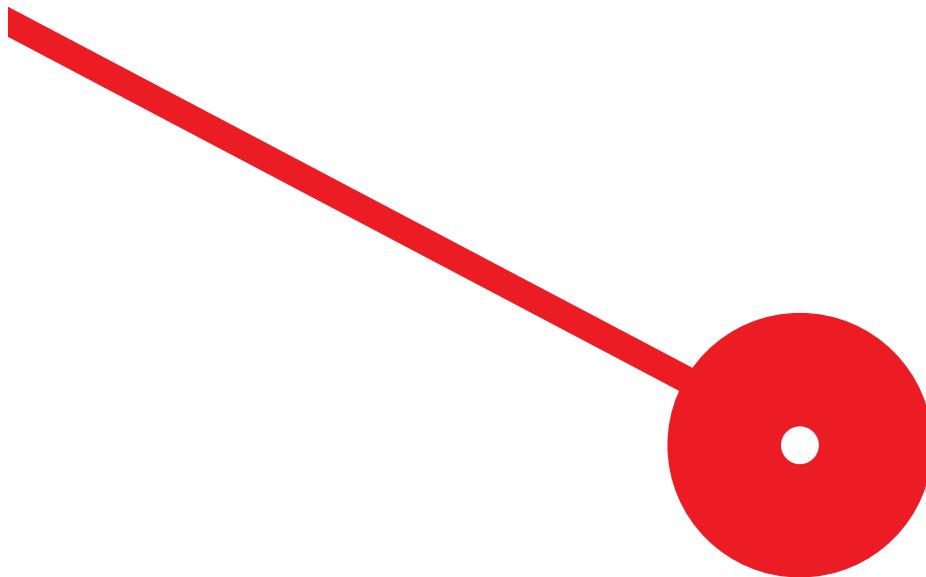




O impacto do *Brexit* em Portugal: Um estudo de caso sobre o Vinho do Porto

Gabriel Cardoso Vieira

10/2022

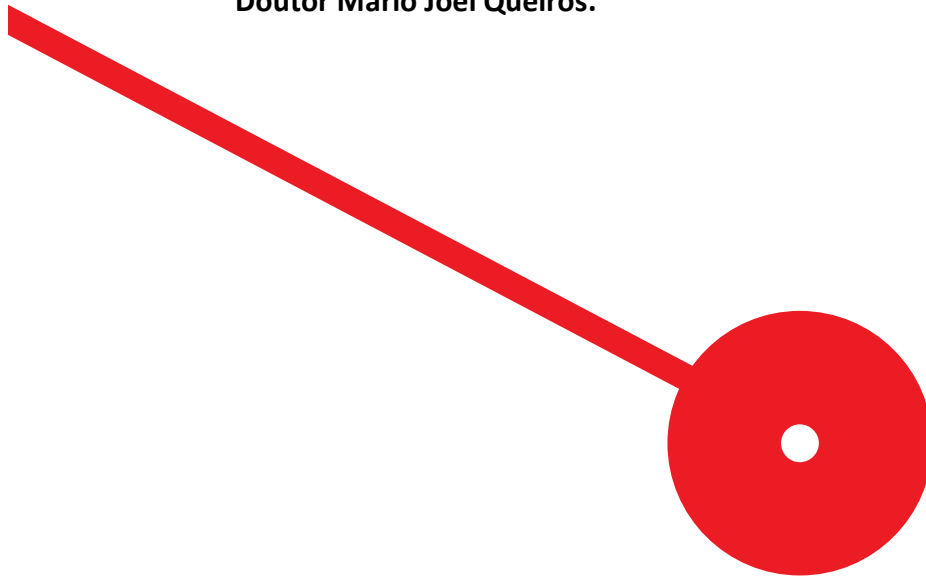




O impacto do *Brexit* em Portugal: Um estudo de caso sobre o Vinho do Porto

Gabriel Cardoso Vieira

Dissertação de Mestrado apresentado ao Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto para a obtenção do grau de Mestre em Contabilidade e Finanças, sob a orientação do Professor Doutor Mário Joel Queirós.



RESUMO

A saída do Reino Unido (RU) da União Europeia (UE) originou uma incerteza no futuro político e económico do país e do mundo. Devido à forte vinculação inerente ao passado histórico entre Portugal e o RU, a presente dissertação apresenta como principal objetivo a análise do impacto do *Brexit* nas transações relacionadas com o setor vitivinícola, nomeadamente relativas ao Vinho do Porto, através do estudo sobre a Associação das Empresas de Vinho do Porto (AEVP). A motivação para esta investigação advém do facto de nenhum país ter equacionado e efetivamente cessado o seu vínculo com a UE, acontecimento que gerou agitação em todo o mundo. Tendo por base uma metodologia mista, quantitativa e qualitativa, foram obtidas informações acerca das exportações referentes aos períodos pré e pós *Brexit*: 2015 a 2020 e 2021, respetivamente. Observando os resultados alcançados, pode constatar-se um aumento significativo das exportações de Vinho do Porto para o RU, no ano após o referendo (2017), justificado pela ainda indefinição dos acordos comerciais. Na fase posterior ao *Brexit* (2021), denota-se, ao contrário do esperado, que as exportações de Vinho do Porto para o RU se encontram numa fase crescente, o que revela que este tipo de exportações apresenta pouca sensibilidade face às alterações provocadas pelo *Brexit*.

Palavras-chave: *Brexit*, Portugal, Reino Unido, Vinho do Porto.

