1,188%	9,7%	-24%	3
18: Trabalhos de impressão e gravação	81,5%	0,004%	3,5%	n.a	2
10: Produtos alimentares	74,9%	0,557%	4,7%	n.a	2
71: Serviços de arquitectura e de engenharia; serviços de ensaios e de análise técnicas	70,0%	0,003%	0,0%	n.a	2
16: Madeira e cortiça e suas obras, excepto mobiliário; obras de espartaria e de cestaria	62,3%	1,497%	4,8%	n.a	2

	Importações do Reino Unido		Exportações de Portugal		Análise do risco para as exportações portuguesas associado ao potencial desvio de comércio do RU
	% com origem na UE 27 (média 2009-2016, em % do total)	% com origem em Portugal (média 2009-2016, em % do total)	% dirigida ao Reino Unido (média 2009-2016, em % do total)	Resultados estimados para o risco das exportações de Portugal para a Reino Unido (modelo gravitacional das exportações em cenário de acordo de comércio livre)	
Produtos (CPA 2008)					
19: Coque e produtos petrolíferos refinados	52,9%	0,319%	1,9%	n.a	2
31: Mobiliário	47,0%	0,699%	3,2%	-9,9%	2
58: Serviços de edição	47,0%	0,059%	4,9%	n.a	2
32: Produtos diversos das indústrias transformadoras	44,6%	0,228%	6,5%	n.a	2
38: Serviços de recolha, tratamento e deposição de resíduos; serviços de valorização de materiais	36,7%	0,846%	7,7%	n.a	2
24: Metais de base	25,3%	0,114%	4,0%	-18,8%	2
91: Serviços de bibliotecas, arquivos e museus e outros serviços culturais	6,2%	0,010%	30,0%	n.a	2
35: Eletricidade, gás, vapor água quente e fria e ar frio	100,0%	0,000%	0,0%	n.a	1
03: Produtos da pesca e da aquicultura e serviços relacionados	41,7%	0,031%	0,2%	n.a	1
74: Outros serviços de consultoria, científicos, técnicos e similares	30,2%	0,178%	2,6%	n.a	1
07: Minérios metálicos	16,1%	0,001%	0,0%	n.a	1
30: Outro equipamento de transporte	14,8%	0,055%	2,4%	n.a	1
90: Serviços criativos, artísticos e de espetáculo	11,7%	0,124%	11,0%	n.a	1
08: Outros produtos das indústrias extrativas	11,3%	0,138%	1,4%	n.a	1
06: Petróleo bruto e gás natural	6,7%	0,000%	0,0%	n.a	1
05: Hulha (incluindo antracite) e linhite	3,8%	0,003%	0,0%	n.a	1
96: Outros serviços pessoais	0,1%	0,000%	n.a	n.a	1
37: Serviços de saneamento básico; lamas de depuração	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a

Legenda:

Níveis de risco de desvio de comércio do Reino Unido		
4 - Risco Elevado	3 - Risco Médio Alto	2 - Risco Moderado
		1 - Risco Baixo

Nota: os resultados "n.a." do modelo gravitacional traduzem níveis de risco sem significância estatística para estes produtos (de acordo com os pressupostos do modelo).

Nota: produtos/setores são apresentados por ordem decrescente do risco de exposição ao Brexit e da variável % de importações do Reino Unido com origem na EU 27

Fonte: EY-AMA com base em dados do Eurostat

Quadro 42. Análise do risco para as exportações portuguesas associada ao potencial desvio de comércio do Reino Unido (Produtos 3 dígitos CPA)

Produtos (CPA 2008)	Importações do Reino Unido		Exportações de Portugal		Análise do risco para as exportações portuguesas associado ao potencial desvio de comércio do RU
	% com origem na EU 27 (média 2009-2016, em % do total)	% com origem em Portugal (média 2009-2016, em % do total)	% dirigida ao Reino Unido (média 2009-2016, em % do total)	Resultados estimados para o risco das exportações de Portugal para a Reino Unido (modelo gravitacional das exportações em cenário de acordo de comércio livre)	
212: Preparações farmacêuticas	76,85%	1,74%	6,07%	-19,8%	4
325: Instrumentos médicos e dentais e fornecimentos associados	70,80%	0,39%	2,69%	-12,5%	3
171: Pasta, papel e cartão	70,10%	0,32%	11,13%	-18,5%	3
222: Artigos de matérias plásticas	60,81%	0,64%	4,72%	19,5%	3
211: Produtos farmacêuticos de base	65,02%	0,41%	8,37%	n.a	3
204: Sabões, detergentes, produtos de limpeza e de polimento, perfumes e produtos de higiene	57,28%	1,36%	8,83%	n.a	3
172: Artigos de papel e cartão	55,24%	0,25%	9,11%	n.a	3
221: Artigos de borracha	28,84%	1,27%	5,48%	40,5%	2
102: Produtos da indústria transformadora de peixes, crustáceos e moluscos	74,19%	0,46%	11,21%	-6,7%	2

