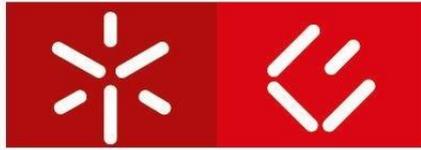


Universidade do Minho
Escola de Economia e Gestão

Maria João Marques Martins

**Brexit e as consequências para o comércio
externo e a internacionalização do Reino
Unido**



Universidade do Minho
Escola de Economia e Gestão

Maria João Marques Martins

**Brexit e as consequências para o
comércio externo e a
internacionalização do Reino Unido**

Dissertação de Mestrado
Em Economia Monetária Bancária e Financeira

Trabalho efetuado sob a orientação do
**Professor Doutor Ricardo Nuno Moreira
Coutinho Almeida Arroja**

maio de 2023

DIREITOS DE AUTOR E CONDIÇÕES DE UTILIZAÇÃO DO TRABALHO POR TERCEIROS

Este é um trabalho académico que pode ser utilizado por terceiros desde que respeitadas as regras e boas práticas internacionalmente aceites, no que concerne aos direitos de autor e direitos conexos.

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

Caso o utilizador necessite de permissão para poder fazer um uso do trabalho em condições não previstas no licenciamento indicado, deverá contactar o autor, através do RepositóriUM da Universidade do Minho.

Licença concedida aos utilizadores deste trabalho



Atribuição Não Comercial Sem Derivações

CC BY-NC-ND

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

Agradecimentos

A realização desta dissertação assinala o fim de uma etapa da minha vida, marcada pelo contributo de várias pessoas.

Agradeço ao meu orientador, Professor Doutor Ricardo Arroja, pela sua disponibilidade e dedicação total, pelo encorajamento constante ao longo deste trabalho, e pela partilha de conhecimentos que tornou possível a realização desta dissertação.

A toda a minha família pelo apoio, não só na realização da tese, mas ao longo de toda a minha vida. Em especial aos meus pais, que sempre contribuíram para o meu sucesso académico, à minha irmã e ao Gonzalo por acreditarem sempre em mim.

Aos meus amigos, que ingressaram nesta jornada comigo. Obrigada por todos os momentos de partilha, entreajuda, mas acima de tudo amizade, em especial à Mariana Malheiro, Margarida Neves, Fátima Abreu, Cláudia Silva, Joaquim Magalhães, Cecília Correia e Diana Cardoso.

Obrigada por me apoiarem a seguir os meus sonhos.

Valeu a pena? Tudo vale a pena

Se a alma não é pequena.

Quem quer passar além do Bojador

Tem que passar além da dor.

Deus ao mar o perigo e o abismo deu,

Mas nele é que espelhou o céu.

Mensagem, Fernando Pessoa.

DECLARAÇÃO DE INTEGRIDADE

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

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

Resumo

Em 2016, o Reino Unido realizou um referendo que permitiu aos britânicos expressar a sua vontade em permanecerem ou abandonarem a União Europeia. Neste contexto, através do resultado obtido, a maioria dos britânicos votantes demonstrou ser a favor da saída deste bloco económico regional – fenómeno que ficou mundialmente conhecido como Brexit. A presente dissertação analisa o fenómeno do Brexit, debruçando-se sobre os seus impactos no comércio internacional. Para isso, realizou-se uma análise sobre as repercussões sentidas tanto na União Europeia como no Reino Unido, com referência ao período 2011-2021. Ou seja, este estudo debruça-se sobre o antes e o depois do Brexit, nos efeitos imediatos e naqueles que se farão sentir a médio prazo de um lado e do outro. No decurso da análise, são consideradas temáticas relacionadas com o investimento em investigação e desenvolvimento, com a libra e com o investimento direto estrangeiro. Na parte final, consideram-se ainda eventuais acordos entre o Reino Unido e a União Europeia, entre os quais, o Soft Brexit, o Hard Brexit e o Nodeal, que influenciarão o futuro relacionamento entre o Reino Unido e a União Europeia, bem com as possíveis consequências económicas de longo prazo do Brexit do ponto de vista do Reino Unido.

Palavras-Chave: Brexit, Reino Unido, União Europeia, Comércio Internacional.

Abstract

In 2016, the United Kingdom held a referendum that allowed the British people to express their willingness to remain or leave the European Union. In this context, through the result obtained, most British voters showed to be in favour of leaving this regional economic bloc - a phenomenon that became worldwide known as Brexit. This dissertation analyses the Brexit phenomenon, focusing on its impacts on international trade. To this end, an analysis was conducted on the repercussions felt both in the European Union and in the United Kingdom, with reference to the period 2011-2021. In other words, this study focuses on the before and after Brexit, on the immediate effects and on those which will be felt in the medium term on both sides. In the course of the analysis, themes related to investment in research and development, sterling, and foreign direct investment are considered. In the final part, possible agreements between the United Kingdom and the European Union are also considered, including Soft Brexit, Hard Brexit and No deal, which will influence the future relationship between the United Kingdom and the European Union, as well as the possible long-term economic consequences of Brexit from the United Kingdom's point of view.

Key Words: Brexit, United Kingdom, European Union, International Trade.

Índice

Índice de Tabelas	7
Índice de Figuras	8
Lista de Abreviaturas e Siglas	9
Introdução	11
1) A História da União Europeia e a relação com o Reino Unido	14
1.1 A História da União Europeia e a adesão do Reino Unido	14
1.2 Os Motivos que impulsionaram o Brexit	16
1.3 Processo de saída do Reino Unido da União Europeia.....	20
2) As Consequências do Brexit	22
2.1 O Impacto causado pelo Brexit nos Países Europeus	22
2.1.1 O Brexit e a I&D Britânica	24
2.1.2 A Libra e a integração do Reino Unido no Comércio Internacional.....	25
2.1.3 A atratividade do Investimento Direto Estrangeiro (IDE) no Reino Unido.	29
2.2 Os acordos pós Brexit	31
2.3 As consequências do Brexit	36
2.3.1 A desintegração económica e os seus efeitos	36
2.3.2 A participação do Reino Unido no Comércio Internacional.....	40
2.3.3 As consequências do Brexit em Portugal	46
3) O Comércio Internacional	49
3.1 Os Mecanismos do Comércio Internacional	49
3.2 A relevância do Comércio Internacional para a economia do Reino Unido.....	51
4) O Acordo de Comércio e Cooperação entre o Reino Unido e a União Europeia	55
4.1 O Brexit e o histórico das negociações	55
4.2 O artigo 50º	56
4.3 Síntese do Acordo de Comércio e Cooperação UE-RU.....	58
4.4 Os novos acordos entre o Reino Unido e a União Europeia na perspetiva da desglobalização	59
4.5 O acordo entre o Reino Unido e a União Europeia sobre a Irlanda do Norte..	62
5) O grau de internacionalização do Reino Unido antes e depois do brexit - uma tentativa empírica	64
5.1 Modelo de internacionalização concebido pela Escola de Uppsala	64
5.2 Operacionalização do modelo e análise dos resultados	69
6) Conclusão	71
Referências	73

Índice de Tabelas

Tabela 1: Resultados do referendo convocado a 23/06/2016, sobre a permanência do RU na UE, percentagem dos votos por região.	17
Tabela 2: Variação do volume de importações pós Brexit em percentagem 2019 face a 2018	42

Índice de Figuras

Figura 1: Exportações do Reino Unido por país em 2011 e 2018 (em mil milhões de euros).....	27
Figura 2 Importações do Reino Unido por país em 2011 e 2018 (em mil milhões de euros).	28
Figura 3 Diferentes níveis de integração regional e processos de desintegração.....	37
Figura 4: Exportações do Reino Unido por produto em 2011 e 2018 (em mil milhões de euros).	41
Figura 5: Importações do Reino Unido por produto em 2011 e 2018 (em mil milhões de euros).	41
Figura 6: As principais exportações de bens e serviços do Reino Unido (mil milhões de libras) .	53
Figura 7: Grau de Internacionalização do RU de 2011 a 2021.	70

Lista de Abreviaturas e Siglas

ACC	Acordo de Comércio e Cooperação
AECL	Associação Europeia de Comércio Livre
AEE	Área Económica Europeia
ASEAN	Associação das Nações do Sudeste Asiático
BCE	Banco Central Europeu
BITS	Tratados Bilaterais de Investimento
BNT	Barreiras não tarifárias
CECA	Comunidade Europeia do Carvão e do Aço
CEE	Comunidade Económica Europeia
CEEA	Comunidade Europeia da Energia Atómica
ECA	Ásia Oriental e Central
EEE	Espaço Económico Europeu
<i>EFTA</i>	<i>European Free Trade Association</i>
EUA	Estados Unidos da América
FATA	Ativos no exterior sobre ativos totais
FEEI	Fundos Europeus Estruturais e de Investimento
FSTS	Vendas no exterior sobre vendas totais
<i>HMT</i>	<i>Her Majesty's Treasury</i>
I&D	Investigação e Desenvolvimento
IDE	Investimento Direto Estrangeiro
IG	Indicações Geográficas
MTC	Mecanismo Europeu de Taxas de Câmbio
<i>NHS</i>	<i>National Health Service</i>
OCDE	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico
OMC	Organização Mundial do Comércio
ONU	Organização das Nações Unidas
OST	Subsidiárias no exterior sobre subsidiárias totais
P&D	Pesquisa e Desenvolvimento
PDIO	Dispersão psíquica das operações internacionais

PIB	Produto Interno Bruto
PMF	País mais favorecido
<i>RICS</i>	<i>Royal Institution of Chartered Surveyor</i>
RU	Reino Unido
SME	Sistema Monetário Europeu
SPS	Acordos de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias
SSA	África Subsaariana
TBT	Barreiras Técnicas do Comércio
<i>TCA</i>	<i>Trade and Cooperation Agreement</i>
TI	Tecnologias de informação
TIMIE	Experiência internacional de alta gestão
UE	União Europeia
UEM	União Económica e Monetária
<i>USMCA</i>	<i>United States – Mexico – Canada Agreement</i>
VAB	Valor Acrescentado Bruto

Introdução

A União Europeia (UE) foi criada com o objetivo de solidificar as relações políticas entre os países do continente europeu. Por ser uma união aduaneira completa, os países-membros possuem uma pauta externa comum e obedecem aos princípios da livre circulação de pessoas, capitais, bens e serviços. Com isso, o comércio interno é incentivado através da eliminação de barreiras tarifárias e não tarifárias, no sentido de fomentar ganhos de soma não-nula entre os países-membros. Ainda assim, apesar da União Europeia fortalecer os países-membros em termos globais, há vicissitudes nacionais que permanecem. Conseqüentemente, a União Europeia intervém não apenas na economia dos Estados-membros, mas também em diversas políticas dos mesmos, como a pesca, agricultura e programas sociais, podendo criar fricções entre as tradições de cada país e o ordenamento jurídico comunitário, para além de exigir uma contribuição anual de cada membro a fim do orçamento europeu (Fontes, 2021).

Não obstante os aparentes benefícios da integração económica e política na Europa, o Reino Unido (RU) manteve-se inicialmente à margem da então Comunidade Económica Europeia (CEE), da qual só aceitou fazer parte em 1973. Mesmo assim, apenas dois anos depois, foi convocado um (primeiro) referendo para votar a saída do RU da então emergente CEE. A decisão foi permanecer. Décadas mais tarde, o caso mudaria de figura e o Brexit (Britain Exit) constitui-se assim como um movimento político que defende a saída do Reino Unido da União Europeia (e já não mais apenas da antecessora CEE). Este movimento foi liderado, principalmente, por políticos nacionalistas britânicos, que alegavam que a saída do Reino Unido da União Europeia seria vantajosa para os britânicos. O processo referendário concluiu a 23 de junho de 2016 e entre as opções em disputa, permanecer ou sair da União Europeia, a opção pela saída saiu vitoriosa com 51,9% dos votos.

De acordo com Bruno Costa (2019), o resultado do referendo foi uma consequência da própria campanha de David Cameron. A estratégia adotada por Cameron acabou por influenciar o próprio resultado, tendo o ex-Primeiro Ministro optado por uma postura crítica face à UE, mas tendo prometido o referendo, acabou a defender a permanência do RU. Para entender os resultados deste referendo, é necessário identificar os principais

motivos que levaram a maioria dos eleitores a votar pela saída do RU da UE. Neste sentido, Riley e Chilés (2016) abordam a questão sob uma perspectiva histórica, salientando que a história britânica é marcada pela sua posição geográfica, a tradição de democracia parlamentar e um forte sentido de autonomia. Ou seja, o RU não se sente confortável com ingerências externas sobre os seus assuntos internos.

Do ponto de vista dos apoiantes do Brexit, o facto de as leis do Tribunal Europeu de Justiça se sobreporem às próprias leis britânicas era considerado inaceitável (Arnorsson e Zoega, 2018). Por outro lado, Riley e Chilés (2016) assinalam que os grandes fluxos imigratórios impulsionados pela livre circulação de pessoas levaram os britânicos a considerarem que o aumento da população estava diretamente relacionada com problemas estruturais de governação, tais como o esgotamento do National Health Service (NHS) ou o aumento dos preços da habitação. Deste modo, os eleitores a favor do Brexit fundamentaram o seu voto, sobretudo, com base em questões migratórias e de soberania nacional.

Dada a incerteza que, vários anos depois, persiste sobre a saída do Reino Unido da União Europeia, há dificuldades em estimar estruturalmente esses impactos. Por essa razão, é importante perceber o impacto do Brexit nas vulnerabilidades competitivas e oportunidades para os britânicos. Segundo Thissen (2020) as desigualdades inter-regionais poderão aumentar ou diminuir na Europa, dependendo dos acordos reais pós-Brexit RU-UE. Um dos argumentos económicos pós-Brexit defendido por Thissen (2020) refere que, acabando com as regras da UE, permitir-se-á ao Reino Unido tornar-se mais competitivo, sendo este capaz de definir os seus próprios padrões de concorrência, técnicos e regulatórios, bem como os seus próprios acordos comerciais. De acordo com esses argumentos, a suposta melhoria da competitividade do Reino Unido compensará, a longo prazo, quaisquer dificuldades de curto prazo associadas à saída da UE.

Ao invés, a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) antecipa que o desempenho do Reino Unido nos próximos anos será pior do que qualquer outra economia desenvolvida, exceto a Rússia (Chris Giles, 2022). Embora estas comparações forneçam muitas opiniões, os economistas temem que estas estatísticas possam estar condicionadas pela crise Covid-19 ou pelos efeitos do choque energético. Primeiro, a libra esterlina desvalorizou mais de 10% após a votação do Brexit em 2016, e permaneceu nesse nível até ao final de 2022. Essa queda fez aumentar os preços das

importações, os custos comerciais e a inflação, mas o contrário não se verificou nos salários, nas exportações ou na competitividade da economia do Reino Unido, que apresentaram valores inferiores aos de anos anteriores (Resolution Foundation 2022). Em resultado, os salários reais no Reino Unido diminuíram.

Como seria de esperar, a saída do Reino Unido da UE é uma temática que merece especial destaque e análise pelos mais variados domínios que abrange, desde os económicos aos políticos. Trata-se de uma questão atual na medida em que este acontecimento poderá influenciar o percurso de outros países da UE, que estejam mais “inseguros” da sua permanência na UE, a seguir o mesmo caminho de saída (Patel e Renwick, 2016). Este bloco regional tem vindo a alargar-se e a aprofundar-se ao longo dos anos. Todavia, a saída de um dos seus mais importantes membros não deixa de constituir um emblemático retrocesso na integração gradual que a UE vinha a fazer. Por outro lado, o Reino Unido é um dos membros permanentes do Conselho de Segurança da Organização das Nações Unidas (ONU), o que significa que, com o Brexit, a UE perdeu influência nas tomadas de decisão daquele órgão (Gowen, 2018). Do mesmo modo, é pertinente reconhecer a importância dos britânicos ao nível do desenvolvimento tecnológico, e não apenas do ponto de vista económico e político.

Em suma, a presente dissertação desenvolve-se ao longo de diferentes capítulos. O capítulo 1 introduz o tema da investigação e a pertinência do seu estudo. O capítulo 2 destaca as principais consequências do Brexit, particularmente relacionadas com o impacto económico e os possíveis acordos pós-Brexit. O capítulo 3 apresenta a revisão de literatura, debruçando-se sobre as repercussões de um fenómeno desta natureza sobre o comércio internacional. O capítulo 4 retrata o acordo de comércio e cooperação entre o Reino Unido e a União Europeia. O capítulo 5 apresenta a metodologia de investigação, bem como o modelo utilizado, com referência ao período 2011-2021, debatendo o estudo empírico e, discutindo os efeitos do Brexit sobre o comércio internacional. E, por fim, o capítulo 6 sumaria as conclusões de todo o trabalho.

1) A história da União Europeia e a relação com o Reino Unido

1.1 A História da União Europeia e a adesão do Reino Unido

A União Europeia, tal como a conhecemos, constitui uma integração económica e política que se desenvolveu a partir de 1992 com a adoção do Tratado da União Europeia. Este tratado baseia-se em três pilares fundamentais: política externa, segurança e justiça. Deste modo, deu-se o início de uma união política, económica e monetária (Leopoldo, 2019). A UE é, portanto, um conjunto de 27 países, independentes, que atribuem alguns poderes de decisão às instituições supranacionais comuns a todos. Assim, as decisões tomadas visam o interesse de todos os Estados-membros, e as leis têm como finalidade unir economicamente, politicamente e socialmente os seus membros.

As principais instituições da União Europeia são as seguintes: o Parlamento Europeu; o Conselho da União Europeia; o Conselho Europeu; a Comissão Europeia; o Tribunal de Justiça da União Europeia; o Tribunal de Contas Europeu; e o Banco Central Europeu. Os órgãos responsáveis pelas decisões políticas dentro da UE subdividem-se em quatro, mais concretamente: o Parlamento Europeu, eleito diretamente pela população europeia; o Conselho Europeu, órgão representativo dos governos dos Estados-membros, constituído pelos dirigentes nacionais e da própria UE; o Conselho da União Europeia, que representa os governos nacionais e cuja a presidência é assumida rotativamente pelos Estados-membros, e; por fim, a Comissão Europeia, que é o órgão executivo da União (Leopoldo, 2019).

No entanto, a UE de hoje é o resultado de uma constante evolução e necessidade de adaptação ao longo dos anos, para responder a problemas e interesses da comunidade europeia. Voltando ao princípio, nos anos 50 nasce a Comunidade Europeia do Carvão e do Aço (CECA), tendo como países fundadores Alemanha, Bélgica, França, Itália, Luxemburgo e Países Baixos. Em 1957, com o Tratado de Roma, os países pertencentes à CECA assinaram novos acordos, instituindo duas novas organizações. Surgiram nesse tratado a Comunidade Económica Europeia (CEE) e a Comunidade Europeia da Energia Atómica (CEEA). A criação dessas duas comunidades teve o intuito de promover o livre comércio dos países membros, permitindo o desenvolvimento económico da região, o controlo e a regulação da exploração de materiais nucleares.

Em 1973, sobre o governo de Heath, o Reino Unido ingressou na Comunidade Económica Europeia (CEE), após ter sido decretado o European Communities Act pelo Parlamento britânico em 1972, que passou a submeter a lei britânica à europeia. O país optou por ingressar assim na CEE, apesar de pretender uma integração somente económica. Anteriormente, quando se estabeleceu a Comunidade Europeia do Carvão e do Aço (CECA), os seus países constituintes também tinham visado a prosperidade económica daquele pequeno bloco, estabelecendo regras com vista o interesse comum (Berlin, 2010). Mas o Reino Unido optou por não participar nos primórdios da construção europeia, pois não acreditava então no seu sucesso.

Durante séculos o Reino Unido foi a principal potência mundial, sendo a City of London o centro financeiro internacional, até perder espaço para a sua ex-colónia, os Estados Unidos (Fontes, 2021). Antes da primeira integração económica, o Reino Unido em 1959 criou uma organização chamada de European Free Trade Association (EFTA) ou Associação Europeia de Comércio Livre (AECL), de que Portugal fazia parte, bem como a Áustria, Suíça, Dinamarca, Noruega e Suécia. Segundo Magnoli (1994), essa organização não possuía as mesmas ambições da CEE; consistia apenas numa zona de comércio livre, com acordos bilaterais e diminuição de taxas aduaneiras. Deste modo, o Reino Unido criava condições para manter intacta a sua soberania sem precisar de tomar decisões em comunidade. Contudo essa associação não prosperou e o grupo dissolveu-se ao longo dos anos, após alguns países ingressarem na CEE (Leopoldo, 2019).