ABSTRACT

The United Kingdom's exit from the European Union has created uncertainty in the political and economic future of the country and the world. Due to the strong historical ties between Portugal and the United Kingdom, this dissertation presents as his main objective the analysis of the *Brexit* impact on the transactions related to the wine industry, namely related to Port Wine, through the study of the AEVP. The motivation for this research comes from the fact that no country has equated and effectively ceased its ties with the European Union, an event that has generated unrest around the world. Based on a mixed methodology, quantitative and qualitative, information was gathered about exports for the pre and post *Brexit* periods: 2015 to 2020 and 2021, respectively. Observing the results achieved, one can see a significant increase in Port Wine exports to the UK in the year after the referendum (2017), justified by the still undefined trade agreements. In the post-*Brexit* phase (2021), it can be seen, contrary to expectations, that Port Wine exports to the UK are on the rise, which shows that this type of exports have little sensitivity to the changes caused by *Brexit*.

Keywords: *Brexit*, Portugal, United Kingdom, Port Wine.

AGRADECIMENTOS

A realização de uma dissertação significa que uma etapa da nossa vida está a chegar ao fim e conseqüentemente uma outra etapa está para começar.

E nunca se chega ao fim de uma etapa sozinho, pelo que gostaria de agradecer a toda a gente que participou nesta fase importante da minha vida.

Um grande obrigado aos meus pais, Maria José e Rui Jorge, por todo o apoio, educação, confiança, tolerância e por me terem sempre motivado em ser uma pessoa melhor.

Um obrigado a todos os meus amigos que me apoiaram e ajudaram a ultrapassar este grande passo da minha vida, em especial ao Renato, à Ângela, à Bruna e ao João, que são incríveis.

Um obrigado ao meu orientador, Professor Doutor Mário Queirós, por ter aceitado orientar-me, pela sua disponibilidade, apoio e acreditado em mim para a realização desta dissertação.

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

AEVP – Associação das Empresas de Vinho do Porto

CE – Comissão Europeia

DOP – Denominação de Origem Protegida

IVDP – Instituto dos Vinhos do Douro e Porto

MU – Mercado Único

OMC – Organização Mundial do Comércio

RDD – Região Demarcada do Douro

RU – Reino Unido

UA – União Aduaneira

UE – União Europeia

ÍNDICE

Resumo.....	i
Abstract	ii
Agradecimentos	iii
Lista de siglas e abreviaturas	iv
Índice.....	v
Índice de figuras	vi
Índice de Tabelas	vii
1. Introdução.....	1
1.1 Relevância e identificação do problema	2
1.2 Objetivos da investigação.....	3
1.3 Metodologia de investigação.....	4
2. Revisão da literatura	5
2.1 A saída do RU da UE.....	6
2.2 Portugal, RU e o Mercado Europeu.....	12
2.3 A decisão sobre o <i>Brexit</i>	15
2.4 Exportações e importações.....	18
3. Estudo Empírico	23
3.1 Definição da amostra	24
3.2 Quantidade e vendas	27
3.3 Entrevista.....	32
4. Resultados	36
4.1 Análise e discussão dos resultados	37
5. Conclusões	41
6. Referências bibliográficas	44
7. Anexos	49
Anexo I - Directiva 2006/112/CE do Conselho de 28 de novembro de 2006 relativa ao sistema comum do imposto sobre o valor acrescentado, Ponto nº. 2, Artigo 1º.....	50
Anexo II – Modelo de autocertificação para os vinhos importados.....	51

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 - Taxas de câmbio libra/euro e libra/dólar – Média mensal (2010-01 a 2019-04) ..2	
Figura 2 - Imposto sobre o rendimento nas empresas, de 1979 a 20179	
Figura 3 - Evolução das exportações mundiais de vinho em volume (Kl)20	
Figura 4 - Quotas do Valor de Importação de Vinho do RU e do Volume e Valor do Consumo de Álcool no RU, de 1800 para 2015.....21	
Figura 5 - Preço do RU em relação ao Preço Mundial de importação de vinho, e a Intensidade da importação de Vinho do RU, de 1950 para 2015 (%).....222	
Figura 6 - Número de empresas no setor vitivinícola distribuídas por Portugal25	
Figura 7 - Logótipo da Associação das Empresas de Vinho do Porto.....26	
Figura 8 - Os 10 Maiores Países Produtores de Vinho do Mundo em 2021 (milhões de hectolitros).....27	
Figura 9 - Vendas de Vinho do Porto - Caixas de 9 litros29	
Figura 10 - Vendas de Vinho do Porto, em Euros30	
Figura 11 - Modelo de autocertificação para os vinhos importados (da UE/do RU) para (o RU/a UE).....50	