Legenda:

Níveis de risco de desvio de comércio do Reino Unido	
4 - Risco Elevado	3 - Risco Médio Alto
	2 - Risco Moderado
	1 - Risco Baixo

Nota: os resultados "n.a." do modelo gravitacional traduzem níveis de risco sem significância estatística para estes produtos (de acordo com os pressupostos do modelo).
Nota: produtos/setores são apresentados por ordem decrescente do risco de exposição ao Brexit e da variável % de importações do Reino Unido com origem na UE 27
Fonte: EY-AMA com base em dados do Eurostat

Anexo 5 – Resultados da análise de sensibilidade das importações britânicas à alteração de condições comerciais

Quadro 43. Análise de sensibilidade das importações britânicas à alteração de condições comerciais (Produtos 2 dígitos CPA)

Produtos (CPA 2008)	Importações do UK						Exportações Portuguesas para o UK em 2016		Risco (1-4)
	UE 15		Portugal		Resto do Mundo		UE 10		
	Peso 00-04	Diferença entre 00-04 e 09-16 (em p.p.)	Peso 00-04	Diferença entre 00-04 e 09-16 (em p.p.)	Peso 00-04	Diferença entre 00-04 e 09-16 (em p.p.)	Peso 00-04	Diferença entre 00-04 e 09-16 (em p.p.)	
Total	49,8%	-5,0	0,7%	-0,3	50,2%	5,0	2,1%	2,3	
29: Veículos automóveis, reboques e semi-reboques	81,7%	-4,0	1,6%	-0,6	18,3%	4,0	2,7%	4,9	16,1%
27: Equipamento elétrico	48,1%	-7,7	0,4%	0,1	51,9%	7,7	4,2%	3,6	9,6%
26: Produtos informáticos, eletrónicos e óticos	44,1%	-10,8	0,2%	0,1	55,9%	10,8	2,2%	7,5	7,8%
14: Artigos de vestuário	25,8%	-1,2	3,0%	-1,8	74,2%	1,2	2,9%	-1,7	8,1%
28: Máquinas e equipamentos, n.e.	56,0%	-0,8	0,2%	0,1	44,0%	0,8	1,5%	3,2	6,5%
22: Artigos de borracha e de matérias plásticas	62,4%	-9,5	0,7%	0,2	37,6%	9,5	2,6%	3,4	5,5%
25: Produtos metálicos transformados, exceto máquinas e equipamento	54,5%	-7,9	0,9%	0,1	45,5%	7,9	3,1%	2,4	5,0%
10: Produtos alimentares	69,3%	0,2	0,5%	0,1	30,7%	-0,2	1,2%	4,0	4,6%
13: Produtos têxteis	52,9%	-12,3	3,2%	-1,4	47,1%	12,3	2,3%	0,3	3,8%
24: Metais de base	39,1%	-15,9	0,1%	0,0	60,9%	15,9	1,7%	0,2	3,4%
17: Papel e cartão e seus artigos	74,4%	-2,7	1,4%	-0,1	25,6%	2,7	1,6%	2,0	3,3%
23: Outros produtos minerais não metálicos	62,9%	-10,0	2,4%	-1,2	37,1%	10,0	4,5%	1,8	2,7%
31: Mobiliário	50,5%	-19,5	0,7%	0,0	49,5%	19,5	9,9%	4,4	2,6%
12: Produtos da indústria do tabaco	89,6%	-45,1	8,3%	-1,6	10,4%	45,1	0,2%	48,3	0,8%
58: Serviços de edição	59,1%	-17,6	0,1%	-0,1	40,9%	17,6	2,3%	3,1	0,1%
59: Serviços de produção de filmes, vídeos e programas de televisão, gravação de som e edição de música	79,3%	-16,2	0,3%	-0,2	20,7%	16,2	3,3%	23,0	0,0%
21: Produtos farmacêuticos e preparações farmacêuticas de base	69,2%	-2,7	0,4%	0,0	30,8%	2,7	0,6%	1,1	4,1%
15: Couro e produtos afins	45,8%	-6,5	6,0%	-4,3	54,2%	6,5	0,6%	0,9	4,0%
16: Madeira e cortiça e suas obras, exceto mobiliário; obras de espartaria e de cestaria	52,3%	-3,4	1,4%	0,1	47,7%	3,4	12,9%	0,1	2,5%
11: Bebidas	64,4%	8,8	1,5%	-0,2	35,6%	-8,8	1,0%	0,0	2,3%
20: Produtos químicos	67,7%	2,3	0,2%	0,0	32,3%	-2,3	0,9%	1,7	2,2%