Apesar de o Reino Unido ter entrado na CEE dezasseis anos depois da sua formação, os seus interesses não foram devidamente considerados – aos olhos da população britânica. Parte desta, principalmente os sindicalistas, as mulheres e os jovens, era eurocética. Segundo os mesmos, participar numa união seria prejudicial, tanto por questões económicas como políticas e sociais (Fontes, 2021). Em 1979 o Reino Unido optaria por não participar no Sistema Monetário Europeu (SME), pois desejava manter a soberania da sua moeda, a libra esterlina e, conseqüentemente, das políticas monetária e fiscal. O Sistema Monetário Europeu consistia num acordo entre os países da Comunidade Económica Europeia (CEE), que relacionavam as suas moedas por meio do Mecanismo Europeu de Taxas de Câmbio (MTC). Deste modo, pretendia-se evitar grandes flutuações no câmbio e assegurar a estabilidade monetária na Europa. Em suma, o SME foi um impulsionador da atual Zona do Euro.

Posteriormente em 1992 assinala-se o Tratado de Maastricht e a CEE passa a chamar-se União Europeia, com o compromisso da implantação de uma moeda única. Conforme McNabb (2018), o euro passaria a circular como moeda comum em 12 países da UE (Alemanha, Áustria, Bélgica, Espanha, Finlândia, França, Grécia, Holanda, Irlanda, Itália, Luxemburgo e Portugal). Porém, através de uma cláusula de não participação, o Reino Unido fica de fora da zona do euro, mantendo a libra como sua moeda oficial. Essa decisão foi tomada para que o país mantivesse maior autonomia sobre as decisões do seu próprio sistema monetário.

Em suma, a UE representa uma união económica e política, onde existe a livre circulação de pessoas, capitais, bens e serviços. Deste modo, o comércio interno é incentivado com a eliminação de barreiras tarifárias e não tarifárias, promovendo ganhos para cada país, incentivando, ao mesmo tempo, a concorrência, bem como, a proteção dos países. Desta forma, apesar da União Europeia fortalecer em termos globais os seus Estados-membros, a mesma desagrega setores específicos de cada país. Quando os países aderem à UE perdem parte da sua soberania, pois encontram-se condicionados pelas leis das instituições europeias. Consequentemente, a União Europeia intervém não apenas na economia dos países, mas também em diversas políticas, como pesca, agricultura e programas sociais, exigindo uma contribuição anual de cada membro para o seu orçamento.

1.2 Os Motivos que impulsionaram o Brexit

Tendo por base uma análise, por região britânica, dos resultados do referendo de 2016 podemos concluir que existiram diferenças geográficas significativas. A cidade de Londres votou maioritariamente em permanecer, assim como a Escócia, e a Irlanda do Norte. Em contrapartida no País de Gales e nos arredores de Londres a decisão predominante foi o voto pela saída. Estas diferenças podem ser explicadas através dos seguintes fatores: a composição etária da população, o nível de escolaridade, e o PIB (produto interno bruto) per capita regional. Estes fatores explicam não só os padrões de votação, mas também as atitudes em relação aos imigrantes no Reino Unido (Arnorsson e Zoega, 2018).

Região	Sair	Permanecer	Região	Sair	Permanecer
Inglaterra (exceto Londres)			South Yorkshire	61,56%	38,44%
Bedfordshire and Hertfordshire	51,93%	48,07%	Surrey, East and West Sussex	49,29%	50,71%
Berkshire, Buckinghamshire and Oxfordshire	46,84%	53,16%	Tees Valley and Durham	60,89%	39,11%
Cheshire	51,67%	48,33%	West Midlands	58,64%	41,36%
Cornwall and Isles of Scilly	56,46%	43,54%	West Yorkshire	54,78%	45,22%
Cumbria	56,43%	43,57%	<u>Média</u>	56,29%	43,71%
Derbyshire and Nottinghamshire	58,53%	41,47%			
Devon	55,34%	44,66%	Londres		
Dorset and Somerset	56,20%	43,80%	Londres (centro)	28,09%	71,91%
East Anglia	55,45%	44,55%	Londres (arredores)	43,97%	56,03%
East Yorkshire and Northern Lincolnshire	64,75%	35,25%	<u>Média</u>	36,03%	63,97%
Essex	62,34%	37,66%			
Gloucestershire, Wiltshire and Bristol/Bath area	49,12%	50,88%	Norther Ireland	44,24%	55,76%
Greater Manchester	53,46%	46,54%			
Hampshire and Isle of Wight	54,58%	45,42%	Scotland		
Herefordshire, Worcestershire and Warwickshire	56,56%	43,44%	Eastern Scotland	36,82%	63,18%
Kent	59,25%	40,75%	South Western Scotland	36,78%	63,22%
Lancashire	59,03%	40,97%	Highlands and Islands	43,96%	56,04%
Leicestershire, Rutland and Northamptonshire	59,03%	40,97%	<u>Média</u>	39,19%	60,81%
Lincolnshire	65,16%	34,84%			
Merseyside	48,82%	51,18%	Wales		
North Yorkshire	51,89%	48,11%	West Wales and The Valleys	53,89%	46,11%
Northumberland and Tyne and Wear	55,71%	44,29%	East Wales	50,25%	49,75%
Shropshire and Staffordshire	62,53%	37,47%	<u>Média</u>	52,07%	47,93%

Tabela 1: Resultados do referendo convocado a 23/06/2016, sobre a permanência do RU na UE, percentagem dos votos por região.

Elaboração própria com base em Arnorsson e Zoega (2018)

A tabela 1, compara o resultado do referendo do Brexit entre as regiões. As cidades de Berkshire, Buckinghamshire, Oxfordshire, Orkneys e as ilhas Shetland, destacaram-se com uma maioria significativa no voto em permanecer, já as cidades de Gloucestershire, Wiltshire e Bristol, apresentaram uma estreita maioria. Por outro lado, foi na Inglaterra provincial, especialmente nas regiões leste e sul de Inglaterra, que se destacou o voto pela saída, principalmente nas seguintes cidades, Lincolnshire, Yorkshire, Shropshire, Tees Valley e Durham. Esta contrariedade explica-se sobretudo, porque as regiões contra o Brexit, tinham prosperado nas últimas décadas, especialmente no setor dos serviços, em particular os financeiros, e nas tecnologias de informação. Já os que votaram a favor do Brexit, prosperaram durante a revolução industrial, mas não na fase posterior de globalização, sendo regiões onde predominava a indústria têxtil, do carvão e do ferro (Arnorsson e Zoega, 2018).

De facto, os argumentos apresentados, segundo Arnorsson e Zoega (2018), pelos defensores da saída, foram a questão da imigração e a supremacia da lei europeia em relação à britânica. Deste modo, o objetivo era que o Reino Unido retomasse o controlo sobre as suas fronteiras. A população mais velha, menos instruída, mais conservadora e

economicamente mais frágil, acreditava que a adesão à UE contribuíra para uma diminuição da qualidade de vida no Reino Unido. Conforme Costa e Machin (2017), desde a crise financeira mundial, os eurocéticos, influenciados pelos sentimentos anti-UE, passaram a culpar a UE e a imigração pelos seus problemas. Assim, os britânicos que votaram pela saída alegavam que queriam proteger os interesses nacionais (Sampson, 2017a).

No contexto do debate do Brexit, a participação na UE e no mercado único, permitia que o Reino Unido beneficiasse do acesso a um grande mercado sem abdicar da sua independência. Contudo, para os eurocéticos, as regras do mercado único intervinham demasiado com a soberania do Reino Unido e a capacidade de satisfazer as necessidades da população, quando se tratava da questão da imigração. Logo, votar para deixar a UE foi uma decisão fortemente associada a crenças políticas socialmente conservadoras. Para além disso apontavam que a forte legislação da UE era um entrave para as relações comerciais do Reino Unido, e que ao contribuírem com uma quantia anual para a UE saíam prejudicados, subsidiando as dificuldades de outros Estados-membros.

Um contra-argumento apresentado por Arnorsson e Zoega (2018), a favor da permanência, era o de que a livre imigração era uma das quatro partes que definiam o mercado único estabelecido no Tratado de Maastrich (1993). Para além disso, os imigrantes no Reino Unido não podiam ser apontados como uma causa de redução salarial ou aumento do desemprego, porquanto, associado à imigração, verificava-se uma contribuição orçamental positiva. De facto, Dustmann et al (2013) constataram que os imigrantes da UE têm uma contribuição líquida positiva para o orçamento, enquanto os imigrantes fora da UE, e a população nativa, apresentam uma contribuição negativa. Entre 2001 e 2011, a contribuição orçamental líquida dos imigrantes da UE para o orçamento britânico foi de 22,1 mil milhões de libras esterlinas. Assim, o argumento dos imigrantes defendido pelos eurocéticos, não apresenta robustez significativa.

Segundo Algan et al (2017), existe uma correlação entre o aumento do desemprego e o declínio da confiança nas instituições políticas nacionais e europeias. De facto Dustmann et al (2017), defende que o crescimento do PIB per capita aumenta o apoio à integração europeia, bem como a confiança nos parlamentos europeu e nacional, enquanto o aumento do desemprego tem um efeito negativo sobre a mesma. Segundo Devlin et al (2014), os imigrantes do Espaço Económico Europeu (EEE) ultrapassavam a população

nativa nas taxas de emprego. Assim, em 2014, no Reino Unido, cerca de 3 milhões de pessoas eram cidadãos de outros países da UE e representavam 5% da população do Reino Unido, das quais 2 milhões estavam empregadas representando 7% da população ativa.

A perda de soberania, apontada pelos “Brexiteers”, terá um impacto menor se atendermos ao facto de que pertencer a uma economia de maior dimensão e forte como a da UE traz vantagens aos seus Estados-membros. A adesão à UE altera o “trade-off”, pois, com o livre comércio é possível que um país mais pequeno tenha acesso a um mercado maior que o seu e usufrua da integração económica sem a integração política. De facto, segundo Sampson (2017a), a abertura e a integração económica permitem que pequenos grupos culturais ou étnicos formem jurisdições políticas enquanto beneficiam do acesso a um grande mercado. Conforme Nicholas (2016), a resposta política à globalização nas últimas décadas é a remoção das fronteiras através das uniões económicas.

Por fim, relativamente à questão da legislação da UE, tendo por base o Open Europe (2015), consta uma lista de 57 regulamentos baseados na legislação da UE. O custo anual líquido dessas regulamentações representava 0,9% do PIB do Reino Unido, mas metade desse custo advinha de duas regulamentações destinadas a reduzir as emissões de dióxido de carbono e a limitar as horas de trabalho – sendo que essas políticas existiam no Reino Unido independentemente da legislação da UE. De acordo com o Indicators of Product Market Regulation da OCDE, os mercados, tanto dos produtos como do trabalho, do Reino Unido já estão entre os menos regulamentados da OCDE, com níveis de regulamentação semelhantes aos da economia dos Estados Unidos da América (EUA). Assim, a adesão à UE não impediu o Reino Unido de adaptar a regulamentação para atender às suas preferências nacionais (Sampson, 2017a).

Em suma, a decisão de sair da UE criou volatilidade nos mercados financeiros, uma crise política e uma possível crise institucional, impulsionada pela relutância da Escócia e da Irlanda do Norte em deixar a UE, dado que estas votaram a favor da permanência. Assim, as atitudes negativas em relação à imigração e ao alargamento da UE estão correlacionadas com a votação no sentido do Brexit. O Brexit significa então o fim do mercado comum de trabalho e o início dos controlos formais nas fronteiras, o que agravará os problemas na Irlanda do Norte (e poderá colocar em risco o acordo de paz de

1998). Constatase, portanto, que o medo exagerado da imigração terá levado os eleitores britânicos a quererem deixar a UE, motivados por anseios de segurança económica.

1.3 Processo de saída do Reino Unido da União Europeia

Desde a adesão do Reino Unido à Comunidade Económica Europeia (CEE) em 1973, o país e o bloco prosperaram economicamente. A eliminação das barreiras tarifárias e não tarifárias aumentou o comércio entre os países-membros. Desta forma, os primeiros-ministros conservadores britânicos, daquele período, como Margareth Thatcher e John Major, eram contra a integração política do bloco, que passou a introduzir leis relacionadas com, por exemplo, políticas sociais e do trabalho. Essa contrariedade ficou mais evidenciada pois tanto Margaret Thatcher, como mais tarde David Cameron, defendiam o livre mercado e a privatização, sendo responsável por privatizar a Royal Mail (correios) e diminuir a intervenção estatal no Reino Unido (Fontes, 2021).

A partir de 2004, após o governo trabalhista de Tony Blair facilitar a entrada de imigrantes do leste europeu no Reino Unido, houve um crescimento do euroceticismo britânico, tanto por conta da xenofobia, como pelo alegado impacto da imigração nos serviços públicos do país e nos salários do povo britânico. Os partidos nacionalistas britânicos fortaleceram-se como consequência dessa insatisfação da maioria dos cidadãos com o bloco económico, que desejavam que o Reino Unido recuperasse a sua soberania, impulsionando o Brexit.

Em 2016, foi realizado o referendo que culminou no Brexit, gerando instabilidade política e económica tanto no Reino Unido como na União Europeia. A comissão eleitoral britânica selecionou dois grupos oficiais para liderar a campanha no país, mais precisamente: Britain Stronger in Europe e Vote Leave. Cabe ressaltar que David Cameron posicionou-se a favor da permanência do Reino Unido na União Europeia, não obstante ter permitido o referendo. Os principais aspetos destacados na campanha, caso o país decidisse sair da UE, foram a potencial perda de empregos, a diminuição do volume de negócios, o aumento dos preços dos produtos e a diminuição dos investimentos (*Britain Stronger In Europe*, 2016).

A campanha do grupo sair da UE, formada pelos eurocéticos, baseou-se fortemente na questão da imigração, alegando que o Reino Unido deveria retomar o controle das suas leis e fronteiras (Oliver, 2018). Outros aspetos destacados estiveram relacionados com:

os recursos financeiros enviados à UE, que não retornavam ao país; a liberdade de fechar negócios com outros países sem depender da aceitação da UE; o controle das próprias leis e; por último, o custo de pagar pelos problemas da zona do euro (*WHY Vote Leave*, 2019). Estes argumentos colheram e no referendo do dia 23 de junho de 2016 mais de 17 milhões de britânicos manifestaram o seu desejo de sair da União Europeia, tendo a opção pela saída saído vencedora com 51,9% dos votos.

Após a saída de David Cameron, o partido conservador precisava de escolher um novo primeiro-ministro e ao mesmo tempo uma liderança que concretizasse o Brexit. Após a disputa dentro do seu partido, Theresa May foi escolhida, assumindo oficialmente o cargo de premier em 13 de julho de 2016 (Johnston, 2022). Theresa May conduziu o processo de saída do Reino Unido do bloco europeu, promulgando o Artigo 50 do Tratado de Lisboa. A 29 de março de 2017, a primeira-ministra enviou uma carta ao presidente do conselho europeu, Donald Tusk, dando início ao processo de saída, com prazo para terminar em 29 de março de 2019 (*Conselho Da União Europeia*, 2019). Devido ao impasse do parlamento do Reino Unido em aceitar as cláusulas impostas por Boris Johnson, a UE estendeu o prazo do Brexit para 31 de janeiro de 2020.

Em janeiro de 2020, as partes assinaram o acordo final do Brexit, que marcou a primeira saída de um país do bloco económico europeu da história. Em fevereiro, iniciou-se um período de transição em que o Reino Unido permaneceu respeitando as leis europeias, e passou a negociar os seus futuros contratos comerciais com o bloco europeu e o resto do mundo. Em dezembro, o país assinou um tratado de livre comércio de bens e cooperação em diversas áreas com a União Europeia, finalizando o processo de saída, e determinando as novas regras de comércio entre as partes. Este prolongamento foi necessário para que o parlamento analisasse o acordo feito entre o primeiro-ministro e os restantes membros da UE, intitulado de Lei do Acordo de Saída. Em suma, a partir de 2021, com a vigência do novo acordo comercial entre as partes, constatou-se uma queda no comércio, principalmente de serviços, entre a economia britânica e a europeia.

2) As Consequências do Brexit

2.1 O Impacto causado pelo Brexit nos Países Europeus

O Brexit, de acordo com Kowalski (2018), representa “[um] grande e significativo choque financeiro”, provocando incerteza económica. Esta incerteza destaca-se em particular nos fluxos do comércio internacional, daí a importância de serem analisadas as consequências mercantis decorrentes do Brexit. A participação do Reino Unido no mercado global baseia-se num modelo de desenvolvimento assente em mão-de-obra abundante e qualificada, num Estado de direito favorável a relações comerciais, e numa localização geográfica favorável – entre a Europa e o continente americano. Estas características proporcionam vantagens comparativas ao Reino Unido no comércio de bens e serviços (Dhingra et al., 2018).

Segundo estimativas do Tesouro britânico (2016), doravante designado pela sigla HMT (Her Majesty’s Treasury), o Brexit traduzir-se-á até 2030 numa perda potencial do PIB, face ao que sucederia no cenário de não ocorrência do Brexit. A perda potencial encontra-se estimada num intervalo de 3,8% a 7,5% em função dos acordos comerciais a estabelecer com a UE até 2030. O HMT prevê assim três cenários possíveis. Do mais oneroso, para o Reino Unido, para o menos oneroso, os cenários seriam os seguintes: (i) o Reino Unido adere ao Espaço Económico Europeu; (ii) o Reino Unido negocia um Acordo de Livre Comércio com a UE; e (iii) o Reino Unido sai sob a condição convencional de “nação mais favorecida” da Organização Mundial do Comércio (OMC).

O impacto económico associado ao Brexit é determinado pelo HMT com base no chamado modelo de gravidade para o comércio internacional (HMT, 2016a, Anexo A, Parte I). A metodologia utilizada inclui três níveis de análise. Primeiro, calcula a provável redução das exportações no Reino Unido para a UE. A diminuição das exportações dever-se-á ao comércio que o Reino Unido adquiriu, com a adesão à UE, e que deixará de existir após o Brexit. Segundo, estima a redução na produtividade do trabalho, no Reino Unido, resultante da diminuição do comércio. E, terceiro, calcula a perda na produção britânica, resultante da diminuição do investimento direto estrangeiro (Kowalski, 2018).

Conforme McCombie e Spreafico (2018), as regiões britânicas mais dependentes do comércio externo com a UE sofreram no imediato os efeitos adversos mais significativos, decorrentes do Brexit. Porém, o grau de desigualdade regional tem vindo a

atenuar-se nos últimos anos, sendo que o coeficiente de variação do rendimento per capita regional encontra-se abaixo da média dos países europeus (*INE PIB per Capita*, 2020). O Brexit produzirá efeitos assimétricos sobre as regiões e cidades do Reino Unido, por exemplo, acentuando a divisão Norte-Sul (Springford, 2015). De facto, a dependência de diferentes cidades face à UE varia expressivamente; de acordo com o *Centre for Cities*, (2017), Exeter e Plymouth estão fortemente dependentes da UE para as suas exportações (em 77% e 68% do total, respetivamente); no outro extremo estão Hull e Derby (29% e 25%).

O impacto do Brexit deverá também ser significativo no setor dos serviços financeiros. Grande parte da atividade da praça financeira de Londres poderá ser penalizada caso o passaporte europeu para serviços financeiros não seja concedido pela UE. Em 2018, só em Londres trabalhavam 400.000 funcionários de empresas dedicadas a serviços financeiros, mais 85.000 e 98.000 pessoas na Escócia e no Noroeste, respetivamente. Assim, é provável que o impacto sobre os serviços financeiros seja mais disperso a nível regional, mormente mais concentrado em Londres, e muito depende dos apoios dados pelo governo às regiões e cidades mais afetadas. O grau de subsidiação estatal, compensando a perda de financiamento regional proveniente da UE, será outro fator importante. Norton (2017) argumenta que uma das consequências do Brexit é que dará ao governo do Reino Unido maior poder discricionário, em áreas como a concessão de subsídios regionais.

Em 2018 os países-membros da UE representaram 45% das exportações do Reino Unido e 53% das importações do Reino Unido. Antes do Brexit, o Reino Unido beneficiava de acesso a um mercado de maior dimensão, que representava oportunidade para as empresas e cidadãos britânicos. Ao invés, com o Brexit, de acordo com as projeções do HMT, haverá uma perda no PIB face ao que sucederia no cenário de não-saída da UE. Este capítulo procurará agora analisar o impacto global do Brexit sobre a economia do Reino Unido de três pontos de vista: a atividade de investigação e desenvolvimento (I&D); a libra e a integração do Reino Unido no comércio internacional e; a atratividade do investimento direto estrangeiro (IDE) no Reino Unido (Dhingra et al., 2018).

2.1.1 O Brexit e a I&D Britânica

O Reino Unido possui uma forte base científica e tem apresentado ao longo dos anos uma evolução favorável dos seus indicadores de inovação. De acordo com o Índice de Inovação da União Europeia, em 2022 o Reino Unido possuía um desempenho de 117,8%, superior à média dos Países mais inovadores (Irlanda, Luxemburgo, Áustria, Alemanha, Chipre e França) com uma média de 114,5%. Contudo apesar do seu desempenho ter vindo a aumentar, em 3,4pp relativamente a 2021, é ainda inferior ao da UE, com um aumento de 9,9pp em relação a 2022. De acordo com o European Innovation Scoreboard 2022, o Reino Unido está entre os líderes em inovação e ocupa o quinto lugar na UE em termos de desempenho em inovação, depois da Suécia, Dinamarca, Finlândia e Holanda (European Commission, 2022).