ÍNDICE DE TABELAS

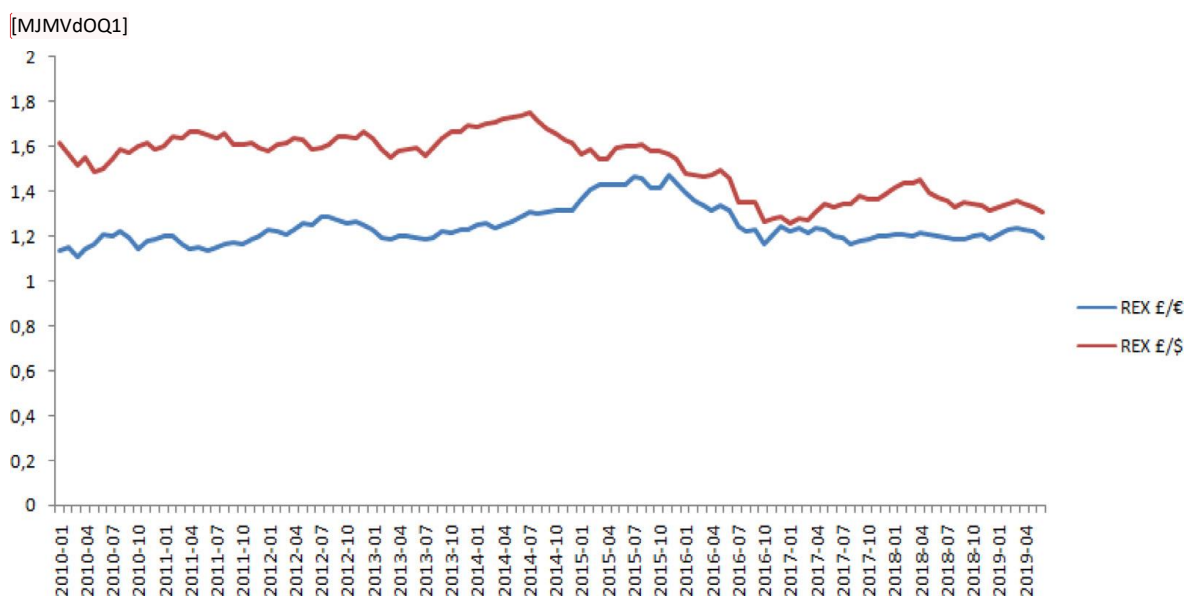
Tabela 1 - Padrão das transações entre a UE e RU, em 2015	11
Tabela 2 - Vendas de Vinho do Porto - Caixas de 9 litros	28
Tabela 3 - Vendas de Vinho do Porto, em Euros	29
Tabela 4 - Quantidade de vendas, em número, percentagem e variação de vinho do porto - caixas de 9 litros	37
Tabela 5 - Vendas de Vinho do Porto, em euros, percentagem e a sua variação	38

1. INTRODUÇÃO

1.1 Relevância e identificação do problema

O anúncio da saída do RU da UE colocou uma grande incerteza no futuro económico e político do país, principalmente no que concerne às relações comerciais entre os países europeus. O RU tem um grande impacto na balança comercial portuguesa, uma vez que este país apresenta um papel de destaque relativamente às importações de Vinho do Porto. O resultado do referendo sobre a permanência do RU na UE surpreendeu os meios económico-financeiros, provocando a depreciação da libra e uma elevada volatilidade nos mercados financeiros, como é possível verificar na figura 1. Repare-se que entre a segunda metade de 2014 e a primeira metade de 2017, a libra esterlina depreciou significativamente comparado com o dólar, caindo de 1.71£ por dólar para 1.29£ por dólar, mantendo-se constante até 2019 (Gobbi & Lucarelli, 2022).

Figura 1 – Taxas de câmbio libra/euro e libra/dólar – Média mensal (2010-01 a 2019-04)



Fonte: Gobbi & Lucarelli (2022)

Na fase anterior ao estabelecimento do acordo, especulavam-se os potenciais impactos da saída do RU da UE, isto é, se se viria a concretizar um “*Hard Brexit*”, ou por outro lado um “*Soft Brexit*”. No “*Hard Brexit*” equacionava-se que o RU não teria acesso ao MU, mercado este que permite a livre circulação de bens, serviços e pessoas dos outros países-membros. Para além disso, seria terminado o seu acesso à UA, onde existe isenção nas taxas de importação dos países-membros. Num cenário de “*Soft Brexit*”, o RU teria acesso a alguns privilégios de que os outros países-membros também beneficiam. A título de exemplo, a

utilização dum modelo que permite usufruir o acesso ao MU como também à UA, sendo as únicas diferenças a falta de representação política na UE e o maior controlo fronteiriço sobre as mercadorias.

É evidente que a UE não pode esquecer fisicamente o RU. Este sai da UE mas não sai da Europa. É oportuno lembrar que os grandes países não se regem apenas pelas regras da OMC na relação com os seus principais parceiros económicos. Assim, seria irrealista e negativo para a UE e o RU que na sequência de um “*Hard Brexit*”, as relações entre a UE e o RU se regulassem apenas pelas regras da OMC.

O RU desejava manter a liberdade de acesso ao MU europeu mas pelo acervo comunitário isso obrigava-o a respeitar as quatro liberdades de circulação: bens, serviços, capitais e pessoas. Porém, um dos motivos para o *Brexit*, foi justamente pretender a restrição da movimentação de pessoas.

Logo, a saída do RU da UE poderá ter provocado um impacto negativo nas relações comerciais das empresas portuguesas e britânicas. A motivação para este tema, tem origem no facto deste assunto apresentar uma enorme importância, devido não só à sua natureza, mas também por nunca um país pertencente à UE ter realizado um referendo a pôr em causa a sua permanência e, em consequência, ter cessado o seu vínculo com a mesma.

1.2 Objetivos da investigação

O principal objetivo deste estudo passa por averiguar e analisar as perceções das empresas ligadas às atividades de viticultura e vinicultura, nomeadamente a produção de Vinho do Porto, relativamente às condições e efeitos do *Brexit*. A população em estudo é constituída pela AEVP, cuja atividade principal está relacionada com a produção, transformação e/ou comercialização de Vinho do Porto. Deste modo, investigar-se-á qual o impacto existente nas relações comerciais entre a AEVP e os seus clientes britânicos.

Será que as empresas portuguesas, produtoras e vendedoras de Vinho do Porto, obtiveram uma queda nos seus lucros, relacionada com as exportações realizadas ao RU devido ao

Brexit? Será que estas empresas constataram uma diminuição nas exportações para os seus clientes britânicos? De forma a colmatar o possível impacto do *Brexit*, será que a AEVP decidiu aumentar as suas exportações para outros mercados europeus durante o referendo britânico?

De seguida, iremos expor a metodologia de investigação que nos encaminhará até à resposta a cada uma destas questões.