	Importações do UK						Exportações Portuguesas para o UK em 2016			Risco (1-4)
	UE 15		Portugal		Resto do Mundo		UE 10		% das Exportações do Produto no Total das Exportações portuguesas para o UK em 2016	
	Peso 00-04	Diferença entre 00-04 e 09-16 (em p.p.)	Peso 00-04	Diferença entre 00-04 e 09-16 (em p.p.)	Peso 00-04	Diferença entre 00-04 e 09-16 (em p.p.)	Peso 00-04	Diferença entre 00-04 e 09-16 (em p.p.)		
Produtos (CPA 2008)										
01: Produtos da agricultura, da produção animal, da caça e dos serviços relacionados	54,3%	-3,1	0,5%	0,0	45,7%	3,1	0,6%	1,0	1,8%	2
32: Produtos diversos das indústrias transformadoras	33,6%	8,3	0,6%	-0,4	66,4%	-8,3	0,9%	1,6	1,2%	2
38: Serviços de recolha, tratamento e de posição de resíduos; serviços de valorização de materiais	37,4%	-6,8	0,4%	0,5	62,6%	6,8	5,0%	0,4	0,9%	2
30: Outro equipamento de transporte	30,9%	-16,7	0,1%	-0,1	69,1%	16,7	1,8%	-1,2	0,6%	2
19: Coque e produtos petrolíferos refinados	39,4%	9,5	0,2%	0,1	60,6%	-9,5	3,9%	0,0	0,2%	2
08: Outros produtos das indústrias extrativas	7,3%	3,5	0,1%	0,1	92,7%	-3,5	0,2%	0,2	0,1%	2
91: Serviços de bibliotecas, arquivos e museus e outros serviços culturais	5,9%	0,2	0,0%	0,0	94,1%	-0,2	0,4%	-0,4	0,0%	2
74: Outros serviços de consultoria, científicos, técnicos e similares	46,5%	-16,6	0,1%	0,1	53,5%	16,6	0,5%	-0,2	0,0%	2
07: Minérios metálicos	6,3%	9,4	0,0%	0,0	93,7%	-9,4	0,1%	0,3	0,0%	2
35: Eletricidade, gás, vapor, água quente e fria e ar frio	100,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	2
96: Outros serviços pessoais	2,4%	-2,2	0,0%	0,0	97,6%	2,2	0,0%	0,0	0,0%	2
06: Petróleo bruto e gás natural	5,1%	1,6	0,0%	0,0	94,9%	-1,6	0,0%	0,0	0,0%	2
90: Serviços criativos, artísticos e de espetáculo	5,2%	6,4	0,0%	0,1	94,8%	-6,4	0,3%	-0,2	0,0%	1
03: Produtos da pesca e da aquicultura e serviços relacionados	32,3%	9,2	0,1%	0,0	67,7%	-9,2	0,3%	-0,1	0,0%	1
18: Trabalhos de impressão e gravação	53,3%	27,3	0,0%	0,0	46,7%	-27,3	0,5%	0,3	0,0%	1
02: Produtos da silvicultura, da exploração florestal e serviços relacionados	51,4%	14,1	0,6%	-0,1	48,6%	-14,1	10,0%	-4,2	0,0%	1
71: Serviços de arquitetura e de engenharia; serviços de ensaios e de análise técnicas	49,8%	19,9	0,0%	0,0	50,2%	-19,9	0,3%	0,0	0,0%	1
05: Hulha (incluindo antracite) e linhite	1,4%	1,2	0,0%	0,0	98,6%	-1,2	5,1%	-3,9	0,0%	1
37: Serviços de saneamento básico; lamas de depuração	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0%	1