Tendo em consideração a evolução do desempenho da inovação ao longo do tempo, o desempenho da inovação aumentou entre 2015 e 2019 e diminuiu em 2020, com aumentos menos acentuados em 2021 e 2022, assim, a melhoria global entre 2015 e 2022 é moderada com 3%. O desempenho aumentou mais significativamente na área das finanças e apoio às empresas, manteve-se estável nas áreas dos recursos humanos, das tecnologias de informação e no emprego, e por fim, apresentou uma redução na propriedade intelectual e nas vendas. De facto, tendo em conta as diferenças estruturais em relação à UE, no Reino Unido a atividade empresarial contribui positivamente para o índice de inovação, sendo que o surgimento de novas empresas, proporciona entradas líquidas de IDE e, por outro lado maiores gastos com I&D que contribuem negativamente. Porém, com a saída da eu, o Reino Unido perde acesso a fontes de financiamento para atividades de inovação (European Commission, 2022).

Como membro da UE, o Reino Unido beneficiava de financiamento para projetos de investigação europeus, através de programas-quadro plurianuais (Framework Programs – FP). Por exemplo, entre 2015 e 2019, o Reino Unido recebeu mais de 16% do financiamento do programa Horizonte 2020 (FP8) da UE – a segunda maior proporção entre os Estados-membros, depois da Alemanha com 19% (Directorate-General for Internal Market, 2020; European Commission, 2020a). Fora da UE, o Reino Unido terá de renegociar o acesso aos programas da UE, ou desenvolver estruturas adicionais próprias para o efeito, ficando em risco o estatuto outrora conquistado pelo país como albergue preferencial de candidatos à Bolsa de Iniciação entre investigadores em início de carreira.

O Reino Unido tem a maior participação de estudantes estrangeiros no ensino superior e em programas de doutoramento entre os países da UE. O sistema britânico de ciência e pesquisa é fortemente orientado para o exterior, como se reflete na alta parcela de financiamento de I&D. De 2010 a 2015, a participação de fundos estrangeiros no total de gastos em I&D no Reino Unido rondou os 17%, sendo muito superior à média da UE, que se situou em 10%, em 2014. O apoio da UE à ciência e investigação no Reino Unido passa pelos seguintes recursos segundo a House of Lords European Union Committee (2019): Programas-quadro da UE (Programa Horizonte 2020 em 2014–2020 e FP1–FP7), Fundos Europeus Estruturais e de Investimento (FEEI), Programas setoriais de pesquisa e desenvolvimento; e Parcerias (European Commission, 2020b).

A decisão de fechar as fronteiras pode assim desencorajar empresas e indivíduos residentes na UE a realizar projetos colaborativos de investigação e inovação no Reino Unido. Pode ainda, limitar as transferências de tecnologia entre o Reino Unido e o resto da UE, reduzindo assim as sinergias positivas. De facto, existe dois fatores-chave que determinam a extensão dos efeitos de desintegração, e que podem ocorrer na sequência do Brexit. Primeiro, uma menor internacionalização do sistema nacional de inovação do Reino Unido. Segundo, em resultado das negociações do Brexit, uma redução das fontes de financiamento da inovação no Reino Unido a realizar por empresas, universidades e organizações de investigação e desenvolvimento.

2.1.2 A Libra e a integração do Reino Unido no Comércio Internacional

O impacto do Brexit fez-se sentir, desde logo, no valor da libra esterlina. De facto, na noite da decisão sobre o Brexit, permanecer ou não na UE, a libra sofreu a maior queda num só dia face ao dólar norte-americano. A depreciação do valor da libra terá porventura sido indicativa da redução de expectativas dos investidores sobre o desempenho económico do Reino Unido. Uma queda inesperada no valor da libra tem o potencial de reduzir a atividade económica do Reino Unido, bem como noutras economias relacionadas ou próximas. A este respeito, segundo Sznajderska (2018) as conclusões de Kowalski (2018) parecem confirmar a hipótese de que o Brexit diminuirá a procura das famílias britânicas, bem como o seu poder de compra.

Regra geral, a depreciação de uma moeda torna as importações mais caras e, simultaneamente, as exportações mais acessíveis. O impacto da taxa de câmbio na balança

comercial, e conseqüentemente na procura agregada, depende da condição de Marshall Lerner. Existem dois efeitos que explicam a condição de Marshall. Há o efeito quantidade – após a depreciação da moeda, os consumidores optam por adquirir mais bens produzidos internamente. E há o efeito custo – com o aumento dos preços das importações, provocados pela depreciação da moeda, gera-se um efeito negativo na balança comercial. Se o efeito quantidade for superior ao efeito custo, a condição de Marshall-Lerner é satisfeita, produzindo melhoria do saldo da balança comercial.

Os exportadores britânicos encontram-se fortemente integrados na rede de abastecimento global. De acordo com dados da OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico), 23% das matérias-primas utilizadas para bens exportados no Reino Unido são importadas. Em comparação com os EUA e ao Japão, que apenas utilizam cerca de 15% de matéria-prima importada, o conteúdo importado das exportações britânicas para o mundo parece ser maior. Deste modo, o Reino Unido enfrenta a perspectiva de um aumento nos custos de produção de bens transacionáveis no comércio internacional. Este efeito, a concretizar-se, traduzir-se-ia na deterioração dos termos de troca da economia britânica face ao resto do mundo, bem como na diminuição da competitividade externa das suas empresas.

Na Figura 1 observam-se os principais parceiros comerciais (exportações) do Reino Unido entre 2011 e 2018, de forma a obter uma perspectiva pós-Brexit. Os EUA foram o principal consumidor de exportações do Reino Unido em 2011, concretizando um total de 58,15 mil milhões de euros, correspondendo a 12,1% de suas vendas para o mundo. Na sequência, em 2011, identificou-se que os principais parceiros comerciais do Reino Unido estão localizados no continente europeu e, com exceção da Suíça, todos pertencem à UE, mostrando a importância comercial do bloco para o país. A soma das exportações para Alemanha, França, Holanda, Irlanda, Bélgica, Itália e Espanha ficou em torno de 196,91 mil milhões de euros, correspondendo a 41,1% das exportações mundiais do Reino Unido. Em décimo lugar ficou a China, que foi responsável por 2,7% das exportações oriundas do Reino Unido.

Segundo Leopoldo (2019), em 2018, os EUA, o principal parceiro comercial do Reino Unido, respondia por 13,4% de todas as exportações britânicas para o mundo. Os países pertencentes à UE continuaram com participação relevante nas exportações, sendo que Alemanha, Holanda, França, Irlanda, Bélgica, Itália e Espanha representaram 38,3%

de todas as vendas do Reino Unido. Vale ressaltar a importância da China nas exportações, que passaram de 13 mil milhões de euros, em 2011, para 25,6 mil milhões de euros, em 2018, passando da décima para a sexta posição no ranking das vendas externas do Reino Unido, realçando a tendência do Reino Unido procurar mercados fora da UE.

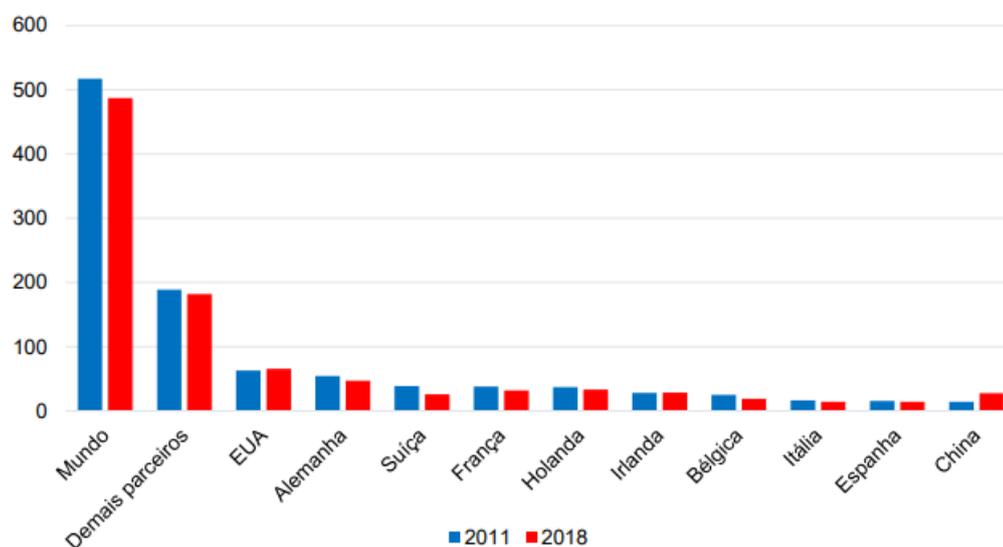


Figura 1: Exportações do Reino Unido por país em 2011 e 2018 (em mil milhões de euros).

Elaborado por Leopoldo (2019) com base em UNC 2018

A Figura 2 revela que o principal parceiro nas importações do Reino Unido em 2011 foi a Alemanha, correspondendo a um total de 80 mil milhões de euros (12,2% das importações). Na sequência, surge a China e EUA, correspondendo, respetivamente, a 61 e a 56 mil milhões de euros, representando um total de 17,8% das importações do Reino Unido. A Holanda, França, Noruega, Bélgica, Itália e Irlanda, em conjunto corresponderam a 27,9% das importações do Reino Unido, e com exceção da Noruega, todos esses países pertencem à UE. Por último o Canadá, representando 2,8% das importações mundiais do país. Em 2018, a Alemanha permaneceu como principal parceiro do Reino Unido. No mesmo ano, o país importou um total de 13,6% dos alemães. A China e os EUA seguiram, respetivamente, em segundo e em terceiro lugar, já o Canadá, ficou na décima posição dos países que o Reino Unido mais importou em 2011 (18,5 mil milhões de euros), caindo para a décima terceira posição em 2018 (12,5 mil milhões de euros).

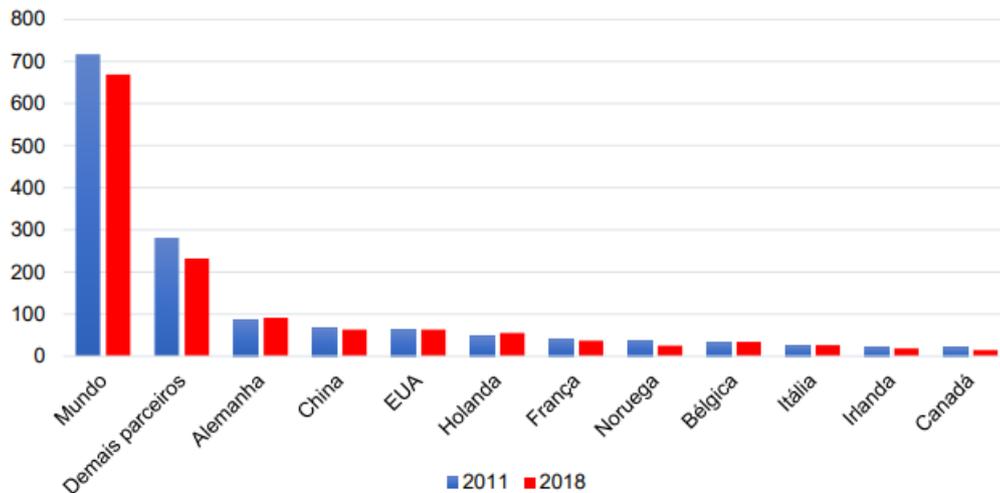


Figura 2: Importações do Reino Unido por país em 2011 e 2018 (em mil milhões de euros).

Elaborado por Leopoldo (2019) com base em UNC 2018

Assim, a integração do Reino Unido no comércio internacional é também função das alterações dos acordos comerciais, de que deixa de beneficiar, com o Brexit. De acordo com Krugman (1979), barreiras comerciais mais baixas aumentam a concorrência entre empresas em diferentes países levando a preços mais baixos para os consumidores. Logo, o aumento do comércio aumenta a produtividade, fazendo com que as empresas mais produtivas se expandam, enquanto as menos produtivas se retraiam (Melitz, 2003). Em suma, mercados maiores permitem que as empresas produzam mais e aproveitem melhor as economias de escala para reduzir custos, bem como os preços de produção. Uma maior integração também reduz o custo de transferência de conhecimento entre os países, promovendo o aumento da produtividade.

Segundo a consultora PricewaterhouseCoopers (PwC, 2016), o efeito das barreiras não tarifárias seria apenas o equivalente a uma taxa de 1,4% sobre as exportações. Tendo por base o cálculo da elasticidades-preço dos bens associado ao aumento das tarifas alfandegárias, ou outras barreiras não tarifárias ao comércio, representaria um aumento de 1,4% do preço das exportações, representando uma queda nas exportações e importações da UE será de cerca de 5% a 10%, respetivamente. Este cálculo exclui o efeito de uma depreciação da libra esterlina. Assim, qualquer que seja o resultado das negociações desencadeadas pelo Artigo 50 no Reino Unido, é improvável que os

exportadores se deparem com uma situação em que as condições comerciais sejam idênticas às que eram antes da adesão do Reino Unido à UE em 1973.

Outros autores, como Kowalski (2018), têm também desenvolvido uma teoria da desintegração económica regional associada ao Brexit. A desintegração regional na produção do comércio internacional apresenta os seguintes efeitos: (i) a redução do nível de concorrência, tendo consequências negativas para a eficiência; (ii) a diminuição do investimento externo, sendo um efeito negativo para a competitividade internacional, (iii) a eventual deterioração dos termos de troca, pois o país terá menos poder de negociação; (iv) e o impacto negativo no progresso tecnológico e na inovação, pois a realização conjunta de pesquisa e desenvolvimento (I&D) ou cooperação internacional em prol da transferência de tecnologia constitui um dos principais impulsionadores da inovação das economias, especialmente no contexto de processos de internacionalização e inovação.

2.1.3 A atratividade do Investimento Direto Estrangeiro (IDE) no Reino Unido

A desintegração económica regional, aumenta as barreiras comerciais regionais e as restrições ao investimento, tendo um impacto negativo nas diferentes formas de processos de internacionalização, incluindo os fluxos de IDE. O IDE abrange a economia internacional e representa uma grande parte das tendências crescentes para a globalização. De acordo com a definição do Fundo Monetário Internacional (2009), o investimento direto estrangeiro “é uma categoria de investimento transfronteiriço associado a um residente de uma economia que detenha o controle ou um grau significativo de influência na gestão de uma empresa residente em outra economia”.

O fluxo de investimento direto estrangeiro gera muitos benefícios para a economia recetora, pelo que diferentes países competem para oferecer melhores condições e incentivos para atrair empresas multinacionais. O IDE cria empregos para mão de obra qualificada e não qualificada, contribuindo para o crescimento do PIB. Estes benefícios podem ser prejudicados pela desintegração regional, porquanto diminui o fluxo de capital dirigido à economia. Uma das principais razões associadas ao efeito negativo reside na redução da dimensão do mercado devido à desintegração regional. Isto pode motivar as empresas estrangeiras a transferir os investimentos de um país que deixa a integração económica (i.e., do Reino Unido no caso do Brexit) para outros países dessa área.

Tendo em conta Kowalski (2018), a redução da entrada de IDE no Reino Unido poderá afetar a sua economia de diferentes formas. Alguns destes efeitos são observados no curto prazo, por exemplo, no emprego e nos salários, enquanto outros efeitos apenas serão observados a médio prazo, como variações na acumulação de capital, ou a longo prazo, tais como alterações da taxa de crescimento e investimento tecnológico. A diminuição do IDE refletindo a perda de atratividade do investimento no país, reduzirá assim o PIB potencial, designadamente por via da redução do stock de capital disponível. Uma diminuição no stock de capital também poderá, ela própria, afetar as decisões relacionadas com o IDE, bem como a redução do capital humano que é essencial para a realização de IDE de alto valor acrescentado.

Os fluxos de IDE no Reino Unido têm sofrido com a ocorrência de choques económicos globais, por exemplo, a bolha no início dos anos 2000 e a crise financeira internacional, que começou no final de 2007 nos EUA. Portanto, é possível afirmar que um choque económico negativo, como a saída do Reino Unido da UE, terá repercussões nos fluxos de entrada de IDE no Reino Unido. De acordo com o Relatório Mundial de Investimentos Unctad (2022), depois da tendência de queda observada nos últimos anos, as entradas de IDE no Reino Unido aumentaram em 2021, alcançando 25,5 mil milhões de euros, comparado com os 16,8 mil milhões de euros em 2020 (+51,5%) De facto, os principais parceiros de investimento do Reino Unido (em termos de estoque de IDE) foram os Estados Unidos, Holanda, Ilhas Britânicas (Ilha do Canal e Ilha de Man), Luxemburgo e França.

A maioria dos fluxos de IDE é direcionada ao setor de serviços científicos e técnicos, informação e comunicação, financeiros, petroquímico, e transporte (Unctad, 2022). De acordo com os últimos dados da OCDE, no primeiro semestre de 2022 as entradas de IDE para o Reino Unido totalizaram 22,3 mil milhões de euros comparados aos 27,3 mil milhões de euros registado no mesmo período do ano anterior. Assim, é notória a importância do comércio britânico e do IDE nas cadeias globais na economia do Reino Unido. O Reino Unido é um exportador líquido de serviços financeiros, tecnologias de informação (TI), media e bens, produtos farmacêuticos e automóveis, mas estas exportações só são possíveis através do uso de capital importado, tais como matérias-primas e know-how técnico.

A localização geográfica e a dimensão económica da Europa tornam a Europa no parceiro comercial natural do Reino Unido. Por isso, o IDE no Reino Unido é muitas vezes motivado pela facilidade de consumo para os consumidores de altos rendimentos e próximos do resto da UE. Segundo Anderson (2011), a importância de fatores geográficos, como a distância entre os países, para os fluxos internacionais é um dos fatores empíricos estabelecidos para a economia como um todo. É argumentável que IDE no Reino Unido era mais atrativo quando este ainda era membro da UE. Na base desta asserção, encontram-se as possibilidades de comércio livre de taxas aduaneiras dentro da UE e a minimização da burocracia no acesso ao mercado de bens, serviços, pessoas e capitais da UE. Além disso, o Reino Unido atraía trabalhadores altamente qualificados e instruídos de toda a UE, o que aumentava a sua vantagem em termos da localização. A livre circulação de pessoas dentro da UE aumentaria assim o apelo do Reino Unido às empresas estrangeiras, beneficiando das potencialidades do mercado único.

A avaliação de Kowalski (2018) suporta a visão de que a saída do Reino Unido da UE desacelerará o seu crescimento, reduzindo a sua competitividade externa, uma vez que o processo do Brexit suscita preocupações entre certos investidores em relação aos custos comerciais mais altos com a Europa e à volatilidade da libra esterlina. Deste modo, as negociações pós-Brexit determinaram a magnitude do impacto estudado, uma vez que a maioria dos possíveis modelos pós-Brexit para o Reino Unido apresentam desvantagens significativas. A determinação do cenário de saída também é destacada por McGrattan (2017), que defende “que o impacto no investimento, na produção e no bem-estar dependem muito se o Reino Unido age unilateralmente para bloquear o IDE da UE ou em conjunto com os países da UE para erguer barreiras transfronteiriças ao IDE”. Em suma, é consensual entre autores que o Brexit diminuirá a qualidade de vida dos britânicos, devido ao aumento das barreiras comerciais, que deverá provocar uma redução do comércio e do crescimento económico do Reino Unido.

2.2 Os acordos pós Brexit

Segundo Dhingra et al (2018), os acordos atuais entre a UE e os países não pertencentes à UE ofereciam opções para as relações Reino Unido-UE no pós-Brexit. A adesão ao Espaço Económico Europeu (EEE), como é o caso da Noruega, proporcionaria o nível mais elevado de acesso ao mercado e minimizaria os possíveis danos causados aos

trabalhadores e às empresas do Reino Unido. Com a adesão ao EEE, o Reino Unido continuaria a pertencer ao Mercado Único, o que significaria que continuaria a aceitar a regulamentação económica da UE bem como a livre circulação de trabalhadores com a UE.

Outra possibilidade teria sido sair da UE e voltar a ser membro da Organização Mundial do Comércio (OMC), o que corresponderia a replicar a atual relação comercial entre EUA e a UE. Restauraria a soberania sobre a regulação económica do Reino Unido e permitiria que o Reino Unido impusesse restrições sobre a imigração da UE. Porém, o Reino Unido não teria o mesmo nível de acesso ao mercado da UE que antigamente possuía. O comércio de bens estaria sujeito às taxas do país mais favorecido (PMF) da UE e existiriam novas barreiras tarifárias e restrições ao comércio de serviços. Por exemplo, as empresas de serviços financeiros sediadas no Reino Unido deixariam de ter "direitos de passaporte" para vender os respetivos serviços no mercado único. Outras opções políticas, como o modelo suíço ou o modelo do Liechtenstein, constituem soluções de compromisso.