1.3 Metodologia de investigação

Com a finalidade de alcançar os resultados que nos irão auxiliar na obtenção das respostas aos objetivos, foi escolhida uma metodologia mista: quantitativa e qualitativa. A metodologia quantitativa é uma área altamente especializada. E como tal, trabalhar com dados idiossincráticos pode ser desafiante, nomeadamente quando os conceitos estão expressos em linguagem da matemática e da estatística (Kaplan, 2004). Já a metodologia qualitativa é inspirada nos pressupostos do paradigma construtivista, assumindo que a realidade não existe fora da consciência do sujeito, tratando-se ela mesmo de uma construção social impregnada de significado (Silva, 2013).

Existem debates entre o uso de metodologias quantitativas e qualitativas que por vezes são mal interpretados, criando mais querelas do que discussões científicas. Por um lado, a metodologia quantitativa implica o uso de inquéritos e análises estatísticas para investigar a realidade. Por outro lado, a metodologia qualitativa opta por histórias de vida ou entrevistas em profundidade. Através da abordagem de uma metodologia quantitativa e qualitativa, torna-se possível identificar as três principais visões do mundo: o objetivismo (onde a realidade é entendida como tangível e única), o subjetivismo (em que a experiência subjetiva é fundamental para qualquer processo de conhecimento) e o construtivismo (onde o conhecimento é uma construção resultante da interação entre indivíduos e o mundo social) (Augusto, 2014).

2. REVISÃO DA LITERATURA

2.1A saída do RU da UE

A saída do RU da UE colocou uma grande incerteza no futuro político e económico do país (Gamble, 2021). Segundo Arnorsson & Zoega (2016), este acontecimento gerou, não só instabilidade nos mercados financeiros, como também uma crise política, e outra possível crise constitucional causada pela relutância da Escócia e Irlanda do Norte em abandonar a UE. Kämmerer & Schäfer (2021) utilizaram modelos de gravidade, de forma a especular vários resultados possíveis sobre o impacto que teria no PIB: caso o acordo estabelecido constasse a livre circulação de bens, o efeito não seria significativo, e incorrendo numa diminuição de 2%; caso contrário, ocorreria uma queda abrupta de 6-7%. Apesar de ser uma queda acentuada no PIB, segundo Beauchamp (1998), o país britânico nunca apresentou um elevado aumento do PIB ao longo dos anos, exibindo este uma tendência de subida constante. Ao longo do período entre 1760 e 1780, o PIB britânico demonstrou uma evolução pouco significativa, a rondar 1%. Num período posterior, entre 1780 e 1801, progrediu até ao 1,5%, atingindo 2% entre 1801 e 1830, e cerca de 2,3% entre o período de 1830 e 1910. Em 2019, Dhingra & Sampson (2022) afirmam que se os eleitores optassem por permanecer na UE, a economia britânica teria aumentado 2 a 3%, porém, como o voto foi a saída do RU da UE, teve como consequência um declínio do PIB entre 650 e 1000 libras por pessoa por ano em 2019.

Chen, et al. (2017) realizaram uma investigação sobre qual a região ou país que foram fortemente afetados com a decisão da retirada do RU da UE, e constataram que o próprio RU e as suas regiões serão as mais vulneráveis aos riscos relacionados com o *Brexit* do que os outros Estados-membros da UE. Porém, David Davis, Secretário de Estado da Saída da UE, quando questionado sobre as previsões económicas negativas, defendeu que o que está a ser feito é extremamente difícil, uma vez que todas as instituições que tentaram, falharam, e que todas as especulações feitas sobre o período pós-referendo se demonstraram erradas (Tetlow & Stojanovic, 2018).

Desde o referendo britânico, o investimento de capital tem apresentado uma tendência decrescente. No primeiro trimestre de 2018, era 2,3 pontos percentuais mais elevado do que na altura do referendo, o que contraria a previsão feita pelo Banco de Inglaterra. Esta previsão esperava um crescimento em torno dos 13 pontos percentuais. Este crescimento demorado pode ser explicado pela incerteza criada entre a relação do RU com os outros

países da UE, onde algumas empresas impediram a tomada de decisões de investimentos que pudessem tornar-se irreversíveis. O impacto desta incerteza não se traduziu apenas no investimento de capital, a libra exibiu uma desvalorização, dado que se notou nos investidores estrangeiros uma falta de confiança, necessária ao investimento nas empresas britânicas. Como resultado, o RU tornou-se numa das economias com um menor crescimento dentro do grupo G7 (Tetlow & Stojanovic, 2018).

Esta votação impactou os mercados financeiros do RU, particularmente os mercados bolsistas. Adesina (2017) refere que, embora se espere a volatilidade dos mercados financeiros, a teoria financeira dita que os investidores estarão mais preocupados com a persistência dessas volatilidades, na medida em que a volatilidade dos mercados afeta os preços através de um prémio de risco variável no tempo, que depende fundamentalmente da persistência dos impactos face à variação.

Com a partida do RU da UE, deixam-se de aplicar inúmeras regras e Diretivas que eram adotadas por todos os Estados-membros, com destaque a Directiva 2006/112/CE do Conselho, de 28 de Novembro de 2006, relativa ao sistema comum do imposto sobre o valor acrescentado (IVA), que visa, segundo o ponto 2 do Artigo 1.º, “O princípio do sistema comum do IVA consiste em aplicar aos bens e serviços um imposto geral sobre o consumo exactamente proporcional ao preço dos bens e serviços (...)”. Freedman (2017) preocupa-se sobre as várias negociações possíveis do *Brexit*. Estas permitiriam ao governo introduzir novas isenções e reduções sem as restrições atualmente impostas pelas diretivas do IVA; porém, estas alterações fiscais merecem um planeamento longo, com uma atenção especial, e não devem ser consideradas como soluções rápidas do problema atual. Pode ser visto como oportunidade para muitos, mas também como um perigo. Desta maneira, o RU afastar-se-á da integração e cooperação com os países vizinhos, potenciando uma oportunidade de negociar diretamente com países fora da UE (Tetlow & Stojanovic, 2018).