Legenda:

Risco de impacto nos setores exportadores portugueses decorrente da sensibilidade das importações do Reino Unido		
4 - Risco Elevado	3 - Risco Médio Alto	2 - Risco Moderado
		1 - Risco Baixo

Nota1: Os produtos número 14, 23, 58, 01, 32, 38, 35 e 96 são classificados individualmente.

Nota 2: produtos/setores são apresentados por ordem decrescente do risco de exposição ao Brexit e da variável % das exportações do produto no total das exportações portuguesas para o RU.

Fonte: EY-AMA com base em dados do Eurostat

Quadro 44: Análise de sensibilidade das importações britânicas à alteração de condições comerciais (Produtos 3 dígitos CPA)

Produtos (CPA 2008)	Importações do RU						Exportações Portuguesas para o RU em 2016		Risco (1-4)	
	UE 15		Portugal		Resto do Mundo		UE 10			
	Peso 00-04	Diferença entre 00-04 e 09-16 (em p.p.)	Peso 00-04	Diferença entre 00-04 e 09-16 (em p.p.)	Peso 00-04	Diferença entre 00-04 e 09-16 (em p.p.)	Peso 00-04	Diferença entre 00-04 e 09-16 (em p.p.)		
222: Artigos de matérias plásticas	63,4%	-6,7%	0,5%	0,1%	36,6%	6,7%	1,2%	2,7%	3,0%	3
171: Pasta, papel e cartão	76,3%	-1,4%	1,8%	-0,1%	23,7%	1,4%	1,0%	1,0%	3,0%	3
221: Artigos de borracha	60,2%	-14,9%	1,0%	0,3%	39,8%	14,9%	5,7%	4,8%	2,4%	3
204: Sabões, detergentes, produtos de limpeza e de polimento, perfumes e produtos de higiene	74,7%	-7,9%	0,6%	-0,1%	25,3%	7,9%	1,7%	5,3%	0,9%	3
172: Artigos de papel e cartão	69,5%	-5,5%	0,4%	0,0%	30,5%	5,5%	3,4%	3,4%	0,3%	3
212: Preparações farmacêuticas	71,4%	-3,5%	0,4%	-0,1%	28,6%	3,5%	0,6%	1,2%	3,6%	2
102: Produtos da indústria transformadora de peixes, crustáceos e moluscos	22,6%	2,9%	0,7%	0,5%	77,4%	-2,9%	0,3%	3,0%	1,2%	2
325: Instrumentos médicos e dentais e fornecimentos associados	50,6%	11,9%	0,4%	0,0%	49,4%	-11,9%	1,4%	0,9%	0,8%	2
211: Produtos farmacêuticos de base	61,4%	-6,8%	0,1%	0,2%	38,6%	6,8%	0,3%	0,3%	0,5%	2

Legenda:

Risco de impacto nos setores exportadores portugueses decorrente da sensibilidade das importações do Reino Unido

4 - Risco Elevado

3 - Risco Médio Alto

2 - Risco Moderado

1 - Risco Baixo

Notas: Produtos/setores são apresentados por ordem decrescente do risco de exposição ao Brexit e da variável % das exportações do produto no total das exportações portuguesas para o RU. Na tradução da relevância das exportações portuguesas de cada produto no total das exportações portuguesas para o RU em 2016 em níveis de risco foi tida em consideração a relevância dessas mesmas exportações na agregação dos produtos a 2 dígitos.

Os produtos número 204, 172, 102 e 211 são classificados individualmente.