O modelo suíço e o modelo de Liechtenstein consubstanciam-se num acordo relativo à Área Económica Europeia (AEE). Este acordo garante um mercado comum, assim como a regra de não-discriminação, ou seja, a aplicação e regras de concorrência iguais dentro da AEE. Para além disso, este acordo incorpora ainda a cooperação em diversas áreas, como a investigação e desenvolvimento, educação, políticas sociais, ambiente, proteção do consumidor, turismo e cultura. Os países que adotam estes modelos participam em diversos programas da UE e das Agências Europeias. Contudo, o acordo AEE não incorpora as seguintes políticas: a política agrícola comum, apesar de incorporarem alguns aspetos relativos ao comércio agrícola e de pesca; a pauta exterior comum; políticas comuns ao comércio; política de segurança e de fronteiras; justiça e assuntos internos; e a união Económica e Monetária.

Deixar a UE conferiu ao Reino Unido maior liberdade na elaboração de políticas e regulamentações públicas. Após o Brexit, o Reino Unido tem a liberdade para controlar e definir todas as políticas da área económica, anteriormente sob a autoridade da UE, como por exemplo, a política de concorrência e a regulação do seu comércio internacional. Contudo, caso não cumpram as normas da UE ou da OMC podem provocar a imposição de novas restrições no acesso ao mercado junto dos seus parceiros comerciais. Assim, com a saída do Reino Unido da UE foi essencial delinear as futuras relações comerciais. Neste

sentido, têm sido mencionados vários cenários possíveis para a futura continuidade das relações, nomeadamente o Soft Brexit, o Hard Brexit ou o chamado “No-deal” (ausência de acordo).

A par das estimativas do Tesouro britânico, existem outras estimativas, divergentes e favoráveis ao Brexit, sobre o seu impacto económico. Por exemplo, de acordo com o cenário defendido pelos Economists for Brexit (2016), usando um modelo desenvolvido por Minford et al (2015) previam um ganho de 4% do PIB, mesmo na hipótese de o Reino Unido acabar sob a opção da OMC. Consequentemente, argumentam que após o Brexit não ocorreria perda de exportações no Reino Unido, uma vez que os exportadores poderiam simplesmente vender noutros mercados, além da UE. Não haveria perdas de produção devido ao acesso a um mercado maior.

Outros autores defendem a possibilidade de um Soft Brexit, embora de forma pouco consensual no que toca às suas consequências económicas. Segundo Liberto (2019), o cenário Soft Brexit traduzia-se na manutenção das relações próximas entre o Reino Unido e a UE, com o acesso do Reino Unido ao mercado comum da UE. Este cenário permitiria manter no Reino Unido as mesmas tarifas e taxas aplicáveis aos restantes membros da UE. Já Cabridge e Rogers (2019) argumentam que, num Soft Brexit, o Reino Unido continuaria a contribuir financeiramente para o orçamento da UE, aceitando também a circulação de pessoas, bens, serviços e capitais. Por seu turno, Erken et al (2018) estimam que até 2030 o Reino Unido possa sofrer uma redução do PIB de 10% face ao cenário Bremain. Por fim, Dhingra (2017) estima uma queda permanente nos rendimentos per capita de 1,3% num Soft Brexit e de 2,6% num Hard Brexit.

O Hard Brexit caracterizava-se por uma saída abrupta do Reino Unido da União Europeia. Este acordo significaria que o Reino Unido abdicaria da sua participação no mercado comum, que garante ao Reino Unido trocas comerciais livres com os restantes membros. Os defensores do Hard Brexit fundamentavam a sua posição com base nos acordos comerciais que poderiam realizar livremente com outros países. No entanto, esses acordos demorariam muito tempo a serem concretizados, pois teriam de obedecer às regras da OMC, que seriam desfavoráveis para o Reino Unido. O autor refere que o Hard Brexit seria nefasto para o consumidor e empresas que importam materiais provenientes da UE, já que cerca de 50% das importações do Reino Unido são provenientes da UE.

Segundo Felbermayr (2019), o cenário de Hard Brexit seria um retrocesso nas relações comerciais entre Reino Unido e a UE, uma vez que seriam introduzidas taxas e barreiras tarifárias e não-tarifárias. Além disso, o autor pressupõe que seriam impostas tarifas externas comuns, previamente estabelecidas no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC). Estas tarifas incluiriam, por exemplo, 10% na importação de automóveis, 15% em veículos de transporte, mais de 20% em vários produtos alimentares, entre outros. Do mesmo modo, seriam impostas novas barreiras regulatórias e burocráticas, levando a que a comercialização de bens e serviços pudesse vir a ter um custo 10% mais elevado.

Num cenário de Hard Brexit, o impacto económico de longo prazo poderia ser de grande dimensão. Erken et al (2018) estimam que até 2030 o Reino Unido pudesse observar um decréscimo de 18% no PIB, caso fosse aplicado o modelo de Hard-Brexit nas futuras relações, por comparação com o PIB do Reino Unido caso este continuasse membro da UE. Em termos monetários, os autores estimam que o RU teria perdas no valor de 400 mil milhões de libras, o equivalente a 11 500 libras por cada trabalhador britânico. Ademais, segundo os mesmos autores, as exportações britânicas seriam 30% inferiores face ao cenário Brexain e as importações 27% inferiores. A imposição de taxas e tarifas levaria a um aumento substancial dos custos de importação e exportação, estimados pelos autores em 25%. Os impactos seriam sentidos ao nível do rendimento interno, inflação, consumo interno, entre outros. O desemprego aumentaria em 4,6pp.

Por fim, o No-deal Brexit constituiria uma forma de saída do Reino Unido da UE sem qualquer acordo relativamente às relações futuras (White, 2019). Primeiramente, o RU teria de se reger pelas normas de comércio estipuladas pela OMC, uma vez que deixaria de pertencer ao mercado comum, e teria assim de enfrentar as taxas e barreiras estipuladas pela UE. Neste sentido, o preço dos bens importados seria superior. Para além disso, os produtos britânicos poderiam deixar de ter aceitação na UE, uma vez que necessitariam de certificações e autorizações. No caso dos produtores britânicos, estes poderiam ter de realocar as suas operações nos Estados-Membros da UE, para superarem os entraves colocados.

No cenário de No-deal Brexit, o Reino Unido retomaria o controlo das suas fronteiras. Ao deixar de pertencer ao Tribunal de Justiça Europeu, os juízes supranacionais não poderiam interferir nos assuntos britânicos e assim o Reino Unido

deixaria de adotar certos regulamentos. Neste contexto, o RU deixaria de contribuir financeiramente com 13 mil milhões de libras todos os anos para o orçamento da UE. No entanto, perderia também os subsídios da organização, como é o caso da Política Agrícola Comum, que paga 3 mil milhões de libras aos agricultores britânicos, ou os apoios ao financiamento da I&D como o programa Horizon. Por fim, o No-deal Brexit poderia colocar em causa os acordos de paz entre a Irlanda do Norte e a República da Irlanda. A este respeito, Sandhu (2019) faz referência à questão da fronteira com a Irlanda do Norte. Com um No-deal Brexit, a Irlanda do Norte e a República da Irlanda seriam duas zonas alfandegárias distintas.

O Brexit, de acordo com Brakman et al (2018a), deverá produzir um impacto comercial negativo no Reino Unido. Ademais, é bastante difícil prever como é que esses efeitos negativos poderão ser atenuados com acordos comerciais decorrentes do Brexit. A integração económica com o resto da UE é do interesse do Reino Unido e foi o principal objetivo da política comercial durante as negociações do pós-Brexit. Esta é a tese defendida por autores como Dhingra et al (2018) e Armstrong (2016). O governo do Reino Unido anunciou que pretende deixar o mercado único e a união aduaneira da UE após o Brexit, mas a forma do futuro relacionamento económico com a UE permanece incerto. De facto, é muito improvável que os mercados fora da UE substituam adequadamente o mercado único como fonte de procura pela produção do Reino Unido ou como origem de oferta de matérias-primas para a produção (Brakman et al., 2018b). As opções comerciais alternativas não parecem compensar as perdas económicas decorrentes da saída do mercado único da UE.

Para reduzir os custos do Brexit, o Reino Unido precisa de manter o comércio livre de taxas e prevenir o aumento das barreiras não tarifárias, especialmente para os serviços. Para as empresas presentes no mercado global, os gastos burocráticos passam a atuar como uma barreira ao comércio e podem reduzir a atratividade do Reino Unido como local de produção. Logo, os processos aduaneiros tendem a ser simples e rápidos de forma a diminuir os custos financeiros, principalmente para os pequenos exportadores, pois os custos fixos representam uma parcela maior das receitas de exportação. No entanto, para outros sectores, mormente aqueles que não concorrem nos mercados internacionais, e que são regulados a nível doméstico, o impacto do Brexit sobre as decisões de investimento não será tão acentuado. Será o caso de setores como a música,

os media ou os serviços de TI, que são regulados maioritariamente por autoridades nacionais.

2.3 As Consequências do Brexit

2.3.1 A Desintegração Económica e os seus efeitos

Desde a Segunda Guerra Mundial, que se verifica uma tendência crescente para a globalização económica e cultural, na Europa marcada ainda pela integração política. De facto, como principais exemplos da integração económica da economia global temos a União Europeia, a Associação das Nações do Sudeste Asiático (ASEAN) e o Acordo Estados Unidos – México - Canadá (USMCA), mostrando que um fator crucial neste processo é a proximidade geográfica. Segundo Kahnert et al (1969), a integração económica regional é definida como um “processo de remoção progressiva das discriminações que ocorrem nas fronteiras nacionais”, deste modo, a integração económica implica o estabelecimento de regras transnacionais comumente aceitas sobre a atividade económica, que promovam um maior comércio e cooperação entre os países.

Contudo, o Brexit marca um afastamento desta tendência. Para o Reino Unido, sair da UE significa a retirada das instituições políticas supranacionais da UE. Ou seja, o Brexit promove novas barreiras no comércio de bens, serviços e pessoas com os restantes 27 estados-membros. Tendo em consideração os dados do Banco Mundial para 2017, as exportações do RU para a UE representaram 12% do PIB do Reino Unido, constituindo a parcela dos serviços, mais concretamente a dos “Serviços Financeiros”, uma ponderação de 40% daquele total, enquanto as importações da UE representaram apenas 3% do PIB da UE. No entanto com base em Sampson (2017b), o comércio entre o Reino Unido e a UE foi 3,2 vezes superior ao comércio do Reino Unido com os Estados Unidos, o seu segundo maior parceiro comercial. Nesta perspetiva, percebe-se a necessidade de avaliar os impactos sobre o comércio internacional e os efeitos sobre o bem-estar no Reino Unido e na UE a partir da consolidação do Brexit.

O Brexit mostra que, à medida que o nível de integração económica aumenta, aumenta também a complexidade do seu processo, envolvendo um conjunto de inúmeras regulamentações, mecanismos de fiscalização e controle. De forma geral, uma desconcentração da integração económica pode ocorrer se, a complexidade que ela cria

tiver um custo que prejudique a competitividade, e se a integração não for mais aceita pela sociedade, que foi o que se sucedeu no Reino Unido. Assim, a previsão das consequências económicas do Brexit é dificultada pela falta de um precedente histórico. Mediante este desafio o autor Sampson (2017b) enumera três abordagens para estimar os efeitos do Brexit, sendo que, cada uma destas metodologias está sujeita a uma série de limitações, mas coletivamente oferecem melhores evidências sobre o Brexit:

- I. estudos de caso das consequências económicas da adesão à UE;
- II. simulações do Brexit usando modelos computacionais do equilíbrio geral do comércio, e
- III. evidências como fazer parte de uma união, no caso a UE, impulsiona o comércio de bens e serviços.

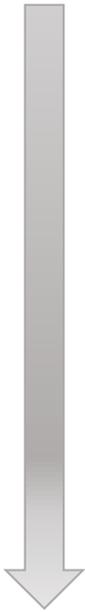
<i>Processo de integração</i>	<i>Nível</i>	<i>Principais Características</i>	<i>Processo de desintegração</i>
	Acordo preferencial de comércio	Os direitos aduaneiros entre os membros do acordo são reduzidos (ou eliminados) apenas para alguns bens ou serviços, por vezes unilateralmente.	
	Zona de Comércio Livre	Ausência de direitos aduaneiros internos e de tarifas de importação, e cada membro determina as suas políticas comerciais.	
	União Aduaneira	Ausência de direitos aduaneiros internos e de tarifas de importação. Harmonização da política comercial externa: Estabelecimento de uma pauta externa comum (PEC) e de tarifas de importação para as mercadorias que entram na região provenientes de países terceiros.	
	Mercado Comum	Livre circulação de fatores de produção (mão-de-obra, capital e outros recursos)	
	União Económica	Complementando o MC com políticas monetárias e fiscais coordenadas, políticas industriais e de transporte, assim como a união do mercado de trabalho e desenvolvimento regional.	
	União Política	Políticas internas e de justiça comuns bem como uma política de segurança externa comum.	

Figura 3: Diferentes níveis de integração regional e processos de desintegração.

Elaboração própria com base em Hill (2016)

As vantagens desta abordagem consubstanciam-se nos efeitos de equilíbrio geral, como o desvio do comércio entre o Reino Unido e países não pertencentes à UE, que

permite aos investigadores adaptar as suposições sobre como o Brexit afeta os custos comerciais. Esta abordagem envolve dois cálculos. Primeiramente, uma “equação [do efeito] da gravidade” para o comércio bilateral, em que os níveis de comércio dependem do tamanho económico, distância geográfica e outros fatores que afetam os custos comerciais, para estimar o efeito da UE à adesão comercial. E, posteriormente, a conjugação do primeiro cálculo com uma estimativa da elasticidade do rendimento per capita ao comércio¹, para obter o efeito da adesão à UE sobre o rendimento per capita.

Por outro lado, Dhingra (2017) implementa a mesma abordagem, mas utilizando estimativas para a “equação de gravidade” de Baier et al (2008). As estimativas aplicadas são identificadas a partir da variação no comércio quando os países aderem à União Europeia. As estimativas de Baier et al. implicam que, deixar a UE e ingressar na Associação Europeia Comércio Livre (EFTA), um dos cenários pós-Brexit, reduziria o comércio do Reino Unido com os membros da UE em 25%. Sendo que a elasticidade do rendimento per capita ao comércio situa-se entre os 0,5% e 0,75%, e consequentemente o Brexit reduziria o rendimento per capita do Reino Unido entre 6,3% e 9,4%.

De acordo com as normas da Open Europe (2015), à legislação da UE estavam associadas avaliações de impacto regulatório, calculadas pelo governo do Reino Unido, que indicavam encontram custos mais altos do que benefícios. O custo anual líquido dessas regulamentações era de 0,9% do PIB do Reino Unido em 2015, mas metade desse custo era proveniente de apenas duas normas destinadas a reduzir as emissões de dióxido de carbono e a limitar as horas de trabalho – sendo que essas políticas existiam no Reino Unido independentemente da legislação da UE. Porém, de acordo com os Indicators of Product Market Regulation da OCDE e o Employment Protection Database, os mercados de produtos e trabalho do Reino Unido já estão entre os menos regulamentados da OCDE, com níveis de regulamentação semelhantes aos da economia dos EUA, e com uma regulamentação muito menor do que a maioria dos países da UE. Assim, a adesão à UE não impediu o Reino Unido de adaptar a regulamentação para atender às suas preferências nacionais.

¹ Entende-se por elasticidade do rendimento per capita do comércio: a elasticidade-preço da procura e da oferta, numa determinada economia. No caso concreto em estudo, significa a variação sentida na procura e na oferta, no mercado da UE, a quando a adesão de um estado-membro à mesma. (Sampson, 2017b)

Ao analisar as consequências da desintegração económica regional para a competitividade internacional, é necessário introduzir o conceito de competitividade económica. Os autores Ketels (2015) e Aiginger e Vogel (2015), definem competitividade como a “competência de um país para atingir objetivos além do PIB para os seus cidadãos”. Esta definição reflete o carácter abrangente do conceito de competitividade, que engloba diferentes dimensões, tanto em termos de desempenho económico como numa perspetiva geográfica. Relativamente aos objetivos além do PIB presentes na definição, a competitividade refere-se não apenas ao nível do rendimento, mas também inclui perspetivas, sociais, ecológicas e institucionais. De acordo com a metodologia utilizada pelo Instituto de Pesquisa de Economia Mundial da Escola de Economia de Varsóvia nos seus relatórios anuais de competitividade como, Weresa (2014) e Kowalski (2018), a competitividade é entendida como a capacidade de uma economia alcançar:

- I. Um aumento sustentável do padrão de vida (competitividade nos salários)
- II. Uma melhoria na posição do mercado global (competitividade comercial)
- III. Maior atratividade do investimento, principalmente para o capital estrangeiro (competitividade de investimento).

Deste modo, para Kowalski (2018) a desintegração regional significa que alguns efeitos da união aduaneira são eliminados. Um dos mais importantes é o da criação de comércio, que ocorre quando a produção doméstica de um bem num país membro é substituída por importações do mesmo bem noutro país membro dentro da união aduaneira, devido a custos de produção mais baixos. Nessa perspetiva, o Brexit reverte este processo, ou seja, alguns bens seriam produzidos no Reino Unido em vez de serem importados da Europa. No entanto, isso não beneficiaria os clientes devido a preços mais altos para os mesmos produtos. Da mesma forma, as exportações de produtos britânicos para a União Europeia seriam diminuídas por causa do processo de desintegração.

Numa desintegração económica, verificam-se efeitos adversos ao nível da concorrência, da formação de capital, dos termos de troca, e do progresso tecnológico e inovação. Relativamente à concorrência, a saída da união aduaneira diminui o mercado, reduzindo a concorrência com consequências negativas para a eficiência. No que toca à formação de capital e investimento, a saída da união aduaneira pode diminuir o investimento externo. Isso teria efeitos negativos na competitividade internacional, uma

vez que o investimento geralmente é atraído para setores mais produtivos e competitivos. Os efeitos nos termos de troca traduzem-se na deterioração dos mesmos, sendo que o país terá um menor poder de negociação. Por fim, quanto ao impacto no progresso tecnológico e na inovação, reflete-se na concretização conjunta de pesquisa e desenvolvimento (P&D) ou cooperação internacional em prol da transferência de tecnologia, impulsionadores da inovação das economias.

2.3.2 A Participação do Reino Unido no Comércio Internacional

Como referido anteriormente, para o Reino Unido, a UE representa o seu principal parceiro comercial. Na figura 4 observam-se os principais produtos exportados pelo Reino Unido em 2011 e 2018. Em 2018, os produtos mais exportados pelo Reino Unido continuaram a ser as máquinas e equipamentos eletrónicos, correspondendo a 20,7% do total das exportações do país, a nível mundial, totalizando 95,88 mil milhões de euros. O setor de bens de transporte permaneceu em segundo lugar, com um total de 71,13 mil milhões de euros, correspondendo a 15,4% dos produtos comercializados mundialmente pelo Reino Unido. A indústria química apresentou uma diminuição nas exportações de 2011 para 2018, ficando em terceiro lugar com 12,8% de bens exportados. No que diz respeito à importação, figura 4, em 2018, novamente, os produtos mais importados pelo Reino Unido foram máquinas e equipamentos eletrónicos, correspondendo a 142,17 mil milhões de euros, e representando um total de 22,3% das importações.

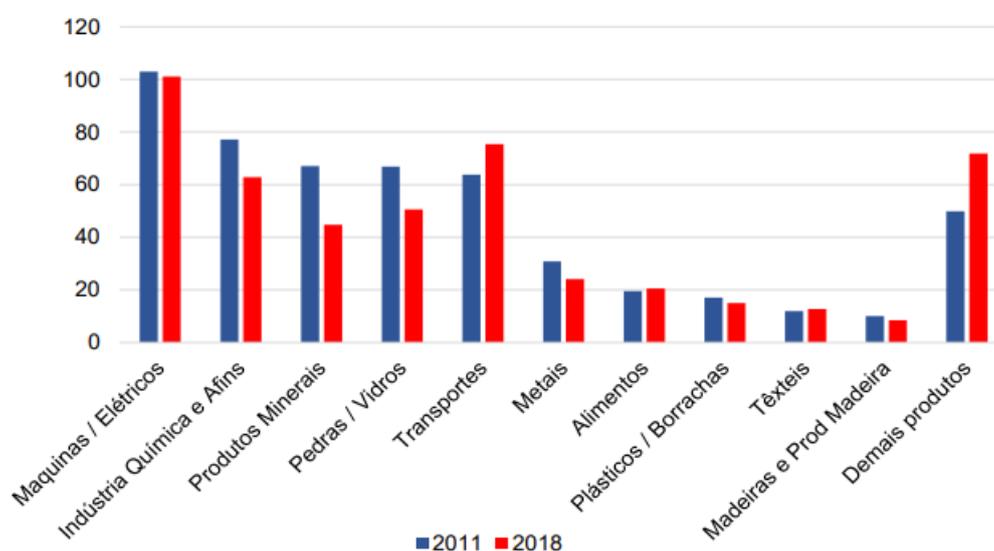


Figura 4: Exportações do Reino Unido por produto em 2011 e 2018 (em mil milhões de euros).