A UE contém, para todos os Estados-membros, um modelo de micro-simulação de benefícios fiscais que simula as obrigações fiscais individuais e familiares, e os benefícios de acordo com as políticas em vigor em cada Estado-membro. O ponto crucial deste modelo é que permite uma flexibilidade na análise e na comparação de resultados. Por norma, é mais flexível que os modelos nacionais e permite conseguir coerência nos resultados entre os países (Sutherland & Figari, 2013).

Uma das preocupações imediatamente levantadas respeita a motivação da escolha dos eleitores, que conduziu ao resultado do referendo, bem como os potenciais efeitos nos outros países (Lawless & Morgenroth, 2019). Apesar dos inúmeros benefícios que a UE fornece, como por exemplo: benefícios económicos; a livre circulação de pessoas; proteção ambiental; a possibilidade de desenvolver um negócio dentro deste grupo de países, com vista a investimentos estrangeiros e maior empregabilidade (Paun & Ungureanu, 2017), alguns desses benefícios eram vistos como um peso negativo na população britânica, em destaque a livre circulação de pessoas e de mão-de-obra (Kämmerer & Schäfer, 2021). Continuando o pensamento de Kämmerer & Schäfer (2021), apesar de estes benefícios causarem um impacto económico e social positivo em toda a Europa, no RU era visto como uma sobrecarga na Segurança Social e no Serviço Nacional de Saúde e incutia repercussões nos salários dos trabalhadores britânicos pouco qualificados.

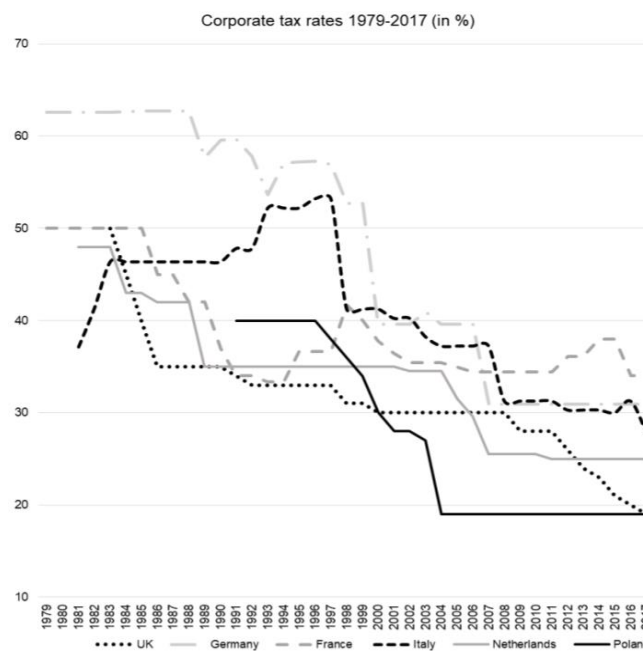
Segundo Sá (1999), existem dois mundos distintos dentro da UE: existe o lado da Europa, que evoca o sonho da paz perpétua, justiça e transformação social, de desenvolver os direitos cívicos, sociais e ambientais e valores como a igualdade e a liberdade; Do outro lado, existem os interesses económicos, a burocracia e estratégias absurdas discutidas sem nexos.

Levantou-se um debate sobre as implicações desta mudança na Europa. Quando um país deixa uma União, os direitos aduaneiros e alfandegários deixam de ser aplicáveis às importações do país. Assim as importações dos países dentro da UE diminuem porque os direitos e isenções já não são aplicáveis (Anderson & Wittwer, 2017). Algumas dessas implicações realçam-se no país britânico em tornar-se num grande paraíso fiscal, oferecendo taxas de impostos inferiores, relativamente aos países do mesmo continente, que porventura atrairá novos investimentos e trabalhadores estrangeiros (Fuest & Sultan, 2018; Freedman, 2017). De acordo com Fuest & Sultan (2018), efetivamente, o RU tem reduzido os seus impostos ao longo do tempo e atualmente possui uma taxa muito inferior se compararmos com países como a Alemanha, França ou Itália (ver Figura 2), e não é agora que a UE vai conseguir colocar um travão ao RU para abrandar essa redução de impostos. Outra preocupação remete para uma maior harmonização fiscal entre os Estados-membros, uma vez que o RU já não faz parte da UE. Kämmerer & Schäfer (2021) constatam que, desde cedo, o país britânico optou por evoluir a um ritmo mais lento que os outros países europeus na questão da harmonização, tendo sido sempre alvo de muitas críticas.

O estudo de Korir, et al. (2021), demonstra que as mudanças no regime da migração, como parte do *Brexit*, estão a afetar na mente dos produtores a oferta de trabalhadores da UE que possuem imensas competências e experiências nas diversas áreas laborais. Fica uma certa dúvida se esta vulnerabilidade de cadeia logística e o potencial do aumento dos preços poderá representar uma oportunidade para a expansão da indústria britânica.

Em contrapartida, McGrattan & Waddle (2020) acreditam que quando um país ergue barreiras ao investimento estrangeiro e se torna menos transparente com o exterior, dificulta a atração de novos investidores e prejudica o bem-estar social da população porque a inovação estrangeira é efetivamente bloqueada e o investimento interno de capital é necessário para suplantar o investimento estrangeiro, sendo esta medida bastante dispendiosa.