Fonte: EY-AMA com base em dados do Eurostat

Produtos	Exportações de Portugal										Exportações Portuguesas para o UK em 2016	
	UE 15		UK		Resto do Mundo		UE 10		Diferença entre 00-04 e 09-16 (em p.p.)	Peso 00-04	Risco (1-4)	
	Peso 00-04	Diferença entre 00-04 e 09-16 (em p.p.)	Peso 00-04	Diferença entre 00-04 e 09-16 (em p.p.)	Peso 00-04	Diferença entre 00-04 e 09-16 (em p.p.)	Peso 00-04	Diferença entre 00-04 e 09-16 (em p.p.)				% das Exportações do Produto no Total das Exportações portuguesas para o UK em 2016
12: Produtos da indústria do tabaco	95,7%	-5,0	6,3%	-2,8	4,3%	0,0	0,0	0,1%	0,7	0,8%	2	
30: Outro equipamento de transporte	43,8%	14,7	4,4%	-2,0	56,2%	-0,1	-0,1	0,8%	1,5	0,6%	2	
19: Coque e produtos petrolíferos refinados	33,3%	-2,8	9,6%	-7,6	66,7%	0,0	0,0	0,0%	0,4	0,2%	2	
08: Outros produtos das indústrias extractivas	78,3%	-28,9	4,3%	-2,8	21,7%	0,3	0,3	0,2%	0,3	0,1%	2	
58: Serviços de edição	49,9%	-8,3	10,0%	-5,1	50,1%	0,1	0,1	2,2%	-0,7	0,1%	2	
91: Serviços de bibliotecas, arquivos e museus e outros serviços culturais	87,4%	-23,1	1,9%	28,1	12,6%	0,2	0,2	0,0%	0,1	0,0%	2	
03: Produtos da pesca e da aquicultura e serviços relacionados	92,4%	0,9	0,6%	-0,4	7,6%	0,0	0,0	0,0%	0,3	0,0%	2	
71: Serv. arquitectura e engenharia; serviços de ensaios e de análise técnicas	69,4%	-20,6	17,1%	-17,0	30,6%	0,2	0,2	0,6%	-0,1	0,0%	2	
59: Serviços de produção de filmes, vídeos e programas de televisão, gravação de som e edição de música	73,5%	-22,3	28,2%	-23,9	26,5%	0,2	0,2	0,1%	0,8	0,0%	2	
07: Minérios metálicos	78,0%	-8,3	0,0%	0,0	22,0%	0,1	0,1	0,0%	0,0	0,0%	2	
90: Serviços criativos, artísticos e de espectáculo	11,9%	26,4	0,0%	11,0	88,1%	-0,3	-0,3	0,2%	0,2	0,0%	1	
18: Trabalhos de impressão e gravação	86,4%	8,8	0,0%	3,5	13,6%	-0,1	-0,1	8,2%	-7,6	0,0%	1	
02: Produtos da silvicultura, da exploração florestal e serviços relacionados	89,4%	-1,5	0,4%	-0,1	10,6%	0,0	0,0	0,0%	0,0	0,0%	1	
74: Outros serviços de consultoria, científicos, técnicos e similares	33,1%	12,0	2,8%	-0,2	66,9%	-0,1	-0,1	0,9%	0,9	0,0%	1	
35: Electricidade, gás, vapor água quente e fria e ar frio	98,8%	1,2	0,0%	0,0	1,2%	0,0	0,0	0,0%	0,0	0,0%	1	
05: Hulha (incluindo antracite) e linhte	75,8%	-4,0	0,0%	0,0	24,2%	0,0	0,0	0,0%	0,0	0,0%	1	
06: Petróleo bruto e gás natural	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0%	-	
37: Serviços de saneamento básico: lamas de depuração	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0%	-	
96: Outros serviços pessoais	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0%	-	

Risco de impacto nos sectores exportadores portugueses decorrente da alteração de condições comerciais		
4 - Risco Elevado	3 - Risco Médio Alto	1 - Risco Baixo

Legenda:

Nota: Os produtos número 26, 31, 20, 01, 15, 19 e 71 são classificados individualmente.

Nota: produtos/setores são apresentados por ordem decrescente do risco de exposição ao Brexit e da variável % das exportações do produto no total das exportações portuguesas para o UK.