Elaborado por (Leopoldo, 2019) com base em UNC 2018

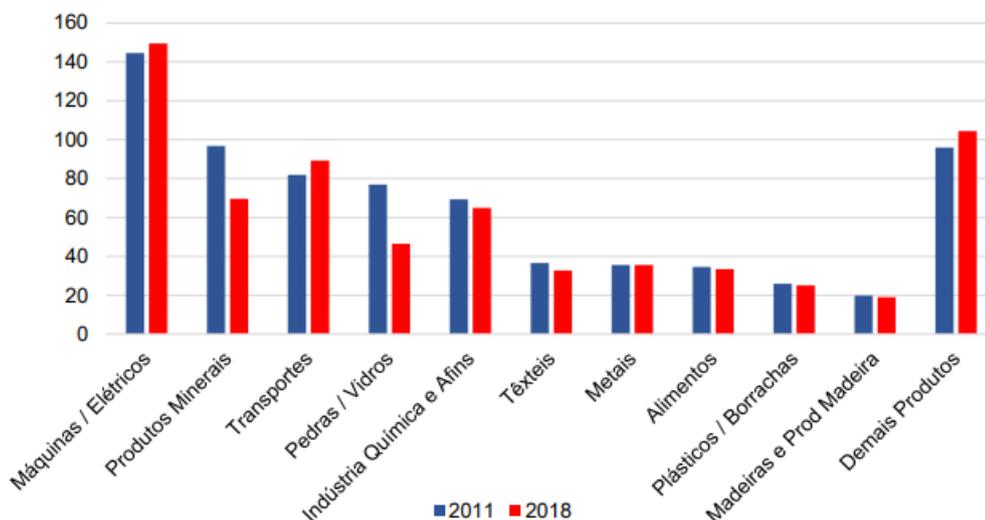


Figura 5: Importações do Reino Unido por produto em 2011 e 2018 (em mil milhões de euros).

Elaborado por (Leopoldo, 2019) com base em UNC 2018

Segundo Baldwin e Wyplosz Charles (2009), após a Segunda Guerra Mundial, a Europa Ocidental iniciou uma política de liberalização económica, reduzindo o protecionismo e aumentando as trocas comerciais, o que proporcionou crescimento económico. Atualmente, observa-se um movimento contrário, revelando um aumento do protecionismo das principais economias mundiais, caso do Brexit, e do conflito comercial entre os EUA e China. Conforme Leopoldo (2019), o impacto económico do Brexit obrigou a uma organização dos setores segundo a classificação da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE). De acordo com Hatzichronoglou (1997), a proposta da OCDE para a classificação dos setores tem em consideração tanto o nível tecnológico específico dos setores quanto, a tecnologia incorporada nos bens de capital e nos bens intermédios, sendo que ainda inclui uma análise no setor primário e no setor de serviços. Esta classificação tem como base os processos de produção, e a indústria é agregada conforme o nível tecnológico: baixo, baixo-médio, média-alto e alto.

Para avaliar como seriam os efeitos de uma rutura comercial entre o Reino Unido e a UE, sem nenhum acordo, foi realizada uma simulação contracfactual. Deste modo, considerou-se uma taxa aduaneira utilizada pela UE a nível comercial, um estudo de Megiato et al (2019). Aplicou-se depois um choque comercial, a partir dessa nova taxa,

entre Reino Unido e UE. A nova taxa seria equivalente à norma padrão da Organização Mundial de Comércio (OMC), ou seja, não haveria regulamentação especial entre os envolvidos. De acordo com Michels et al (2019), uma mudança nas taxas de importação pode resultar em alterações nos preços dos bens importados. Logo, um aumento nas taxas pode provocar um aumento dos preços das mercadorias importadas, ocorrendo, uma mudança no padrão de consumo, optando pelos bens nacionais em detrimento dos importados. O contrário também se pode verificar, ou seja, taxas de importação mais baixas geram preferência pelos produtos importados em detrimento dos nacionais.

A fim do exercício contra factual, é necessário considerar as elasticidades de substituição para explicar os efeitos na procura, perante uma mudança de preço nos bens comercializados, devido às alterações nas taxas de importação (Ventorini e Azevedo, 2018). O setor primário e o setor de baixa tecnologia, em face das elevadas elasticidades de substituição identificadas pelos autores referidos, seriam os mais afetados. Logo, o comércio de bens primários e de baixa tecnologia entre o Reino Unido e a UE tenderia a diminuir, devido aos altos preços praticados e à maior disponibilidade de substituição de produtos importados por produtos nacionais. A tabela 2 mostra a variação nas importações da UE e do Reino Unido, pós Brexit sem acordo e com taxas praticadas pela OMC. Conforme é possível observar, as importações da UE cairiam significativamente em todos os setores, sendo os mais prejudicados o da baixa tecnologia (-21,74%) e o de produtos primários (-18,12%).

Setores	Reino Unido	UE27	Brasil	USMCA	Resto América	RICS	Noruega	Resto Mundo
Importações da UE								
Primários	-18,12	1,13	1,15	1,16	1,19	1,13	0,86	1,13
Baixa	-21,74	0,81	0,49	0,45	0,47	0,45	0,29	0,43
Média-Baixa	-2,87	0,25	0,38	0,34	0,37	0,33	0,18	0,32
Média-Alta	-5,38	0,46	0,40	0,37	0,40	0,35	0,25	0,34
Alta	-4,68	0,34	0,64	0,60	0,60	0,55	0,22	0,53
Serviços	-0,58	0,01	0,31	0,26	0,27	0,30	0,25	0,28
Importações do Reino Unido								
Primários	2,03	-9,89	3,35	3,33	3,34	3,34	2,75	3,37
Baixa	11,32	-21,70	13,3	13,33	13,33	13,31	13,23	13,35
Média-Baixa	-0,11	-2,67	0,98	0,99	0,99	0,99	0,87	1,02
Média-Alta	2,85	-4,32	4,65	4,68	4,69	4,67	4,65	4,71
Alta	0,26	-2,68	1,89	1,92	1,92	1,91	1,87	1,96
Serviços	-0,42	0,55	0,06	0,1	0,1	0,08	0,06	0,11

Tabela 2: Variação do volume de importações pós Brexit em percentagem 2019 face a 2018

Fonte: Leopoldo (2019)

O Reino Unido também veria reduzidas as suas importações da UE. Todos os setores analisados registariam uma diminuição, com exceção de serviços, com destaque nos mesmos setores: produtos primários (-9,89%) e baixa tecnologia (-21,70%). No entanto, ocorreria um aumento do volume importado pelo Reino Unido no próprio mercado interno, destacando-se nos produtos primários, de baixa e de média-alta tecnologia, com aumentos de 2,03%, 11,32% e 2,85%, respetivamente. Verifica-se também que o Reino Unido poderia expandir as importações em mais de 10% no setor de baixa tecnologia com todos os demais parceiros analisados, substituindo, assim, as importações provenientes da UE, que teriam uma diminuição acentuada.

O comércio do Reino Unido, segundo o The World Bank Group Trade & Competiveness Global Practice (2016), está altamente integrado nas cadeias de valor globais, com 41% em exportações provenientes da UE e 12% dos EUA. Cerca de 59% dos bens intermédios são para a produção das exportações do Reino Unido, tendo origem, principalmente nos EUA e na Noruega. Dentro da UE, o Reino Unido depende de importações intermédias da Alemanha (11%) e da França (6%). As economias emergentes e em desenvolvimento com maior exposição comercial ao Reino Unido estão localizadas na Ásia Oriental e Central (ECA) e na África Subsaariana (SSA). O Reino Unido representa 6% das exportações da SSA e 3% da ECA; já as importações do Reino Unido representam 3% na ECA e na SSA. O Reino Unido representa 4% do total de importações de bens intermédios para a SSA e 3% para a ECA.

O Reino Unido desempenha também um papel importante no comércio de serviços, nomeadamente nos serviços financeiros que representam 37% do total das exportações do Reino Unido e 23% das importações do Reino Unido, em 2016. A maioria dos serviços do Reino Unido são importados principalmente dos EUA (29%), sendo o seu principal parceiro de exportação e o segundo parceiro de importação mais importante (depois da Alemanha). Assim, o Brexit reduz a profundidade dos acordos comerciais do Reino Unido, o que pode diminuir os fluxos comerciais do Reino Unido. O Brexit pode ter um impacto direto negativo no comércio fora do Reino Unido, particularmente para alguns Estados-membros da UE e outros países com grande exposição ao Reino Unido. O impacto indireto de uma recessão induzida pelo Brexit no Reino Unido também pode ser sentido na UE por causa dos seus fortes vínculos comerciais e ao nível dos investimentos financeiros.

Tendo em consideração o impacto do Brexit no investimento, a extensão das mudanças na política de investimento no Reino Unido é incerta. Embora o Reino Unido consiga manter os 106 Tratados Bilaterais de Investimento (BITS) existentes, precisaria renegociar ou iniciar novas negociações bilaterais sobre os acordos comerciais e de investimento da UE, existentes com parceiros externos, e redefinir o seu status de país terceiro em relação à UE. A tradição da City (Centro Financeiro de Londres) na atividade de serviços financeiros no mercado global significa que o Reino Unido, estando ou não na zona euro, continuaria fortemente presente a nível internacional. Todavia, autores como Soares (2019) defendem que a eventual entrada do país na UEM (União Económica e Monetária) – representando um volte-face na decisão tomada com o Brexit – reforçaria o posicionamento já competitivo deste setor.

Analisando o impacto do Brexit no investimento a curto prazo, de acordo com uma pesquisa da Ernst and Young (EY 2015), 72% dos investidores no Reino Unido, expressaram que o acesso ao mercado único europeu era um fator chave para a atratividade do investimento do Reino Unido. No Investimento Estrangeiro Direto (IDE) verificam-se, aliás, os primeiros efeitos negativos do desvio de investimento provocado pelo Brexit – numa tentativa de os investidores procurarem vantagem noutros mercados da UE. De facto, de acordo com a mesma pesquisa da EY em 2015, 31% dos investidores já tinham suspenso as decisões de investimento enquanto aguardavam pelos resultados do referendo.

Uma das consequências do Brexit é a diminuição do papel de Londres como centro financeiro. A cidade de Londres contava com uma participação de quase 50% em alguns dos mercados financeiros globais, particularmente em mercados de balcão (“over-the-counter” – OTC) e em instrumentos derivados de taxas de juros e de taxas de câmbio. Outros centros financeiros europeus, como Frankfurt e Paris, poderão agora vir a ser os principais beneficiários de investimentos financeiros realocados fora de Londres. Alguns centros financeiros em economias emergentes, por exemplo, Dubai, Singapura, e Hong Kong, também poderão beneficiar dessa realocação. O Reino Unido atraiu aproximadamente 78,9 mil milhões de euros em investimentos de empresas sediadas em países em desenvolvimento desde 2003 (World Bank Group Trade e Competiveness Global Practice, 2016). Isso torna o Reino Unido o segundo destino mais importante de IDE de países em desenvolvimento, entre as economias avançadas, atrás apenas dos EUA.

Em face ao Brexit, estes investimentos tenderão a ser realocados para outros mercados, devido à incerteza no acesso ao mercado da UE.

O Brexit poderá ainda reduzir o comércio entre o Reino Unido e os países ocidentais da ECA (China, Japão, Coreia do Sul, Coreia do Norte, Taiwan e Mongólia), especialmente no comércio de matérias-primas, para a produção de bens intermédios. Isto significa que a participação dos países ocidentais da ECA nas cadeias de valor globais poderá ser dificultada (World Bank Group Trade e Competiveness Global Practice, 2016). O Reino Unido é um importante mercado de exportação para muitos países ocidentais da ECA, representando em média 4,1% do total de exportações de bens em 2017. O potencial aumento das barreiras comerciais enfatiza a necessidade de medidas de facilitação do comércio para reduzir os custos de exportação.

Os efeitos do Brexit nos fluxos comerciais de serviços entre o Reino Unido e os países ocidentais da ECA provavelmente serão menores que os anteriores. Esta relação é mais intensa junto da UE, atendendo a que o Reino Unido tem um grande superavit comercial nos serviços com a UE, devido essencialmente às exportações de serviços financeiros. A maior parte das exportações de serviços financeiros não se destina aos países ocidentais da ECA; cerca de 42% dos 36,13 mil milhões de euros em receitas líquidas de exportação no setor financeiro do Reino Unido em 2017 eram provenientes principalmente dos países desenvolvidos da UE.

De igual modo, o efeito do Brexit nos fluxos de investimento para os países ocidentais da ECA é também provavelmente reduzido. A parcela de investimentos do Reino Unido nesses países é pequena. A maior parte do investimento direto estrangeiro (IDE) que decorre do Reino Unido vai para a eu e tem como destino a França, Alemanha e Holanda. Em menor grau, também a Estônia, Hungria, Eslováquia e Eslovénia têm recebido IDE do Reino Unido. O Brexit não mudará as razões fundamentais para os investidores britânicos investirem nos países ocidentais da ECA. Por outro lado, o The World Bank Group Trade e Competiveness Global Practice (2016) prevê que pode haver algum aumento do IDE nos países ocidentais da ECA, pois os investidores estrangeiros redirecionaram parte de seus investimentos do Reino Unido.

2.3.3 As Consequências do Brexit em Portugal

Segundo um relatório da Oliver Wyman (2021) sobre o impacto do Brexit em Portugal, estima-se que as barreiras comerciais provocadas pelo Brexit possam custar a Portugal mais de 400 milhões de euros por ano. De facto, os setores mais prejudicados são os do consumo, automóvel, agroalimentar, dos químicos e do plástico, e industrial que juntos concentram aproximadamente 75% do impacto, uma vez que o Reino Unido é o quarto maior mercado de exportação na UE para Portugal, totalizando um superavit de dois mil milhões de euros para Portugal. O relatório “Impacto do Brexit: Análise Ibérica” da Oliver Wyman (2021) estima também que os custos burocráticos anuais causados pelo Brexit nas exportações e importações entre Portugal e o Reino Unido poderão chegar aos 420 milhões de euros. O estudo destaca que a implementação de novas barreiras tarifárias e não-tarifárias adicionará até 500 milhões em custos para empresas. No entanto, 80 milhões, ou seja, cerca de 20% do impacto, podem ser mitigados através de ajustes na cadeia de abastecimento e repatriação de investimentos estratégicos.

Por categorias, os custos relacionados com o Brexit recaem maioritariamente sobre acessórios para vestuário com um custo de 14 milhões de euros, os tecidos com 11 milhões de euros e calçado com 9 milhões de euros. No setor automóvel prevê-se um impacto de 90 milhões de euros ou 2,7% sobre o seu valor acrescentado bruto. Deste modo, o setor automóvel é um dos mais prejudicados face à saída do Reino Unido da União Europeia. A maior parte dos custos provêm da exportação de veículos motorizados para o transporte de passageiros com um gasto de 42 milhões de euros, e de peças e acessórios para veículos custando 34 milhões de euros. Não obstante, será a indústria automóvel a sofrer o maior impacto relativo, no valor de 2,7%, sobre o seu valor acrescentado bruto, seguindo-se o setor da Metalurgia e Mineração com 2,2% e o setor Aeroespacial com 2,1%.

Tendo em conta o relatório Wyman (2021), o impacto sobre o setor agroalimentar reflete-se nas taxas de 2,2% em grãos e de até 35% em produtos lácteos, que terão um impacto de 0,4% sobre o valor acrescentado bruto do setor (que atualmente é de 11 mil milhões de euros). Além disso, a imposição de encargos administrativos adicionais ou a incerteza sobre as divergências nos padrões de segurança alimentar provocarão também um impacto de 0,6%. O montante total sobre o setor será de 57 milhões de euros, com as bebidas alcoólicas a ter um custo de 12 milhões de euros, e os produtos piscícolas de 11 milhões de euros, sendo os mais afetados. A maioria destes setores tem, no entanto,

números de impacto absoluto menores, uma vez que o volume das suas exportações é menor em comparação com os principais setores.

Em suma, o Reino Unido mantém-se um mercado de grande importância para as empresas portuguesas, que procuram adaptar-se às novas regras ao nível do relacionamento comercial, em conformidade com o Acordo celebrado com a União Europeia. Deste modo, é importante analisar os impactos do Brexit no relacionamento do Reino Unido com Portugal e com os agentes económicos portugueses. Neste domínio, ambas as partes estão comprometidos em assegurar condições de concorrência equitativas mediante uma elevada colaboração em domínios como a proteção do ambiente, as alterações climáticas e a fixação do preço do carbono, os direitos sociais e laborais, a transparência fiscal e os auxílios estatais.

No que diz respeito às questões ambientais, com base no Aicep Portugal Global (2021), o governo britânico tem o objetivo de reduzir totalmente as emissões de CO₂ até 2050. O plano inclui o "Ten-Point Plan for a Green Industrial Revolution" ("Plano de 10 Pontos para uma Revolução Industrial Verde"), que se destina a responder às crescentes preocupações de preservação do meio ambiente através do investimento de 11 mil milhões de euros em áreas como energia, ambiente, transportes, inovação, construção e infraestruturas. Para efeito deste empreendimento, Portugal deverá vir a co-investir, junto com o governo britânico, em projetos inovadores com forte componente de I&D. O mesmo projeto prevê ainda um investimento público de mais de 90 mil milhões de euros entre 2021 e 2022, na construção e reparação de estradas, caminhos de ferro e obras públicas, assim como na extensão da rede 5G a todas as regiões do país.

Relativamente aos direitos laborais e auxílios estatais, o Aicep Portugal Global (2021) refere que, os cidadãos que já viviam no Reino Unido e na UE antes do fim de 2020 têm os seus direitos garantidos e necessitam apenas de formalizar o seu estatuto de residente. A partir de 2021, para trabalhar no Reino Unido, os cidadãos europeus precisam de cumprir certos requisitos do novo sistema de pontos que o governo britânico implementou para a imigração. Ter boas qualificações, falar inglês, ter uma oferta de trabalho, no mínimo, de 25.600 libras/ ano e desempenhar profissões com forte procura (atualmente incluem enfermagem, engenharia civil, psicologia) são alguns exemplos que deverão contribuir para a obtenção de visto de trabalho. Em sentido contrário, para trabalhar na UE, os cidadãos britânicos precisam de visto e/ou uma autorização de

trabalho (visto é sempre necessário para estadias superiores a 90 dias consecutivos num período de 180 dias).

3) O Comércio Internacional

3.1 Os Mecanismos do Comércio Internacional

O comércio internacional assume um papel fundamental na componente financeira e nos indicadores macroeconómicos dos países. A sua importância é um consenso entre os países, dado que, o mesmo atua trazendo diversos benefícios. Deste modo, o comércio internacional constitui uma fonte de recursos financeiros, promove maior disponibilidade e variedade de produtos para os consumidores e ainda uma melhoria dos processos produtivos, visto que cada país procura tornar-se mais competitivo. O comércio internacional tem como objetivo impulsionar o crescimento económico, como evidenciado por (Grosman G, 1990).

Apesar das vantagens do comércio internacional, os países procuram proteger os seus setores menos competitivos internacionalmente, com o intuito de evitar que estes sejam eliminados do mercado. Desta forma, recorre-se ao uso de mecanismos de proteção por parte de algumas economias, sendo um dos instrumentos mais utilizados o imposto sobre a importação ou taxas alfandegárias. Outros instrumentos tais como quotas, subsídios, medidas técnicas e sanitárias também são amplamente utilizados. Assim, segundo Correa (2015) torna-se necessário regulamentar o comércio internacional, para evitar que os países utilizem indistintamente mecanismos de proteção, o que prejudicaria as trocas comerciais

A OMC tem como principal objetivo regular e promover o comércio livre entre países, procurando eliminar as barreiras ao mesmo. Estas barreiras podem ser tarifárias ou não tarifárias. As barreiras não tarifárias (BNTs) podem ser entendidas como, qualquer instrumento utilizado com o intuito de impedir, ou criar entraves, para o comércio de produtos e serviços no mercado internacional (Lima et al., 2005). Normalmente, a imposição de uma BNT tem como consequência o aumento dos custos de transação do bem ou serviço, fazendo com que a importação deste produto se torne menos atraente. A tendência mundial nas últimas décadas tem sido a redução destas taxas. No entanto, é possível que possa ocorrer uma mudança no padrão de proteção, caracterizada pela diminuição de taxas, e um acréscimo nas barreiras não tarifárias como forma de compensação, conforme Correa (2015).