Figura 2 - Imposto sobre o rendimento nas empresas, de 1979 a 2017



Fonte: Fuest & Sultan (2018)

De acordo com os estudos e as especulações de Sousa (2020), o *Brexit* causará um impacto negativo nas exportações portuguesas, precisamente uma redução de 15%, notando-se ainda uma queda no PIB português entre os 0,5% a 1%. Porém, o estudo conduzido pela CIP (2018), determina uma redução de exportações portuguesas para o RU entre 1,1% e 4,5%, reduções de fluxos de investimento direto estrangeiro (IDE) entre 0,5% e 1,9% e uma

redução de emigrantes entre 0,8% a 3,2%. Focando-se agora nas exportações de bens e serviços portugueses a médio e longo prazo, pode resultar em reduções nas exportações globais entre cerca de 15% e 26%, dependendo do relacionamento comercial futuro entre as duas nações.

Continuando com o estudo da CIP (2018), a maioria dos produtos enfrenta um risco de médio a elevado de sensibilidade aos impactos do *Brexit*, nomeadamente: equipamento elétrico; veículos automóveis, reboques e semirreboques; produtos alimentares; bebidas; produtos da indústria do tabaco; produtos têxteis; artigos de vestuário; couro e produtos afins; papel e cartão e seus artigos; produtos farmacêuticos e preparações farmacêuticas de base; artigos de borracha e de matérias plásticas; outros produtos minerais não metálicos; metais de base; produtos metálicos transformados, exceto máquinas e equipamento; máquinas e equipamentos; e por fim mobiliário. Não obstante os riscos elevados que os produtos carecem da atual relação entre Portugal e o RU, nomeadamente o Vinho do Porto, poderão criar-se oportunidades para mitigar esse risco dentro do mercado Europeu, visto que os produtores britânicos encontram-se em decadência na posição concorrencial. Para além da mitigação dos riscos pelas possíveis oportunidades, os efeitos do *Brexit* podem ser influenciados por vários fatores, tais como os laços históricos existentes, o elevado número de população portuguesa a residir no RU ou os problemas das alterações da governação macroeconómica da Europa.

Já em 2017, Adesina, através do seu estudo, especulava que os mercados financeiros e bolsistas seriam significativamente atingidos, de maneira que o valor da libra caísse até 11% em relação ao dólar americano, num curto período de tempo. Algumas das investigações após o voto sobre o *Brexit*, destacaram uma série de efeitos negativos do abandono do RU da UE nos mercados financeiros, comparáveis às grandes crises financeiras anteriores.

Adesina (2017) comparou a persistência da volatilidade nos mercados bolsistas e cambiais pré e pós *Brexit-vote* e constatou que a persistência da volatilidade aumentou significativamente nos mercados bolsistas, mas diminuiu no mercado cambial após a votação. No entanto, é verificada a existência de padrões semelhantes na dinâmica da volatilidade em ambos os mercados após a votação. Os resultados sugerem que os investidores já tinham fixado os preços na votação do *Brexit*, pelo que a persistência da volatilidade pós votação do *Brexit* pode ser irrelevante para influenciar os preços do mercado.

Para examinar o impacto do aumento dos preços, Lawless & Morgenroth (2019) combinaram a elasticidade dos preços do comércio a nível setorial para estimar os efeitos num cenário da OMC entre a UE e o RU e analisar como o impacto varia de país para país e de setor para setor. Combinando estes efeitos e a informação da importância do comércio entre cada país da UE e o RU, dá uma imagem do nível de exposição dos fluxos comerciais totais quando implementadas as taxas alfandegárias que a OMC teria.

A Tabela 1 descreve o padrão comercial entre o RU e cada um dos Estados-membros da UE, em 2015. As duas primeiras colunas representam a quota dos fluxos comerciais totais das exportações e importações do RU com cada Estado-membro da UE. As duas colunas posteriores representam o comércio total do RU. É possível notar que a Alemanha é o maior parceiro comercial do RU dentro da UE, representando 23% das exportações e 28% das suas importações. Quanto a Portugal, as exportações do RU representam 0,94% do seu total e as importações 1,13% (Lawless & Morgenroth, 2019).

Tabela 1 - Padrão das transações entre a UE e RU, em 2015

	Share of UK Exports to EU	Share of UK Imports from EU	UK as share of total exports	EU member as share of total
Austria	1.21%	1.31%	3.06%	0.53%
Belgium	8.54%	10.50%	8.92%	3.77%
Bulgaria	0.25%	0.19%	2.55%	0.11%
Cyprus	0.28%	0.03%	10.07%	0.12%
Czech Rep.	1.47%	2.48%	5.25%	0.65%
Germany	23.01%	28.34%	7.43%	10.16%
Denmark	1.71%	1.63%	6.36%	0.75%
Spain	6.46%	6.12%	7.45%	2.85%
Estonia	0.16%	0.10%	2.58%	0.07%
Finland	1.01%	0.82%	4.94%	0.45%
France	13.33%	10.81%	6.27%	5.89%
Greece	0.66%	0.36%	4.25%	0.29%
Croatia	0.10%	0.07%	1.72%	0.05%
Hungary	0.96%	1.15%	3.88%	0.42%
Ireland	12.56%	5.05%	13.66%	5.55%
Italy	6.37%	7.30%	5.53%	2.81%
Lithuania	0.20%	0.34%	4.46%	0.09%
Luxembourg	0.16%	0.14%	3.88%	0.07%
Latvia	0.16%	0.16%	5.12%	0.07%
Malta	0.28%	0.05%	6.45%	0.12%
Netherlands	12.97%	12.73%	8.98%	5.73%
Poland	2.73%	4.02%	6.81%	1.20%
Portugal	0.94%	1.13%	6.72%	0.41%
Romania	0.73%	0.78%	4.36%	0.32%
Slovakia	0.33%	1.27%	5.54%	0.15%
Slovenia	0.15%	0.18%	2.23%	0.07%
Sweden	3.25%	2.93%	7.19%	1.44%
Total	100.00%	100.00%	6.99%	44.16%