Fonte: EY-AMIA com base em dados do Eurostat



Quadro 46: Análise do risco para as exportações portuguesas para o Reino Unido associada à alteração de condições comerciais (Produtos 3 dígitos CPA)

Produtos	Exportações de Portugal										Risco (1-4)	
	UE 15		UK		Resto do Mundo		UE 10		Exportações Portuguesas para o UK em 2016			
	Peso 00-04	Diferença entre 00-04 e 09-16 (em p.p.)	Peso 00-04	Diferença entre 00-04 e 09-16 (em p.p.)	Peso 00-04	Diferença entre 00-04 e 09-16 (em p.p.)	Peso 00-04	Diferença entre 00-04 e 09-16 (em p.p.)	Peso 00-04	Diferença entre 00-04 e 09-16 (em p.p.)		% das Exportações do Produto no Total das Exportações portuguesas para o UK em 2016
171: Pasta, papel e cartão	85,5%	-17,1%	8,9%	-2,8%	14,5%	17,1%	1,2%	2,0%	1,2%	2,0%	3,0%	3
221: Artigos de borracha	84,2%	-12,5%	8,1%	0,8%	15,8%	12,5%	4,2%	2,5%	4,2%	2,5%	2,4%	3
212: Preparações farmacêuticas	65,9%	-4,4%	16,3%	-5,2%	34,1%	4,4%	3,6%	-0,4%	3,6%	-0,4%	3,6%	2
222: Artigos de matérias plásticas	84,0%	-4,5%	5,2%	-0,5%	16,0%	4,5%	2,0%	1,6%	2,0%	1,6%	3,0%	2
102: Produtos da indústria transformadora de peixes, crustáceos e moluscos	84,3%	-8,4%	8,9%	-3,4%	15,7%	8,4%	0,2%	0,3%	0,2%	0,3%	1,2%	2
204: Sabões, detergentes, produtos de limpeza e de polimento, perfumes e produtos de higiene	76,1%	-5,3%	18,0%	-6,8%	23,9%	5,3%	0,9%	2,9%	0,9%	2,9%	0,9%	2
325: Instrumentos médicos e dentais e fornecimentos associados	79,6%	-1,9%	15,2%	-6,9%	20,4%	1,9%	0,3%	0,9%	0,3%	0,9%	0,8%	2
211: Produtos farmacêuticos de base	26,7%	-4,1%	1,8%	7,3%	73,3%	4,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,5%	1
172: Artigos de papel e cartão	74,1%	-0,1%	4,6%	-1,9%	25,9%	0,1%	1,5%	-0,3%	1,5%	-0,3%	0,3%	1

Risco de impacto nos setores exportadores portugueses decorrente da alteração de condições comerciais		
4 - Risco Elevado	3 - Risco Médio Alto	1 - Risco Baixo
	2 - Risco Moderado	

Legenda:

Notas: Produtos/setores são apresentados por ordem decrescente do risco de exposição ao Brexit e da variável % das exportações do produto no total das exportações portuguesas para o UK. Na tradução da relevância das exportações portuguesas de cada produto no total das exportações portuguesas para o RU em 2016 em níveis de risco foi tida em consideração a relevância dessas mesmas exportações na agregação dos produtos a 2 dígitos.

Os produtos número 221, 102, 204 são classificados individualmente.

Fonte: EY-AMA com base em dados do Eurostat

Anexo 7 – Resultados da análise das oportunidades de Portugal substituir exportações britânicas ou de outros países da UE

Quadro 47. Análise de sensibilidade às oportunidades de Portugal substituir exportações britânicas ou de outros países da UE