Segundo Richter (2000) entre as principais BNTs ao comércio situam-se as referentes aos Acordos de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias (SPS) e de Barreiras Técnicas do Comércio (TBT). Estes acordos foram instituídos a partir das negociações comerciais multilaterais do Uruguay Round e promovem uma padronização das normas de proteção aos consumidores, ao meio ambiente e à saúde pública, garantindo também a qualidade dos produtos. A imposição destas medidas, segundo Correa (2015), dá-se através da emissão de notificações, ou seja, documentos enviados à OMC pelo país que deseja adotar uma nova medida.

De acordo com Silva e Santos (2013), as medidas SPS regulam o direito dos países de proteger as pessoas, animais e plantas, incluindo os riscos associados à saúde. Segundo a OMC (2014), o acordo resume-se à aplicação de segurança alimentar, animal e regulamentos fitossanitários (segurança dos produtos de origem vegetal). Já as medidas técnicas, de acordo com a OMC (2008), especificam as características do produto, como tamanho, formato, design, função e desempenho ou, o modo como os produtos são embalados ou, rotulados antes de serem vendidos. Em certos casos, o processo de produção pode afetar as características do produto e, desse modo, a regulamentação apropriada pode ser direcionada ao processo produtivo. Os procedimentos de avaliação de conformidade são previstos pelo acordo.

Segundo Gadret e Rodriguez (2009), todos os países exigem que mercadorias importadas estejam em conformidade com as regras que se aplicam à produção interna, com o objetivo de assegurar a proteção dos consumidores. Tais exigências, na prática, podem constituir barreiras ao comércio. As medidas técnicas podem trazer benefícios ao comércio devido à padronização dos produtos, facilitando as transações comerciais. Porém, caso sejam muito restritivas, podem gerar entraves. De acordo com Fassarella (2010), o estabelecimento de normas técnicas exerce uma função positiva, pois visa garantir ao consumidor produtos mais seguros e com maior qualidade. Assim, ao ser permitido aplicar estas medidas técnicas a todos o tipo de produtos, estas podem ser utilizadas como instrumentos protecionistas ao comércio internacional.

De acordo com Nakano (1994), para a teoria tradicional do comércio internacional, os fatores do país determinam a vantagem comparativa de cada um para produzir um determinado bem. A teoria económica aponta diversos fatores que influenciam os fluxos comerciais entre países, tais como os custos de transporte, taxas e barreiras não tarifárias.

Outros fatores como a dimensão dos países (PIB) e a distância entre eles tem ganho importância com o uso de modelos gravitacionais, baseados na teoria da gravidade de Newton – assunto que é desenvolvido na presente dissertação no âmbito do capítulo com o estudo empírico.

3.2 A Relevância do Comércio Internacional para a Economia do Reino Unido

Após quatro anos e meio de incerteza, o Reino Unido e a UE chegaram a acordo sobre o Acordo de Comércio e Cooperação UE-Reino Unido (Trade and Cooperation Agreement - TCA) a 24 de dezembro de 2020. Este acordo foi bem recebido pelos agentes económicos envolvidos no comércio internacional, que permaneciam receosos de uma saída "sem acordo". Contudo, ainda existem desafios significativos nas negociações sobre o formato da relação Reino Unido-UE no comércio, ainda que seja de interesse mútuo garantir que haverá um relacionamento positivo e cooperativo, para que o comércio continue a fluir e os desafios futuros possam ser enfrentados (European Union Committee, March 2021).

De facto, com base nos dados da European Union Committee (March 2021) o comércio de bens e serviços mostra-se fundamental para a economia do Reino Unido, representando 80% da produção económica do Reino Unido em 2019. O Reino Unido exportou 317 mil milhões de libras em bens e serviços para a UE e importou 217 mil milhões de libras em bens e serviços da UE em 2019. Em 2020, 4,5 milhões de empresas do Reino Unido pertenciam ao sector dos transaccionáveis, representando três quartos de todas as empresas no Reino Unido. Estas empresas foram responsáveis por 79% do emprego no Reino Unido, representando no total 71% do volume de negócios em 2019, segundo a European Union Committee (March 2021).

O Reino Unido encontra-se presente, a nível mundial, em vários setores de bens e serviços, sendo os mais relevantes, tendo em conta os dados fornecidos pela European Union Committee (March 2021) os seguintes:

- I. Setor financeiro: O setor financeiro contribuiu com 132 mil milhões de libras para a economia britânica em 2019, totalizando 6,9% da produção económica total. As

exportações de serviços financeiros do Reino Unido contabilizaram 60 mil milhões de libras em 2019, atingindo um superavit comercial de 41 mil milhões de libras.

- II. Setor profissional e empresarial: O setor profissional e empresarial são a principal exportação de serviços do Reino Unido, e a nível mundial o Reino Unido ocupa a segunda posição, perdendo apenas para os EUA nesta área. Este setor fornece apoio especializado às empresas e ao sector público, incluindo serviços como publicidade, serviços jurídicos, pesquisa de mercado, contabilidade, arquitetura, engenharia, design, consultoria e auditoria. Este setor representou quase 12%, do valor acrescentado bruto da economia do Reino Unido contabilizando 224,8 mil milhões de libra, e 13% no mercado de trabalho, 4,6 milhões de empregos, em 2019.
- III. Música: o Reino Unido é um dos três únicos exportadores líquidos de música globalmente, e ocupa o terceiro lugar no mundo em vendas de música, fica atrás apenas dos EUA e do Japão. O setor contribui com 5,8 mil milhões de libras para a economia do Reino Unido anualmente, e emprega mais de 100.000 pessoas em 2019.
- IV. Telecomunicações: o Reino Unido é o segundo maior exportador mundial de conteúdo televisivo, com exportações de 1,5 mil milhões de libras em 2019/20; sendo que 490 milhões dessas exportações foram para a Europa. O Reino Unido é o maior exportador internacional de formatos de programas televisivos.
- V. Investigação: o Reino Unido é o terceiro produtor na área da investigação mais eficiente do mundo em volume, atrás dos EUA e da China, mas ocupa o primeiro lugar internacionalmente todos os anos desde 2007 no que diz respeito à qualidade da informação prestada.

O comércio com a UE é uma parcela importante do sucesso do Reino Unido, principalmente nos setores mencionados. Tendo em consideração a figura abaixo, a partir dos dados da European Union Committee (March 2021), como o principal serviço exportado do Reino Unido temos “*other business services*”, no valor de 98,8 mil milhões de libras, que inclui serviços profissionais, de consultoria, técnicos e relacionados com o comércio. Salientando a especial importância da UE para a economia britânica, a

Federação das Pequenas Empresas considera a UE como o principal parceiro comercial das pequenas empresas, independentemente do tipo de bem ou serviço comercializado.

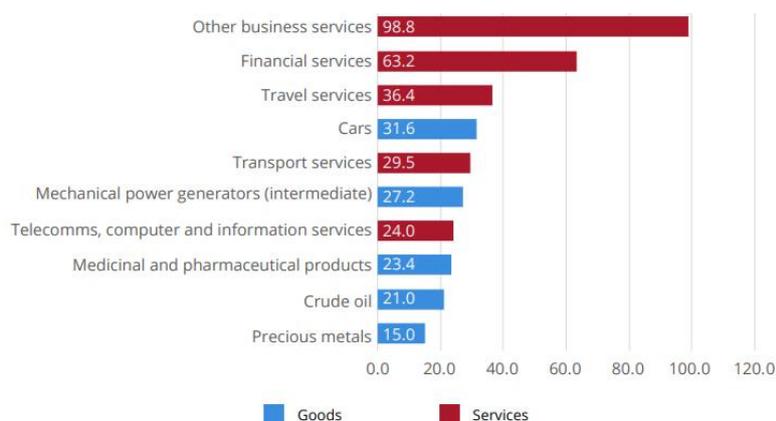


Figura 6: As principais exportações de bens e serviços do Reino Unido (mil milhões de libras)

Elaborado por: TheCityUK about the uk as an international financial centre (2020)

O setor financeiro é aquele que mais contribui para a economia do Reino Unido. Segundo o relatório de dezembro de 2020 do TheCityUK (2020), calculou-se que em 2019 o superavit comercial do Reino Unido no setor financeiro foi de 87,20 mil milhões de euros, subindo para 115,51 mil milhões de euros com a inclusão de serviços profissionais relacionados. No mesmo ano, o Reino Unido foi o maior exportador líquido de serviços financeiros do mundo, à frente dos Estados Unidos (48,7 mil milhões de euros), Suíça (19,25 mil milhões) e Singapura (19,25 mil milhões euros).

Assim, cerca de 34,3% das exportações de serviços financeiros do Reino Unido foram para países da UE e 30,2% para os Estados Unidos. O relatório observou que a robustez do setor financeiro do Reino Unido “advém não apenas do elevado volume das transações financeiras, mas também da amplitude dos serviços fornecidos bem como da qualidade dos mesmos”. Segundo a European Union Committee (March 2021) o sector financeiro representa também uma importante fonte de receitas fiscais para o Tesouro britânico.

Não obstante a relevância do sector financeiro para a economia britânica, o TCA contém apenas uma breve secção dedicada ao mesmo. Nesta breve secção do TCA sobre o sector de serviços financeiros afirma-se que o Reino Unido e a UE devem aplicar padrões internacionalmente acordados no setor financeiro. Através da aplicação destes padrões, permite-se que as empresas de uma das partes forneçam qualquer novo serviço

financeiro conforme aplicável a qualquer empresa da outra parte, garantindo ainda que qualquer organização reguladora relevante observa as obrigações e outras disposições do TCA; e concedem acesso a sistemas de pagamentos e compensação, bem como, facilidades de financiamento e refinanciamento a fornecedores de serviços financeiros da outra parte estabelecidos no seu país (European Union Committee, March 2021).

4) O Acordo de Comércio e Cooperação entre o Reino Unido e a União Europeia

4.1 O Brexit e o histórico das negociações

As negociações decorrentes do Brexit, por se ter tratado de uma situação sem precedentes no processo de construção europeia, produziram um sentimento de incerteza nos Estados-membros da União Europeia, das suas instituições e empresas, merecendo, por isso, um acompanhamento próximo. Deste modo, a 23 de março de 2018, no Conselho Europeu, o RU e a UE chegaram a acordo sobre o estabelecimento de um período de transição a vigorar até dezembro de 2020. As negociações continuaram com vista à obtenção de um Acordo de Saída. A 14 de novembro 2018 foi alcançado pelos negociantes do Reino Unido um “Acordo para uma saída ordenada”, a vigorar a partir de 1 de abril de 2019 e um acordo para um “Projeto de Declaração Política” sobre o relacionamento futuro.

O Acordo de Saída definiu as regras a vigorar na relação entre a UE e o RU no período transitório, durante 21 meses, entre 1 de abril de 2019 e 31 de dezembro de 2020, tendo em consideração, simultaneamente, o pedido do RU para um período de transição coincidente com o fim do quadro financeiro plurianual 2014-2020. Este Acordo, bem como a Declaração Política do modelo de relacionamento futuro, foi aprovado, do lado da União Europeia, por maioria qualificada dos 27 Estados-membros no Conselho Europeu, e em conformidade com o Tratado, teve também de ser aprovado pelo Parlamento Europeu. No entanto, para que o Acordo fosse adotado, teve ainda de ser aprovado pelo Parlamento do Reino Unido.

De uma forma geral, o Acordo de Saída estabeleceu condições favoráveis aos interesses e preocupações manifestadas pelos britânicos, destacando-se, os aspetos seguintes: a continuação da proteção atualmente existente na UE para as Indicações Geográficas (IG)² no território do RU; a aplicação de recursos financeiros da União no RU, como se este fosse um Estado-Membro, durante o período de transição; e por último, o

² As Indicações Geográficas estabelecem direitos de propriedade intelectual para produtos específicos cujas qualidades estão relacionadas com a área de produção. (EX: DOP – denominação de origem protegida para vinhos e alimentos)(Comissão Europeia)

cumprimento por parte do RU da política comercial da UE, ficando assim vinculado a uma competência exclusiva da União, nomeadamente a política comercial comum. Tratou-se efetivamente de um período crítico, conforme estabelecido na Declaração Política anexa ao Acordo de Saída, durante o qual as partes procuraram negociar e adotar até ao final de 2020 uma nova parceria UE-RU, que se consubstanciaria na tentativa de conciliar os respetivos interesses estratégicos.

O mandato negocial atribuído pelo Conselho da União Europeia à Comissão Europeia, a 25 de fevereiro de 2020, marcou o início formal das negociações para a criação desta nova parceria, a vigorar após 2020, entre a UE e o RU, tendo a 1ª ronda de negociações sido realizada de 2 a 5 de março de 2020. Apesar dos constrangimentos resultantes da Pandemia COVID-19, tanto a União Europeia como o Reino Unido mantiveram-se firmes no intuito de alcançar um acordo no decorrer do prazo estabelecido para o efeito. No dia 24 de dezembro de 2020, na sequência de intensas negociações, a UE e o RU, chegaram a um acordo sobre os termos da sua futura cooperação com a União Europeia.

4.2 O Artigo 50º

A 29 de Março de 2017 o Reino Unido invocava o Artigo 50. O Artigo 50 constituía à data um mecanismo necessário, visto que a União Europeia tinha de salvaguardar a sua integridade e o projeto de integração europeia. Por outro lado, a UE também não podia permitir que ex-membros obtivessem concessões ou privilégios que estariam reservados apenas aos membros da UE (que têm obrigações), o que poderia corromper o normal funcionamento da União e o projeto político de integração. O Brexit, embora uma prioridade para o Reino Unido, era uma distração para a União Europeia, preocupados que estavam os seus políticos com a necessidade de completar a União Económica e Monetária (UEM) ou de responder à crise das migrações. Seria, por isso, do interesse do RU, em face de uma futura com a União Europeia após o Brexit, que fossem saldadas as suas contas, permitindo a saída do Reino Unido da UE da forma mais diplomática e mais rápida quanto possível.

Segundo o Jornal Oficial da União Europeia (2020), uma vez acordados e implementados os termos de separação, o RU poderá querer manter uma relação

comercial mais estreita com a UE do que nos termos que decorrem das regras da OMC (situação dos EUA, Austrália e Nova Zelândia e outros países terceiros face à UE). Este acordo de comércio multilateral não proporciona acesso pleno ao mercado europeu e implica a sujeição a taxas aduaneiras, embora deixe o RU livre para fazer acordos de comércio preferenciais com outros países. Todas as opções alternativas enfrentam um *trade-off* entre manutenção de soberania e benefícios económicos, além de dependerem da concordância da UE. Os benefícios económicos estão relacionados com as condições de acesso ao mercado único e com o seu âmbito bem como, com a incidência de barreiras alfandegárias, assuntos de grande relevância no que toca por exemplo ao sector financeiro do RU ou até para evitar a interrupção de cadeias de fornecimento transeuropeias no sector manufatureiro.

A preferência do RU pela repatriação da soberania tem como preço menores benefícios económicos, uma vez que a maiores benefícios económicos estão associados a maiores níveis de integração, mas requerem também maior partilha ou delegação de soberania. É importante salientar que só a participação no EEE (Espaço Económico Europeu) proporcionaria um comércio bilateral sem barreiras invisíveis (*frictionless trade*). Como é claro da carta de notificação de invocação do Artigo 50 pelo governo britânico, a escolha pela repatriação da soberania tornou o acesso ao mercado único impossível. Não é uma escolha da UE, mas uma consequência lógica das escolhas do RU. Obviamente, o que é verdade para o mercado interno também é aplicável aos outros bens comuns que a UE proporciona. Por outro lado, todas as opções para um relacionamento futuro são limitadas pelos interesses da UE, mas também pelos interesses individuais dos Estados-membros.

Em suma, o RU já quando integrava a UE não participava em duas das áreas de integração de maior importância, nomeadamente o Euro e o espaço Schengen. A participação do RU no projeto europeu estava essencialmente confinada ao mercado interno, mas mesmo aí com fortes reservas à regulação europeia que assegurava o funcionamento do mercado. Nessas condições não fazia de facto sentido ficar na União ou sequer pedir acesso ao EEE e ao mercado interno, como é salientado no próprio pedido de saída do RU. Assim, o governo do RU manifestou a sua determinação relativamente às negociações de saída, em retomar o controlo pleno sobre a imigração da UE e pôr fim à

jurisdição do Tribunal de Justiça sobre as leis britânicas, o que significou necessariamente a autoexclusão do mercado interno (De Grauwe e Ji, 2017).

4.3 Síntese do Acordo de Comércio e Cooperação UE-RU

O Acordo de saída do Reino Unido da Grã-Bretanha e da Irlanda do Norte da União Europeia e da Comunidade Europeia da Energia Atômica (Acordo de Saída), foi negociado e aprovado após a invocação do Artigo 50, concretizando-se a separação formal a 31 de janeiro de 2020. Todavia, só a 24 de dezembro de 2020 é que foi finalmente alcançado um acordo tentativo entre os representantes da União Europeia e do Reino Unido (Acordo de Comércio e Cooperação UE-RU). O Acordo estabeleceu regimes preferenciais em vários domínios como sejam o comércio de bens e serviços, o comércio digital, a propriedade intelectual, a contratação pública, a aviação e os transportes rodoviários, a energia, as pescas, a coordenação da segurança social, a cooperação temática, a participação em programas da União e, a cooperação policial e judiciária em matéria penal.

De acordo com o Jornal Oficial da União Europeia, de forma sucinta, o acordo sobre a saída do Reino Unido da Grã-Bretanha e da Irlanda do Norte da União Europeia e da Comunidade Europeia da Energia Atômica, conhecido como Acordo de Comércio e Cooperação (ACC), estabeleceu o enquadramento para a futura relação económica e comercial do RU com a UE, abrangendo várias áreas, designadamente:

- I. Comércio de bens: O ACC permite o comércio livre de taxas e quotas de bens entre o RU e a UE, sujeito a certas regras de origem e padrões de produtos.
- II. Serviços e investimentos: O ACC prevê o acesso limitado aos mercados de serviços e investimentos um do outro, mas não chegava ao nível de acesso ao mercado que existia quando o RU era um membro da UE.
- III. Pesca: O ACC estabelece um quadro de cooperação no setor da pesca, incluindo o acesso às zonas de pesca um do outro, mas os detalhes dos acordos ainda teriam de ser negociados.
- IV. Mobilidade: O ACC inclui disposições para viagens sem passaporte para estadias de curto prazo, bem como algumas disposições sobre qualificações profissionais.

No geral, o ACC representou uma mudança significativa na relação do RU com a UE, pois encerrava a participação do RU no mercado único e na união aduaneira da UE. O impacto total do ACC na economia do RU e no comércio com a UE ainda não é possível prever, e ambas as partes ainda estão a trabalhar para implementar o acordo e resolver problemas que possam eventualmente surgir. No que diz respeito ao comércio de bens, o ACC permite o comércio livre de taxas e quotas entre o RU e a UE, desde que os produtos atendam a certas regras de origem e padrões de produtos. No entanto, o acesso do RU ao mercado de serviços da UE é limitado em comparação com o que tinha antes de deixar a UE; o ACC, sendo um acordo importante, não é tão abrangente. Ambas as partes concordaram em continuar a negociar e cooperar noutras áreas, incluindo segurança e defesa, energias renováveis, transporte e tecnologia.

Em suma, após deixar a União Europeia, o Reino Unido não é mais considerado um país membro da UE, mas sim um país terceiro em relação à UE. Isso significa que o RU não participa mais nas instituições da UE, como o Parlamento Europeu e a Comissão Europeia, e não tem mais direito a voto nas decisões da UE. Em termos da sua posição geopolítica, o RU continua a ser um país importante e influente a nível mundial, com uma economia forte e uma história rica em cultura e tradição. Como um país terceiro em relação à UE, o RU agora tem a liberdade de tomar decisões e fazer acordos comerciais com outros países fora da UE, mas também enfrenta desafios e incertezas decorrentes de sua saída da UE e da negociação de um novo relacionamento com a UE.

4.4 Os novos acordos entre o Reino Unido e a União Europeia na perspetiva da desglobalização

A saída efetiva (e não apenas oficial) do Reino Unido da União Europeia decorreu no final de 2020, altura em que as partes selaram uma versão tentativa do Acordo de Comércio e Cooperação entre o Reino Unido e a União Europeia, com vista a uma nova relação futura. O objetivo principal era mitigar os efeitos de uma saída sem acordo (“*no deal*”) e estabelecer o futuro das relações naquele contexto. Por parte do Reino Unido, a missão destinada aos diplomatas era estabelecer acordos que trouxessem os benefícios da integração, mas sem os eventuais compromissos de um Estado-membro. Já a ideia da União Europeia era não alienar o Reino Unido, mas sem ceder a concessões que pudessem incentivar novas saídas do bloco. Este cenário de incerteza perdurou até o dia 24 de

dezembro de 2020, altura em que foram celebrados três acordos. Inicialmente, um “Acordo de Comércio e Cooperação”, seguido de um “Acordo de Cooperação Nuclear” e, por fim, um “Acordo sobre Procedimentos de Segurança para Troca e Proteção de Informações Classificadas”. Neste sentido, três tratados passaram a responder pelas relações entre a União Europeia e o Reino Unido.