Fonte: Lawless & Morgenroth (2019)

Os autores Anderson & Wittwer (2017), afirmam que a saída do RU da UE afetará o mercado para muitos produtos, incluindo o vinho. Uma vez que o RU produz pouco vinho [MUMVpDQOQ2], desde a Primeira Guerra Mundial que as importações de vinho têm aumentado no RU e nas

últimas seis décadas, o consumo do vinho tem vindo a aumentar, pelo que é visto como uma preocupação pelos comerciantes, consumidores, distribuidores e retalhistas de vinho sobre o impacto potencial do *Brexit*. Este potencial impacto não afetará só os produtores e comerciantes de vinho ingleses, pois como o RU é um dos maiores responsáveis nas importações de vinho do mundo, o *Brexit* é bastante alarmante para os produtores e os comerciantes do resto da Europa.

Para os produtores, esta incerteza e instabilidade gerada pelo *Brexit* está a levar a uma relutância em atrair investidores e na tomada de decisões para reduzir este mesmo risco (Korir, et al., 2021).

Portugal e o RU contam com uma longa e complexa história, desde a Idade Média para ser mais concreto. Ambos se ajudam mutuamente em questões geopolíticas e socioeconómicas. Devido à Aliança Luso-Britânica, a reação de Portugal perante a saída do RU da UE, foi de maneira geral positiva, apesar de preferir a permanência do seu aliado. Portugal não podia estar a criar uma instabilidade financeira nesta fase económica mais frágil do país, logo, o objetivo foi criar um ambiente sólido nesta matéria, para manter os laços antigos e assegurar a continuidade dos negócios (Raimundo, 2017).

2.2 Portugal, RU e o Mercado Europeu

Durante o reinado de D. Sancho I, as relações portuguesas e inglesas eram cordiais. Eram entabuladas entre os dois povos relações comerciais e trocavam-se salvos-condutos e passaportes mercantis. Em 1373, Eduardo III de Inglaterra e Fernando de Portugal firmaram um tratado de comércio, e desde então os súbditos britânicos afluíram em maior número a Portugal. Desde então, Portugal era como uma mina de recursos para o RU (Castro, 1972).

A UE nasceu a 1 de novembro de 1993 com a entrada em vigor do tratado de Maastricht. Este tratado representa a coroação do processo de cooperação e integração protagonizado pelas Comunidades Europeias ao longo de 40 anos de atividade. O RU juntou-se a esta comunidade no primeiro dia do ano de 1973. Portugal, juntamente com a Alemanha, Bélgica, Dinamarca, Espanha, França, Grécia, Irlanda, Itália, Luxemburgo, Países Baixos e o RU,

adotaram as medidas comuns de política económica previstas pelo tratado de Maastricht em matéria de estabilidade dos câmbios, da redução da dívida pública, do défice do Estado e da inflação, aquando da criação da União Económica e Monetária Europeia, em 1999. O RU optou por não participar na União Monetária.

O Tratado de Maastricht tem por objetivo o alargamento de competências comunitárias, a coesão económica e social, a dimensão social, a investigação e desenvolvimento, a criação de grandes redes transeuropeias, o potenciamento e fomentação da indústria, a proteção dos consumidores e planos de educação, e planos de saúde e cultura mais desenvolvidos. Ao liberalizar o comércio interno poderá resultar nalgumas nuances, visto que irão alterar profundamente o setor industrial dos Estados-membros. O pressuposto tem por objetivo acelerar a adaptação da indústria face às mudanças setoriais, com o objetivo de encorajar a cooperação entre empresas, fomentar uma melhor exploração industrial das novas políticas de inovação, a investigação e desenvolvimento tecnológico e, por fim, incentivar um ambiente favorável à cooperação de todos os tipos de empresas (Gabinete da Comissão das Comunidades Europeias & Secretariado Europa, 1992).

A civilização industrial do RU resulta durante o século XIX. Os seus meios de produção e formas de organização dominam a economia e moldam as relações sociais na Europa e também na América do Norte (Beauchamp, 1998). Segundo Giddens (2007), o Modelo Social Europeu (MSE) não é um conceito unitário mas sim um misto de valores e ambições. Para o autor, o MSE deve deter um Estado desenvolvido e intervencionista, pelo qual é altamente financiado por impostos; um sistema social justo que proporciona uma proteção social eficaz; e que atenua as desigualdades sociais como económicas. Anderson & Wittwer (2017), mencionando uma teoria de um artigo de Viner (1950) sobre as questões das uniões aduaneiras, onde esta teoria se centra no facto de que quando os países aderem a uma União e são impostos a uma taxa externa comum sobre as importações dos países não pertencentes à União, pode-se criar um comércio em rede (dependendo do tamanho da taxa em causa), mas o comércio pode ser diversificado (devido às preferências dos produtores dentro da União).

A Europa tirava partido das vantagens que obtivera por ter sido o primeiro continente a receber a Revolução Industrial graças ao RU. Desfrutava da exploração colonial de alguns dos seus países em África e na Ásia, dos quais chegavam abundantes matérias-primas a

preços baixos, pagas com artigos industriais a preços elevados. Um fator importante da expansão económica foi a progressiva liberalização dos mercados europeus, inicialmente limitada ao carvão e ao aço, e depois alargada a todas as mercadorias, mão-de-obra e capital, até à confluência de todas as economias da EU (Sacco & D'Agostino, 2005).