Produtos (CPA 2008)	Importações da UE 26 (em milhões de €, 2016) com origem em:			Exportações PT (2016)		Produção PT (2015)		Importações do UK (milhões €, 2016) com origem em:			Oportunidades	
	PT	UK	Peso do UK no Total	Total (milhões €)	Valores em milhões €	PT	UE 26	Peso de PT no Total	Peso UE 26 no Total	Tipo 1 - Portugal substitui importações do Reino Unido	Tipo 2 - Portugal substitui exportações do Reino Unido para outros países europeus	
Total	30 659	177 967	4,3%	50 039	318 313	3 251	287 308	0,6%	50,0%	-	-	
29: Veículos automóveis, reboques e semi-reboques	3 264	22 011	5,1%	5 272	7 544	661	56 778	1,0%	84,2%	-	-	
10: Produtos alimentares	1 979	9 901	4,0%	3 443	12 446	170	25 380	0,5%	75,6%	-	-	
14: Artigos de vestuário	2 188	4 616	3,4%	3 129	3 927	249	6 156	1,2%	30,3%	-	-	
22: Artigos de borracha e de matérias plásticas	1 742	5 431	4,2%	2 905	3 846	136	6 977	1,1%	55,3%	-	-	
25: Produtos metálicos transformados, excepto máquinas e equipamento	1 370	3 137	2,7%	2 809	5 782	132	6 208	1,1%	51,9%	-	-	
20: Produtos químicos	1 776	19 068	5,4%	2 743	4 356	80	21 105	0,3%	71,8%	-	-	
19: Coque e produtos petrolíferos refinados	984	6 962	5,9%	2 705	7 073	12	6 948	0,1%	50,6%	-	-	
27: Equipamento eléctrico	1 509	5 676	2,8%	2 640	2 521	203	10 170	0,9%	45,8%	-	-	
17: Papel e cartão e seus artigos	1 593	2 017	2,9%	2 381	3 991	102	5 872	1,3%	72,4%	-	-	
26: Produtos informáticos, electrónicos e ópticos	1 191	16 325	3,9%	2 377	1 695	293	23 804	0,5%	39,8%	-	-	
28: Máquinas e equipamentos, n.e.	1 541	12 829	4,0%	2 339	2 476	116	19 968	0,3%	58,5%	-	-	
15: Couro e produtos afins	1 461	2 162	3,4%	2 195	2 941	96	3 699	1,2%	45,3%	-	-	
23: Outros produtos minerais não metálicos	1 007	1 536	3,2%	1 883	3 756	66	3 396	1,2%	61,0%	-	-	
13: Produtos têxteis	1 015	1 680	3,1%	1 793	3 638	95	2 269	1,6%	37,5%	-	-	
24: Metais de base	964	6 338	3,1%	1 644	2 303	85	9 987	0,1%	14,6%	-	-	
31: Mobiliário	1 158	573	1,3%	1 589	1 734	83	2 925	1,3%	44,7%	-	-	
16: Madeira e cortiça e suas obras, exc. mobiliário; obras de espartaria e cestaria	725	319	1,1%	1 456	3 132	78	2 688	1,7%	59,9%	-	-	
21: Produtos farmacêuticos e preparações farmacêuticas de base	420	13 882	6,3%	1 142	1 176	130	22 711	0,4%	72,6%	-	-	
01: Produtos da agricultura, produção animal, caça e serviços relacionados	654	2 136	1,7%	1 063	6 577	62	6 384	0,5%	51,0%	-	-	
11: Bebidas	440	2 908	10,8%	1 011	2 928	72	4 661	1,1%	72,6%	-	-	



Produtos (CPA 2008)	Importações da UE 26 (em milhões de €, 2016) com origem em:			Exportações PT (2016)		Importações do UK (milhões €, 2016) com origem em:			Oportunidades			
	PT	Peso de PT no Total	UK	Peso do UK no Total	Total (milhões €)	Valores em milhões €	PT	Peso de PT no Total	UE 26	Peso UE 26 no Total	Tipo 1 - Portugal substitui importações do Reino Unido	Tipo 2 - Portugal substitui exportações do Reino Unido para outros países europeus
30: Outro equipamento de transporte	446	0,3%	5 500	3,8%	769	588	21	0,1%	8 259	22,6%	-	-
12: Produtos da indústria do tabaco	408	3,9%	183	1,7%	620	776	0	0,0%	271	88,2%	-	-
32: Produtos diversos das indústrias transformadoras	374	0,3%	4 499	3,8%	536	918	39	0,2%	7 559	44,7%	-	-
38: Serviços de recolha, tratamento e deposição de resíduos; serviços de valorização de materiais	353	1,2%	1 934	6,5%	417	2 506	25	0,7%	1 391	38,4%	-	-
07: Minérios metálicos	219	1,1%	125	0,6%	354	1 116	0	0,0%	364	35,9%	-	-
35: Electricidade, gás, vapor água quente e fria e ar frio	283	2,2%	144	1,1%	260	14 700	0	0,0%	963	100%	-	-
03: Produtos da pesca e da aquicultura e serviços relacionados	181	1,4%	799	6,2%	217	503	0	0,1%	326	46,8%	-	-
08: Outros produtos das indústrias extractivas	68	0,4%	890	4,9%	135	1 116	4	0,2%	264	16,7%	-	-
58: Serviços de edição	23	0,2%	1 485	10,9%	58	830	1	0,0%	1 005	41,2%	-	-
02: Produtos da silvicultura, da exploração florestal e serviços relacionados	33	0,8%	53	1,3%	52	1 241	0	0,1%	87	73,4%	-	-
90: Serviços criativos, artísticos e de espectáculo	1	0,1%	101	7,2%	8	535	0	0,0%	281	18,2%	-	-
18: Trabalhos de impressão e gravação	2	0,4%	14	2,3%	6	975	0	0,0%	19	81,3%	-	-
59: Serviços de produção de filmes, vídeos e programas de televisão, gravação de som e edição de música	3	0,1%	353	8,9%	4	608	1	0,2%	406	82,9%	-	-
91: Serviços de bibliotecas, arquivos e outros serviços culturais	0	0,0%	30	3,8%	2	296	0	0,0%	30	3,4%	-	-
74: Outros serviços de consultoria, científicos, técnicos e similares	0	0,2%	10	4,0%	2	791	0	0,7%	1	19,6%	-	-
06: Petróleo bruto e gás natural	1	0,0%	9 611	5,0%	1	1 116	0	0,0%	1 045	5,2%	-	-
71: Serviços de arquitectura e de engenharia; serviços de ensaios e de análise técnicas	1	3,6%	1	6,7%	1	2 228	0	0,0%	1	58,5%	-	-
05: Hulha (incluindo antracite) e linhite	18	0,1%	112	0,8%	1	1 116	0	0,0%	39	6,7%	-	-
37: Serviços de saneamento básico; lamas de depuração	0	0,6%	0	0,0%	0	2 506	0	0,0%	0	-	-	-
96: Outros serviços pessoais	0	0,0%	0	0,0%	0	1 777	0	0,0%	0	0,0%	-	-