De acordo com a Aicep Portugal Global (2021), o primeiro acordo – o acordo comercial – foi o mais ambicioso, redigido em mais de 1400 páginas, destacando as necessidades fulcrais entre as partes. Com efeito, a cooperação e o comércio impulsionaram a redação do acordo, que culminou num texto dividido em sete capítulos. A estrutura desse acordo é a seguinte: no primeiro capítulo estão as disposições comuns e institucionais; o segundo capítulo é sobre o comércio; a terceiro retrata a cooperação na aplicação da lei e da justiça criminal; o quarto versa sobre questões temáticas tais como a saúde e cibersegurança; o quinto capítulo é sobre a participação em programas da União; o sexto sobre as soluções de controvérsias; e o sétimo refere-se às disposições derradeiras do Tratado. Na perspetiva da desglobalização, o Reino Unido fica dispensado das obrigações e deveres da União Europeia. Como moeda de troca, deixa de receber os direitos e os benefícios disponíveis da integração europeia.

O afastamento do Reino Unido do mercado único postula que, não fazendo mais parte da União, passa a enfrentar certos obstáculos em disposições aduaneiras no comércio internacional de bens, restrições na prestação e importação de serviços, necessidades de vistos para estadias de longa duração e o afastamento de programas de intercâmbio com a União Europeia como o Erasmus+. Contudo, no que diz respeito às exportações e importações, o novo acordo estabelece a isenção de tarifas aduaneiras, ainda que as transações passem a estar sujeitas a custos administrativos e alfandegários extras, resultantes do exercício dos órgãos de soberania, que tornará mais dispendiosa a compra e venda de bens (Aicep Portugal Global, 2021). Por outro lado, o novo acordo confere ao Reino Unido uma certa autonomia nas políticas aduaneiras, económicas e de circulação de mercadorias e serviços.

O Acordo de Comércio Livre (ACC) entre o Reino Unido e a UE, segundo o UK Parliament (2023), garante a aplicação de direitos aduaneiros e contingentes nulos às mercadorias que circulam entre a UE e o Reino Unido, desde que essas mercadorias cumpram as regras de origem. As regras de origem determinam a "nacionalidade

económica" de uma mercadoria com base na origem dos produtos ou materiais (ou fatores de produção) utilizados na sua produção. Estas regras impedem que as mercadorias fabricadas em países terceiros sejam encaminhadas através do Reino Unido (ou da UE) para evitar o pagamento de direitos aduaneiros de países terceiros.

Para beneficiar da tarifa zero do ACC, as empresas devem demonstrar a origem das suas mercadorias. Um produto é considerado "originário" se for "inteiramente obtido" no Reino Unido e na UE, ou se tiver sido substancialmente transformado num ou em ambos os mercados. É por isso que, tal como noticiado pelo *Financial Times*, as empresas do Reino Unido que reexportam mercadorias de países terceiros com pouca ou nenhuma transformação posterior podem continuar a ser sujeitas a direitos aduaneiros quando negociam com os Estados-Membros da UE.

Deste modo, o Governo do Reino Unido tem vindo a introduzir gradualmente controlos fronteiriços para as importações de mercadorias da UE ao longo de 2021 e 2022 (UK Parliament, 2023). As declarações aduaneiras são agora exigidas para todas as mercadorias importadas. Já a introdução dos restantes controlos nomeadamente, certificação sanitária e controlos sanitários e fitossanitários (SPS) dos produtos agroalimentares, controlos físicos SPS das importações da UE em postos de controlo fronteiriços designados e declarações de segurança e proteção, tudo isto foi adiado em abril de 2022. Contudo, em abril de 2023, o Governo apresentou um projeto de modelo operacional de metas nas fronteiras para todas as importações de mercadorias para a Grã-Bretanha.

Um novo modelo de controlos SPS, baseado no risco, para produtos alimentares, animais e vegetais será implementado a partir do final de 2023. Segundo o UK Parliament (2023), as declarações de segurança e proteção para as importações da UE serão exigidas a partir do final de 2024. Uma Janela Única de Comércio simplificará a forma como os importadores fornecem informações ao governo. Deste modo, a relação entre as partes passa a estar fundada no Direito Internacional, e não de acordo com o Direito da União Europeia, afastando a jurisdição do Tribunal de Justiça Europeu e da legislação da União Europeia nos assuntos do Reino Unido. Este novo paradigma relacional elimina o quadro jurídico integrado. Simultaneamente, o acordo resgata a soberania do Reino Unido sobre as suas zonas de pesca, na área do combate ao crime organizado e ao terrorismo, na

aplicação dos padrões laborais e climáticos, no contexto dos subsídios agrícolas e industriais, e na saúde e segurança social.

Em suma, tendo em conta o AICEP Portugal Global (2021), existem três acordos bilaterais realizados entre o Reino Unido e a UE, bem como cinquenta e cinco tratados comerciais celebrados entre o Reino Unido e diversos países como Canadá, Chile, Japão, México, Suíça, entre outros. Esta situação revela que, apesar dos diversos acordos estabelecidos entre o Reino Unido e UE privilegiarem o comércio livre e a cooperação internacional, estes acordos encontram-se marcados pela desglobalização. A desglobalização poderá ser sentida em virtude dos novos acordos estabelecerem regras em assuntos como as instituições, os programas, as cooperações mútuas, a regulação das exportações e importações, a circulação de pessoas, o exercício da cidadania no âmbito do parlamento europeu, dos vistos, e da permanência no território da outra parte. Em consequência, as alterações criadas pelos novos acordos irão afastar, e não aproximar, as sociedades, as empresas, as instituições, e a integração do Reino Unido à União Europeia.

4.5 O Acordo entre o Reino Unido e a União Europeia sobre a Irlanda do Norte

Após mais de três anos de oficialização do Brexit, o Reino Unido e União Europeia chegaram a um acordo relativamente à aplicação de novas regras comerciais na Irlanda do Norte a 27 de fevereiro de 2023. A Irlanda do Norte é um território britânico e forma o Reino Unido em conjunto com Inglaterra, País de Gales e Escócia, situando-se numa ilha vizinha e fazendo fronteira terrestre com a República da Irlanda, um país independente que integra a UE. Por esta razão, este acordo sobre a Irlanda do Norte veio desbloquear um dos maiores impasses da saída do RU do bloco europeu. De facto, o ex-primeiro-ministro britânico Boris Johnson, que finalizou o processo de saída do bloco europeu, retirou uma cláusula originalmente criada para evitar uma fronteira explícita entre a Irlanda do Norte e a República da Irlanda. O chamado “backstop”, (traduzindo para português: uma fronteira rígida) garantiu assim que não tivessem sido repostos os postos de controlo de passaportes e mercadorias na fronteira entre os dois países. Caso o “backstop” não tivesse sido implementado, ter-se-ia posto em causa o histórico acordo de Belfast, assinado em 1998, para pôr fim ao conflito entre nacionalistas e unionistas na península da Irlanda.

Porém, a figura do “backstop” foi sempre polémica. Muitos apoiantes do Brexit afirmavam que o “backstop” impedia o Reino Unido de realmente cortar relações com a UE. Deste modo, o novo acordo acertado entre Londres e Bruxelas assenta numa solução de compromisso. Os principais pontos do acordo consubstanciam-se no seguinte: os bens do RU destinados à Irlanda do Norte terão uma “faixa verde” sem necessidade de controlo e declaração de exportação; existirá depois uma “faixa vermelha” para bens do RU destinados à UE. Segundo o primeiro-ministro Sunak, os produtos alimentares comercializados em supermercados do RU estarão assim disponíveis nas prateleiras da Irlanda do Norte; será também facilitado o transporte de animais de estimação entre Irlanda do Norte e Reino Unido e; por último, os medicamentos para Irlanda do Norte serão aprovados pela agência reguladora britânica em vez do congénere europeu. Só o tempo dirá se a solução entretanto encontrada para a Irlanda do Norte foi ou não duradoura ou se, pelo contrário, foi a semente de novas divisões – não apenas entre o Reino Unido e a União Europeia, mas também no seio do próprio Reino Unido.

5) O grau de internacionalização do Reino Unido antes e depois do Brexit – uma tentativa empírica

5.1 Modelo de Internacionalização concebido pela Escola de Uppsala

Johanson e Vahlne são os criadores do modelo de internacionalização das empresas, denominado Modelo de Uppsala, que foi o resultado de uma pesquisa realizada na Universidade de Uppsala (Suécia), tendo como base o processo de internacionalização de quatro empresas suecas do ramo de engenharia. O modelo foi divulgado em 1977, através de um estudo intitulado “The Internationalization Process of the Firm - A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments”. O modelo de Uppsala tem como base as decisões das empresas, relacionadas com o seu compromisso face aos mercados externos. A noção de compromisso é aqui entendida como a quantidade de recursos e o interesse que as empresas revelam em relação a determinado mercado, no qual se pretendem estabelecer (Johanson e Vahlne, 1977).

O Modelo de Uppsala sustenta que a incerteza quanto aos mercados estrangeiros está relacionada com a distância entre os países, logo, quanto maior for a distância entre o país de origem e o país estrangeiro, maior o nível de incerteza. Com a globalização, tem-se acentuado a tendência para as empresas se internacionalizarem, designadamente através das exportações, o que suscita o desafio de conceber explicações teóricas, sobre o modo como a internacionalização das empresas influencia o seu desempenho, nomeadamente a sua produtividade, e como esta condiciona a entrada das empresas nos mercados externos. Assim, este modelo traduz uma medida de intensidade da internacionalização de um país e também da sua produtividade.

O modelo de internacionalização de Uppsala tem vindo a evoluir desde que foi proposto nos anos 1970. A falta de conhecimento sobre os mercados externos representava então uma restrição ao processo de internacionalização das empresas, consubstanciando-se numa limitação do modelo (Lemos et al., 2010). Assim, na nova versão, é relevante a ideia de *liability of outsidership*³, que leva à necessidade de constituição de redes de conhecimento nos mercados externos a penetrar. A nova

³ A ideia de *liability of outsidership* encontra-se associada ao principal obstáculo inerente à expansão das empresas para novos mercados (e distantes a nível geográfico), quando os recursos e competências internas da empresa, por si só, são insuficientes para a mesma se expandir para mercados internacionais. (Johanson e Vahlne, 2009)

proposta da Escola de Uppsala passa a considerar a rede de relacionamentos (networks) como um elemento central para a entrada nos mercados estrangeiros.

O modelo da Escola de Uppsala pressupõe que a internacionalização das empresas, seja por exportações ou por investimentos diretos, tem como consequência o crescimento das mesmas. Portanto, a procura de novos mercados de expansão ocorre por uma saturação do mercado doméstico ou do de origem (Hemais e Hillal, 2002). Logo, a internacionalização pode ser definida como um processo crescente e continuado de desenvolvimento das organizações. A internacionalização refere-se aos fluxos como matérias-primas, produtos acabados, serviços, moeda, e ideias e pessoas entre dois ou mais países, através do desenvolvimento de projetos de cooperação com parceiros estrangeiros, ou da comercialização de produtos e serviços noutros países.

De acordo com os investigadores de Uppsala, a incerteza quanto aos mercados estrangeiros está relacionada com a distância psicológica ou psíquica, em termos de desenvolvimento económico, nível educacional, idioma, cultura, sistema político, entre outros. A distância psíquica pode ser definida como a soma dos fatores que interferem no fluxo de informação entre países (Melin, 1992). Assim, a distância psíquica representa o conjunto de fatores que dificultam a perceção dos mercados estrangeiros, mas ao mesmo tempo que possibilitam uma proximidade entre os mercados externos e o mercado nacional. Em suma, estes fatores justificam a escolha dos mercados, sendo que menores distâncias facilitam as decisões.

Segundo o Modelo de Uppsala, as empresas adquirem experiência no mercado doméstico antes de partirem para a procura de mercados externos. As empresas iniciam assim operações internacionais com países mais próximos do ponto de vista cultural e geográfico para, em etapas subsequentes, destinarem as suas operações externas para países cultural e geograficamente mais distantes. Inicialmente as empresas passam a fazer uso da exportação tradicional para, posteriormente, se movimentarem de forma gradual, utilizando outros modos operacionais mais complexos e exigentes, como o estabelecimento de subsidiárias (Larimo, 2003).

A confiança gerada a partir da internacionalização das empresas convence as mesmas a partilharem informações, promovendo a construção de expectativas comuns, e é especialmente importante em situações de incerteza. Da mesma forma, as

oportunidades deverão surgir como consequência do conhecimento privilegiado, que dois ou mais parceiros comerciais desenvolvem durante uma interação. Por esta razão, afirmam que o processo de desenvolvimento de oportunidades é semelhante ao processo de internacionalização, e ao processo de desenvolvimento de relacionamentos (Chiavegatti e Turolla, 2011). Contudo o Brexit mostra o afastamento desta tendência, uma vez que promove a incerteza nos mercados e diminui a confiança nas transações comerciais.

Assim, o mecanismo de internacionalização do modelo de Uppsala traduz-se no aumento do conhecimento do mercado que promove a redução da incerteza e um compromisso mais forte (Lemos et al., 2010). Trata-se de evidenciar o papel central do modelo de Uppsala, para o equilíbrio do conhecimento e empenho empresariais, sob o ponto de vista da gestão dos riscos de internacionalização das empresas (Lemos et al., 2010). A discussão sobre o papel do risco e a fórmula de risco no modelo de internacionalização de Uppsala é importante para a compreensão do modelo. No modelo de Uppsala, o risco pode ser traduzido pela expressão matemática:

$$R_i = C_i \times U_i$$

Onde (R_i), representa a situação de risco existente no mercado, (C_i) é a função do produto do compromisso existente no mercado e, (U_i) as incertezas existentes no mercado. O índice (i) caracteriza um determinado mercado. As possíveis consequências negativas do modelo são demonstradas no lado do compromisso (C_i) da equação (Lemos et al., 2010). O conceito de risco compreende várias dimensões e não se limita a um único mercado, uma vez que pode ser parte de uma concentração do risco de todos os mercados onde a empresa opera. Quando a incerteza tende para infinito, o compromisso da empresa tende para zero e vice-versa. A forma da curva adotada mostra a substituição imperfeita entre as variáveis “C” e “U”. A curva de risco só será tangente ao eixo referencial no infinito.

Os estudos de Vernon (1971) evidenciam que a internacionalização pode ser medida através do indicador FSTS (vendas no exterior sobre vendas totais), que compara o desempenho de empresas internacionalizadas com o desempenho das empresas que operam apenas no espaço geoeconómico nacional. Em suma, Sullivan (1994) constrói uma combinação linear de itens precedida por uma análise fatorial, que auxilia a

identificação das variáveis mais significativas para a estimação do grau de internacionalização, mais precisamente:

$$DOI_{INTS} = FSTS + FATA + OST S + PDIO + TIMIE$$

Onde, DOI_{INTS} corresponde ao grau de internacionalização e as restantes variáveis, $FSTS = \frac{VENDAS\ EXTERNAS}{VENDAS\ TOTAIS}$, $FATA = \frac{ATIVOS\ NO\ EXTERIOR}{ATIVOS\ TOTAIS}$, $OSTS = \frac{SUBSIDIÁRIAS\ NO\ EXTERIOR}{TOTAL\ DE\ SUBSIDIÁRIAS}$, o $PDIO$ traduz-se na dispersão psíquica das operações internacionais, e o $TIMIE$ na experiência internacional da gestão de topo da empresa.

Assim, o indicador FSTS é obtido a partir das vendas no mercado externo, como percentagem das vendas totais da empresa; o FATA a partir dos recursos da empresa no exterior como percentagem dos recursos totais da empresa e; o OST S a partir do número de subsidiárias no estrangeiro em relação ao número total de subsidiárias da empresa. Por outro lado, as restantes variáveis são obtidas de outra forma. O PDIO é um critério utilizado por Sullivan obtido a partir dos trabalhos de Sullivan (1994), que atribuem às subsidiárias diferentes pesos, dependendo da sua localização. Presume-se que quanto maior for a dispersão geográfica das subsidiárias, maior será a dispersão psíquica das operações internacionais. Já a experiência internacional da gestão de topo (TIMIE) é obtida a partir da análise do historial da empresa em atividades internacionais e através da experiência dos executivos a nível internacional.

A escolha do Modelo Uppsala desenvolvido inicialmente por Johanson e Vahlne (1977) justifica-se pela utilização do indicador DOI_{INTS} , que constitui uma medida do grau de internacionalização de um país. Esta medida vai ao encontro do objeto desta dissertação: avaliar o impacto do Brexit no comércio internacional do Reino Unido. Estudos posteriores, tais como Dunning e Lundan (2008), têm também proposto outros critérios para melhor operacionalização do modelo, nomeadamente a inclusão de: i. número e dimensão das subsidiárias que determinado país controla no estrangeiro; ii. número de países em que desenvolve atividades de valor acrescentado; iii. proporção dos seus ativos, receitas, das filiais no estrangeiro; iv. grau de internacionalização do corpo de gestão das empresas; v. extensão da internacionalização das atividades com elevado valor acrescentado, por exemplo, de investigação e desenvolvimento (I&D); e vi. extensão e estrutura das vantagens sistêmicas que decorrem do controle sobre uma rede de atividades económicas em vários países.

Através da variação do grau de internacionalização de um país é possível retirar conclusões acerca do perfil da sua economia, bem como à relação que aquele exibe face ao exterior. No caso concreto do Reino Unido e da União Europeia, se o grau de internacionalização diminuir no pós-Brexit significa que a economia britânica deixou de estar voltada para o exterior. Este efeito poderá dar-se pela diminuição das exportações ou pela diminuição do investimento direto estrangeiro (IDE) realizado pelas empresas britânicas no exterior. Transportando isto para o modelo de Uppsala, traduzir-se-ia na redução dos indicadores FSTS e FATA, OSTs, respetivamente. Por outro lado, caso o cenário anteriormente descrito não seja verificado ou, verificando-se até o oposto, isto é, um maior grau de internacionalização da economia britânica, então, poderá significar que o Brexit não teve impacto significativo nas relações comerciais do Reino Unido com o exterior, nem que teve um impacto substancial no comércio internacional.

5.2 Operacionalização do Modelo e Análise dos Resultados

Na abordagem empírica desta dissertação, foi utilizada uma amostra aleatória de 98 empresas britânicas, cotadas nos mercados financeiros e identificadas através dos seus respectivos códigos ISIN (“International Securities Identification Numbers”), ao longo do período 2011-2021, colhida a partir do servidor Orpheus. Para as 98 empresas selecionadas, num universo total superior a 1.600 empresas, foram obtidos dados anuais relativos às variáveis FSTS e FATA, referentes às vendas ao exterior e aos ativos detidos no exterior, respetivamente, conforme o modelo de Uppsala. Todavia, para a variável OSTTS, referente às subsidiárias de cada empresa no total de subsidiárias de todo o universo considerado, apenas estavam disponíveis dados por empresa, mas não por ano. Foi assim assumida a estabilidade do perímetro empresarial ao longo do período de análise, tendo também sido assumido que as empresas selecionadas seriam representativas de todo o universo de empresas disponíveis na base de dados original.

Foram ainda realizadas outras adaptações ao modelo original de Uppsala, em face da limitação dos dados disponíveis. Recorde-se que o modelo original de Uppsala (1977) foi desenvolvido a partir de casos de estudo, envolvendo então apenas quatro empresas, para as quais terá sido possível obter informação que na versão do modelo simples adotado nesta dissertação não estava disponível. Assim, decidiu-se pela supressão das variáveis PDIO e TIMIE, embora por motivos diferentes. No que respeita à variável PDIO, a fim de substituir a ausência de informação relativa à proximidade geográfica das subsidiárias de cada empresa, optou-se alternativamente por utilizar a localização geográfica dos cinco principais parceiros comerciais do Reino Unido. Porém, ao longo do período 2011-2021, as posições relativas dos cinco principais parceiros comerciais do Reino Unido, encabeçados pela Alemanha, permaneceram sempre inalteradas, pelo que se considerou irrelevante a sua inclusão no indicador DOI_{INTS} final. Por fim, quanto à variável TIMIE, referente à experiência internacional da gestão de topo das empresas analisadas, novamente por falta de dados, foi também abandonada.

Ano	[(DOI)]_INTS	Taxa de variação em %
2011	111,01	-
2012	101,13	-8,89%
2013	98,89	-2,22%
2014	102,05	3,21%
2015	101,03	-1,00%
2016	102,15	1,11%
2017	103,33	1,16%
2018	104,97	1,10%
2019	104,91	0,42%
2020	105,40	0,47%
2021	102,83	-2,44%

Figura 7: Grau de Internacionalização do RU de 2011 a 2021.

Elaboração própria.

A adaptação simplificada do modelo de Uppsala utilizada nesta dissertação, não obstante as suas manifestas limitações, sugere que terá ocorrido uma redução do grau de internacionalização da economia britânica em antecipação do Brexit (entre 2011 e 2015), seguida de uma (menor) recuperação do grau de internacionalização da mesma imediatamente após o Brexit (2016 a 2021). Os resultados obtidos evidenciam também um possível impacto que a pandemia Covid-19 terá tido sobre a participação das empresas britânicas no comércio internacional, sobretudo em 2021 – que, para além da pandemia, coincidiu também com a entrada em vigor do Acordo de Comércio e Cooperação entre o Reino Unido e a União Europeia que, de forma efetiva, mas incompleta, selou o Acordo de Saída de 2020. Ou seja, globalmente, é possível afirmar-se que o Brexit, em particular os receios sobre o mesmo, poderá ter contribuído para a retração do grau de internacionalização da economia britânica, mas é incerto afirmar-se que o Brexit tenha depois produzido os efeitos que os seus apoiantes esperariam.

Em suma, o grau de internacionalização de uma economia será sensível às alterações políticas, económicas e sociais ocorridas em cada país. Contudo, importa ainda referir que no que toca aos impactos do Brexit sobre o comércio internacional, em particular sobre as empresas britânicas presentes no exterior, a prazo, os efeitos finais acabarão por depender da estabilidade e da permanência do acordo alcançado com a União Europeia, bem como das relações comerciais que futuramente o Reino Unido for capaz de estabelecer com outras regiões e blocos económicos que não a União Europeia.

6) Conclusão

O objetivo principal desta dissertação foi contextualizar a temática do Brexit, definir e descrever os possíveis cenários, bem como antecipar o futuro relacionamento do Reino Unido com a União Europeia.

Conclui-se que o processo do Brexit é provavelmente um dos maiores desafios alguma vez sentido não só pelo Reino Unido, mas também pela União Europeia, pois foi a primeira vez que a União Europeia viu reduzida a sua dimensão, aumentando a incerteza sobre o processo de construção europeia e fomentando o euroceticismo. O Reino Unido representava uma forte influência económica e política nas decisões do bloco europeu, de alguma forma contrabalançando a influência exercida pelos maiores países continentais. Deste modo, foi importante contextualizar primeiro a história da União Europeia, sobretudo a adesão do Reino Unido às instâncias comunitárias na Europa, percebendo-se assim que as inseguranças dos britânicos, que acabariam depois por impulsionar o Brexit, não seriam recentes. De seguida, distinguiram-se os diferentes cenários de saída do Reino Unido, designadamente, os cenários de “Hard Brexit”, “Soft Brexit” e o “No-deal” (Brexit).

As diferentes hipóteses de relacionamento entre o Reino Unido e a União Europeia deverão vir a influenciar de forma distinta a evolução do comércio internacional do Reino Unido. No cenário de Hard Brexit, as relações comerciais entre os dois blocos económicos deverão regredir substancialmente, uma vez que, com elevada probabilidade, serão erigidas barreiras e obstáculos ao comércio entre ambos. Por sua vez, o Soft Brexit representa o cenário no qual o Reino Unido abandona a União Europeia, mas em que são mantidas relações comerciais bastante próximas, beneficiando de condições especiais de acesso ao Mercado Comum da União Europeia. Neste cenário, poderiam ser preservadas, de alguma forma, as liberdades fundamentais de circulação de pessoas, serviços, capitais e bens entre o Reino Unido e a União Europeia. Por fim, o cenário de No-deal constitui um cenário do Brexit caracterizado pelo abandono do Reino Unido da União Europeia sem qualquer acordo. Neste último cenário, a exemplo do Hard Brexit, as repercussões seriam porventura nefastas para o Reino Unido, uma vez que o comércio entre as partes passaria a reger-se pelas normas da OMC, tendo o Reino Unido de enfrentar barreiras diversas para aceder ao Mercado Comum da União Europeia.

Numa perspetiva temporal, estima-se que as consequências associadas ao Brexit sejam distintas em função do prazo decorrido, produzindo assim alterações não só económicas e financeiras no imediato, mas também alterações de natureza estrutural cujo efeito apenas será visível a muito longo prazo. Entre estas, destacam-se a redução gradual de investimento, a perda de atratividade externa para efeito de IDE, a menor permeabilidade à difusão de ideias e conhecimentos, bem como a deterioração da qualidade de gestão das empresas. Estas serão algumas das consequências que o Reino Unido poderá enfrentar a prazo, porque à medida que tiver decorrido mais tempo após o Brexit tender-se-á a perder a proximidade, formal e informal, ao mercado comum da União Europeia, no que, porventura, constituía a principal vantagem de pertença do Reino Unido à União Europeia.

Referências

- Aicep Portugal Global. (2021). *Portugal e o Reino Unido: Os impactos do Brexit*. Acedido a 13 de março de 2023, disponível em: www.portugalglobal.pt
- Aiginger, K., & Vogel, J. (2015). Competitiveness: From a Misleading Concept to a Strategy Supporting Beyond-GDP Goals. *Competitiveness Review*, Vol. 25 No. 5 497–523. <https://doi.org/10.1108/CR-06-2015-0052>
- Algan, Yann, et al. "The European Trust Crisis and the Rise of Populism." *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. 2017 no. 2, 2017, p. 309-400. *Project MUSE*, doi:10.1353/eca.2017.0015
- Anderson, J. E. (2011). The gravity model. *Annual Review of Economics*, (pp. 133–160).
- António, M., & Pereira, M. (2017). *Relação entre o grau de internacionalização e a produtividade nas maiores empresas brasileiras*.
- Armstrong, A. (2016). *Brexit beckons: Thinking ahead by leading economists*. Journal of Business and Management Sciences. Vol. 6 No.1, 12-15 DOI: 10.12691/ JBMS-6-1-3
- Arnorsson, A., & Zoega, G. (2018). On the causes of Brexit. *European Journal of Political Economy*, 55, 301–323. <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2018.02.001>
- Baier, S. L., Jeffrey H. Bergstrand, Peter Egger, & Patrick A. McLaughlin. (2008). "Do Economic Integration Agreements Actually Work?" Issues in Understanding the Causes and Consequences of the Growth of Regionalism. *World Economy*, 31, 461–497.
- Baldwin, R., & Wyplosz, C. (2022). *EBOOK The Economics of European Integration 7e*. McGraw Hill.
- Brakman, S., Garretsen, H., & Kohl, T. (2018a). Consequences of Brexit and options for a 'Global Britain. *Regional Science*, 55–72.
- Brakman, S., Garretsen, H., & Kohl, T. (2018b). Consequences of Brexit and options for a 'Global Britain.' *Papers in Regional Science*, 97(1), 55–72. <https://doi.org/10.1111/pirs.12343>
- Britain Stronger In Europe*. (2016). Acedido a 25 de novembro de 2022, disponível em: <https://nawo.org.uk/wp-content/uploads/2016/01/Britain-Stronger-In-Europe-Key-Briefings.pdf>
- Centre for Cities*. (2017). Acedido a 14 de março de 2023, disponível em: <https://www.centreforcities.org/publication/cities-outlook-2017/>
- Chiao, Y.-C., & Yang, K.-P. (2011). Internationalization, intangible assets and Taiwanese SMEs' performance: Evidence of an Asian newly industrialized economy. *African Journal of Business Management*, 5(3), 641–655.
- Chiavegatti, D., & Turolla, F. A. (2011). *Risco no modelo de internacionalização de Uppsala Risk in the Uppsala Internationalization Model*. *Revista Organizações em Contexto*, 7(13), 129-156.
- Chris Giles. (2022, November 30). *Brexit and the economy: the hit has been 'substantially negative.'* Acedido a 5 de janeiro de 2023, disponível em: *Financial Times* <https://www.ft.com/content/e39d0315-fd5b-47c8-8560-04bb786f2c13>

- Comissão Europeia. (2023). *Regimes de qualidade*. Retrieved January 20, 2023. Acedido a 24 de janeiro de 2023, disponível em: https://agriculture.ec.europa.eu/farming/geographical-indications-and-quality-schemes/geographical-indications-and-quality-schemes-explained_pt
- Conselho da União Europeia. (2019). Acedido a 5 de janeiro de 2023, disponível em: <https://www.consilium.europa.eu/pt/council-eu/>
- Correia, Carolina. (2015). *Medidas técnicas ao comércio internacional: facilitadoras do comércio ou barreiras não tarifárias?* vol 24 Nº 1 e 2 jul/dez 2015
- Costa, B. J. A. (2019). *As implicações de diferentes modelos de relacionamento comercial do Reino Unido com a UE no pós-Brexit* (Doctoral dissertation, Universidade do Minho (Portugal)).
- Costa, R., & Machin, S. (2019). *A series of background briefings on the policy issues in the June 2017 UK General Election Real Wages and Living Standards in the UK CEP ELECTION ANALYSIS Real Wages and Living Standards in the UK*.
- De Grauwe, P., & Ji, Y. (2017). GOVERNING A SUSTAINABLE EUROZONE. *Rivista Internazionale Di Scienze Sociali*, 173–194.
- Devlin, C., Bolt, O., Patel, D., Harding, D., Hussain, I., & Office, H. (2014). *Impacts of migration on UK native employment: An analytical review of the evidence*. SBN 978-1-78246-330-6
- Dhingra, S., Huang, H., Ottaviano, G., Paulo Pessoa, J., Sampson, T., & Van Reenen, J. (2017). The costs and benefits of leaving the EU: trade effects. *Economic Policy*, 32(92), 651-705.
- Dhingra, S., Ottaviano, G., Rappoport, V., Sampson, T., & Thomas, C. (2018). UK trade and FDI: A post-Brexit perspective. *Papers in Regional Science*, 97(1), 9–24. <https://doi.org/10.1111/pirs.12345>
- Directorate-General for Internal Market, I. E. and Sme. (European C. (2020). *European innovation scoreboard 2020*.
- Dunning, J. H., & Lundan, S. M. (2008). *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Addison-Wesley.
- Dustmann, C., Frattini, T., & Preston, I. P. (2013). The effect of immigration along the distribution of wages. *Review of Economic Studies*, 80(1), 145–173. <https://doi.org/10.1093/restud/rds019>
- Dustmann, Christian., & CEPR. Centre for Economic Policy Research (London). (2017). *Europe's trust deficit: causes and remedies*. CEPR. Centre for Economic Policy Research.
- Erken, H., Hayat, R., Prins, C., Heijmerikx, M., & Vreede, I. (2018). Measuring The Permanent Costs of Brexit. *National Institute Economic Review*, 244, 46–55.
- EU, P. (2020). European innovation scoreboard 2020. *Human resources*, 91(94.7), 105-1.
- European Commission. (2020b). *Horizon 2020. 2014-2020*. Acedido a 10 de dezembro de 2022, disponível em: https://research-and-innovation.ec.europa.eu/funding/funding-opportunities/funding-programmes-and-open-calls/horizon-2020_en
- European Commission. (2022). *European Innovation Scoreboard 2022*. Acedido a 10 de dezembro de 2022, disponível em: https://research-and-innovation.ec.europa.eu/statistics/performance-indicators/european-innovation-scoreboard_en

- European Union Committee (2021). *EUR-Lex Acesso ao direito da União Europeia*. Acedido a 19 de dezembro de 2022, disponível em: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32021D0393>
- Felbermayr, G. (2019). *Brexit: A Hard-but-Smart Strategy and its Consequences*.
- Figueira-de-Lemos, F., Johanson, J., & Vahlne, J. E. (2011). Risk management in the internationalization process of the firm: A note on the Uppsala model. *Journal of World Business*, 46(2), 143-153.
- Fontes, G. L. (2021). *Pontifícia universidade católica do rio de janeiro departamento de economia monografia de final de curso reino unido e união europeia: do sonho de uma completa integração ao brexit*.
- Fundo Monetário Internacional. (2009). Acedido a 17 de fevereiro de 2023, disponível em: www.imf.org
- Gadret, E. T., & Rodriguez, M. V. (2009). O princípio da transparência e seu efeito sobre a competitividade: superando barreiras técnicas e de informação ao comércio – *Atlas 2009*. 207-217.
- Gowen, R. (2018). *Separation anxiety: European influence at the UN after Brexit*. *European Council on Foreign Relations*. 147(1), 171-184.
- Hatzichronoglou, T. (1997). *Revision of the high-technology sector and product classification*. <https://doi.org/10.1787/134337307632>
- Hemais, C. A., & Hillal, A. (2002). *O processo de internacionalização da firma segundo a escola nórdica*.
- Hennessy, A. (2014). Redesigning financial supervision in the European Union (2009–2013). *Journal of European Public Policy*, 21(2), 151-168.
- House of Lords European Union Committee. (2019). *Beyond Brexit: trade in services*. Acedido a 16 de dezembro de 2022, disponível em: <http://www.parliament.uk/hleu>.
- INE PIB per capita. (2020). Acedido a 4 de outubro de 2022, disponível em: https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpgid=ine_tema&xpid=INE&tema_cod=1312
- Johanson e J, & Vahlne JE. (2009). “The Uppsala internationalization process model revisited: from liability of foreignness to liability of outsidership. *Journal of International Business Studies*, 40, 1411–1431.
- Johanson, J., & Vahlne, J. E. (1977). The internationalization process of the firm – a model of knowledge development and increasing foreign market commitments. *Journal of International Business Studies*, 8(1), 23–32.
- Johnston, N. (2019). Leadership Elections: Conservative Party. *Briefing paper of House of Commons Library.–No SN01366.–2019.–26 p.*
- Jornal Oficial da União Europeia. (2020). *Acordo sobre a saída do reino unido da Grã-Bretanha e da Irlanda do norte da união europeia e da comunidade europeia da energia atômica preâmbulo a união europeia e a comunidade europeia da energia atômica e o reino unido da Grã-Bretanha e da Irlanda do Norte*.
- Kahnert, F., Richards, P., Stoutjesdijk, E., & Tomopoulos, P. (1969). *Economic Integration Among Developing Countries*.

- Ketels, C. (2015). *Competitiveness and clusters: implications for a new European growth strategy* (No. 84). WWWforEurope Working Paper.
- Kowalski, A. M. (Ed.). (2018). *Brexit and the Consequences for International Competitiveness*. Springer.
- Krugman, P. R. (1979). Increasing returns, monopolistic competition, and international trade. *Journal of International Economics*, 469–479.
- Larimo, J. (2003). Internationalisation of SMEs: Two Case Studies of Finnish Born Global Firms. *Learning in the Internationalisation Process of the Firms*.
- Leopoldo, S. (2019). *Universidade do vale do rio dos sinos-unisinos unidade acadêmica de graduação curso de ciências econômicas marcos vinícios dos santos soares análise do impacto econômico do rompimento do reino unido com a união europeia (brexit) por meio do modelo de equilíbrio geral computável*.
- Liberto, D. (2019). *Hard, Soft, On Hold or No-deal: Brexit Outcomes Explained*.
- Lima Filho, D. O., Sproesser, R. L., & Novaes, A. L. (2005). *Barreiras não tarifárias: uma relação com as mudanças no comportamento do consumidor mundial*.
- Magnoli, D. (1994). *União Europeia história e geopolítica*. Editora Contexto.
- McCombie, J. S. L., & Spreafico, M. R. M. (2018). Brexit and its possible implications for the UK economy and its regions: A post-Keynesian perspective. *Papers in Regional Science*, 97(1), 133–149. <https://doi.org/10.1111/pirs.12338>
- McGrattan, E. R., & W. A. (2017). The Impact of Brexit on Foreign Investment and Production. *Federal Reserve Bank of Minneapolis Research Department Staff Report*, 542.
- Mcnabb, C. V. (2018). *A saída do Reino Unido da União Econômica e Monetária Europeia (Brexit): Uma avaliação a partir das crises recentes e da instabilidade interna do bloco*.
- Megiato, E. I., Massuquetti, A., & Azevedo, A. F. Z. (2019). *(Des)Integração comercial: impactos do Brexit*.
- Melin, L. (1992). Internationalization as a strategy process. *Strategic Management Journal*, 13, 99–118.
- Melitz, M. (2003). *The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity*.
- Michels Karen Forneck Cardoso, Massuquetti, A., & Azevedo, A. F. Z. (2019). *Da Alemanha aos países do Leste Europeu: a similaridade do perfil de exportação do Brasil para a União Europeia*.
- Minford, P., Gupta, S., Le, V., Mahambare, V., & Xu, Y. (2015). *Should Britain leave the EU? An economic analysis of a troubled relationship*.
- Nicholas, C. (2016). *The Growth Effects of EU Membership for the UK: Review of the evidence Global Perspectives Series: Paper 7 NICHOLAS CRAFTS ABOUT THE SERIES CAGE and Social Market Foundation (SMF) policy briefings in the Global Perspectives*. www.warwick.ac.uk/cage
- Norton, W. (2017). Mitigating the impact of tariffs on UK-EU trade.
- O’Grady, S., & Lane, H. W. (1996). The psychic distance paradox. *Journal of International Business Studies*, 27(2), 22–29.

- Oliver, T. (2018). *Understanding Brexit: a concise introduction*. Bristol: Policy Press.
- Patel, O., & Renwick, A. (n.d.). *UCL Constitution Unit Briefing Paper Brexit: The Consequences for Other EU Member States How do other EU member states view Brexit?*
- PwC. (2016, March). *Leaving the EU: Implications for the UK economy*.
- Riley, A., & Chilés, F. (2016). *Europe is at an Inflexion Point of Danger*.
- Rothaermel, F. T., & Hill, C. W. (2005). Technological discontinuities and complementary assets: A longitudinal study of industry and firm performance. *Organization Science*, 16(1), 52-70.
- Sampson, T., Dhingra, S., Ottaviano, G., & Van Reenen, J. (2016). Economists for Brexit: A critique. *BREXIT 2016*, 81.
- Sampson, T. (2017a). Brexit: The economics of international disintegration. *Journal of Economic Perspectives*, 31(4), 163–184. <https://doi.org/10.1257/jep.31.4.163>
- Sampson, T. (2017b). Brexit: The economics of international disintegration. *Journal of Economic Perspectives*, 31(4), 163–184. <https://doi.org/10.1257/jep.31.4.163>
- Sandhu, S. (2019). *What is a No-deal Brexit? Consequences of the UK leaving the EU without a deal*.
- Soares, M. V. dos S. (2019). *Universidade do vale do rio dos sinos-unisinos unidade acadêmica de graduação curso de ciências econômicas marcos vinícios dos santos soares análise do impacto econômico do rompimento do reino unido com a união europeia (brexit) por meio do modelo de equilíbrio geral computável*.
- Springford, J. (2015). *Disunited kingdom: Why 'Brexit' endangers Britain's poorer regions*. Centre for European Reform. U.
- Sullivan, D. (1994). Measuring the Degree of Internationalization of a Firm. *Journal of International Business Studies*, 25(2), 325–342.
- Sznajderska, A. (2018). Brexit and Sterling Depreciation: Impact on Selected Economies. In arkadiusz michał kowalski (ed.), *brexit and the consequences for international competitiveness* (pp. 314–326).
- TheCityUK about the uk as an international financial centre 2020*. (2020). www.thecityuk.com
- Thissen, M. (2020). *European NUTS 2 regions: construction of interregional trade-linked Supply and Use tables with consistent transport flows JRC Working Papers on Territorial Modelling and Analysis No 01/2019*. <https://ec.europa.eu/jrc>
- UK Parliament. (2023, May 12). *New customs rules for trade with the EU*. Acedido a 15 de maio de 2023, disponível em: <https://hansard.parliament.uk/lords/2023-05-12>
- Unctad. (2022). *World Investment Report 2022: International tax reforms and sustainable investment*.
- Ventorini, A. R. de O., & Azevedo André Filipe Zago. (2018). *Os efeitos da aliança do pacífico sobre o comércio e o bem-estar da região e do Mercosul*.
- Weresa, M. A. (2014). Innovation, Human Capital, and Trade Competitiveness: How Are They Connected and Why Do They Matter? *Switzerland: Springer International Publishing*.
- White, D. (2019). *What is a No Deal Brexit? How you will be affected if the UK exits the EU with no deal*.

WHY vote leave. In: WHY vote leave. (2019). Acedido a 21 de janeiro de 2023, disponível em: http://www.voteleavetakecontrol.org/why_vote_leave.html

World Bank Group Trade & Competiveness Global Practice. (2016). *Trade and Investment Implications of Brexit.*

Wyman, O. (2021). *Relatório da Oliver Wyman: Impacto do Brexit em Portugal.* Acedido a 13 de março de 2022, disponível em: <https://www.oliverwyman.com/our-expertise/insights/2016/dec/oliver-wyman-risk-journal/emerging-risks/brexit.html>