Produtos com maior Produção em Portugal (acima de 1.000 milhões de €)

Análise Global de Oportunidades - Produtos que representam uma oportunidade de Portugal aumentar exportações

Produtos selecionados por cada critério em função do Tipo de Oportunidade		
	Peso de PT no total das importações da UE 26	Peso da UE 26 no total das importações do UK
Oportunidade do Tipo1		
Oportunidade do Tipo2		

Nota: Os valores de produção dos produtos 05-09 e 37-37 estão agregados
 Nota: produtos/setores são apresentados por ordem decrescente do valor das exportações portuguesas em 2016.
 Fonte: EY-AMA com base em dados do Eurostat e do INE

A CIP - Confederação Empresarial de Portugal representa, através da sua rede associativa, 114.566 empresas, que empregam 1.541.539 trabalhadores e têm um volume de negócios de 105.208 milhões de euros.

Fundada em 1974, tem como visão ser a confederação empresarial mais representativa a nível nacional, uma estrutura associativa patronal forte, homogénea e abrangente que possa defender mais eficazmente os interesses das empresas portuguesas e representa, de uma forma transversal e equilibrada, entidades associativas sectoriais e regionais, bem como todas as Câmaras de Comércio e Indústria de Portugal.

Faz parte, a nível nacional, do Conselho Económico e Social e da Comissão Permanente de Concertação Social, entre muitos outros órgãos consultivos e comissões especializadas, e, a nível internacional, da BusinessEurope, BIAC, OIE e OIT.

Tem a sua sede em Lisboa e delegações no Porto e em Bruxelas.



CIP
CONFEDERAÇÃO EMPRESARIAL
DE PORTUGAL



EY | Assurance | Tax | Transactions | Advisory

About EY

EY is a global leader in assurance, tax, transaction and advisory services. The insights and quality services we deliver help build trust and confidence in the capital markets and in economies the world over. We develop outstanding leaders who team to deliver on our promises to all of our stakeholders. In so doing, we play a critical role in building a better working world for our people, for our clients and for our communities.

EY refers to the global organization, and may refer to one or more, of the member firms of Ernst & Young Global Limited, each of which is a separate legal entity. Ernst & Young Global Limited, a UK company limited by guarantee, does not provide services to clients. For more information about our organization, please visit ey.com.



CIP - Confederação Empresarial de Portugal



CIP - Confederação Empresarial de Portugal



@cip_empresarial



Confederação Empresarial de Portugal

cip.org.pt

Cofinanciado por:



UNIAO EUROPEIA
Fundo Social Europeu