“Todos os Estados estão envolvidos no grande movimento da mundialização que torna as economias dependentes umas das outras.” (Ramonet, 1997, p.8).

O motor impulsionador da economia europeia foram vários países, sobretudo o RU, com a absorção progressiva de mão-de-obra exuberante de várias regiões subdesenvolvidas na altura (Portugal sendo uma delas) e a integração de imigrantes extracomunitários (Sacco & D'Agostino, 2005).

Uma das preocupações britânicas ponderava na obtenção de matérias-primas em boas condições e atraírem os outros povos a consumirem os seus artefactos (Castro, 1972).

Portugal e o RU são parceiros comerciais já muito antigos, de uma forma em que, a balança comercial de Portugal com o RU é tradicionalmente positiva, tanto com estatísticas comerciais brutas como com estatísticas comerciais de valor acrescentado. Só em 2011 foi o terceiro maior superavit, seguindo a França e os Estados Unidos da América. E o RU é o quarto destino mais importante para as exportações portuguesas, onde utiliza uma abordagem de exportações brutas ou uma abordagem do conteúdo de valor acrescentado interno das exportações brutas. Em 2011, o conteúdo de valor acrescentado interno das exportações brutas para o RU aumentou mais rapidamente do que as próprias exportações brutas. No entanto, as exportações para o RU aumentaram abaixo da média nacional (Nogueira & Inácio, 2019).

Segundo Nogueira & Inácio (2019), desde 1997, o RU tem vindo a perder a representatividade entre os países principais de exportação de Portugal. Em 2011, o mercado britânico representou 6,7% no total das exportações brutas e no total do conteúdo interno das exportações brutas, enquanto que em 1997, o valor das exportações rondavam os 13%.

Todavia, segundo Hemmelgarn et al. (2016), em setembro de 2011, a CE propôs uma harmonização fiscal para a UE com três objetivos:

- Evitar a fragmentação do MU e evitar distorções da concorrência que poderiam resultar de várias abordagens nacionais descoordenadas à tributação das operações financeiras;
- Assegurar que o setor financeiro contribuísse de forma justa e substancial para as finanças públicas;
- Desencorajar transações financeiras que não contribuíssem para a eficiência dos mercados financeiros ou para o funcionamento da economia real, complementando as medidas regulamentares destinadas a evitar futuras crises financeiras.

Esta proposta foi considerada como um primeiro passo para a tributação de tais transações a nível mundial e contribuiu para um debate internacional sobre a tributação do setor financeiro em geral. O imposto propunha um âmbito vasto, abrangendo transações financeiras com todos os instrumentos financeiros (como por exemplo, ações de empresas, obrigações e produtos similares). Contudo, a proposta não abrangia as transações do mercado primário de ações e obrigações e outros tipos de transações financeiras relevantes. Além disso, as transações em moeda não eram incluídas no imposto proposto para preservar a livre circulação de capitais e pagamentos entre Estados-membros da UE e entre Estados-membros da UE e países terceiros (Hemmelgarn et al., 2016).

2.3A **decisão sobre o *Brexit***[MJMVdOQ3]

As negociações do *Brexit* foram lideradas por Michel Barnier, do lado da UE, e pelos ministros britânicos Theresa May e Boris Johnson, para o RU. As posições diferentes adotadas pelo RU e pela UE e a necessidade de obter o acordo de cada um dos 27 países da União dificultou o processo da negociações (Cheptea, Huchet, & Henry, 2021).

A UE e o RU concluíram o Acordo de Comércio e Cooperação no final de 2020. O *Brexit* foi um acordo muito específico e único devido às relações entre a UE e o RU, nomeadamente a sua proximidade geográfica, tamanho e interdependência. Este acordo tem por base uma relação frágil e precária, não havendo comparação com outro modelo de desintegração de

uma União de Estados, devido ao seu caráter altamente político. Todavia, o acordo tem mais implicações para a UE e para as suas relações externas, do que propriamente para o RU (Wachowiak & Zuleeg, 2022).

McGrattan & Waddle (2020), traçam um cenário base para o *Brexit* assumindo que o RU e os restantes países da UE impõem restrições mais rigorosas tanto ao investimento estrangeiro como ao comércio entre ambas as partes. Para analisar o impacto das mudanças na política de investimento estrangeiro, os autores assumem primeiro que o RU impõe restrições mais rigorosas ao capital da UE unilateralmente e depois assumem que ambas as economias restringem a livre circulação de capital. Se o RU atua sozinho e limita as restrições ao investimento estrangeiro de capital da UE, as empresas da União têm menos incentivos para investir. Ou seja, um menor investimento por parte das empresas da UE significa num impacto negativo sobre o RU. Com menos capital vindo do estrangeiro, as empresas britânicas devem aumentar o investimento na sua própria I&D (Investigação e Desenvolvimento), o que é dispendioso.

Para além das questões políticas levantadas, é provável que os efeitos económicos sejam alarmantes e abrangentes devido a alterações à liberdade de comercialização entre o RU e a UE, alterações estas nos padrões de investimento e barreiras à circulação de mão-de-obra. Dado o significado, os potenciais impactos económicos do *Brexit* têm sido investigados em expansão (Lawless & Morgenroth, 2019).

Fuest & Sultan (2018) ao investigarem o futuro da concorrência e harmonização tributária após a retirada do RU da UE, especularam um cenário em que o RU deixaria de estar imposto à regulação europeia, possibilitando uma liberdade de optar por diferentes taxas e impostos, em diferentes setores e empresas e um aumento de custos comerciais entre o RU e os restantes países da Europa. Lawless & Morgenroth (2019) compilaram todos os dados relativos a exportações e importações de todos os países do mundo para estabelecer as ligações comerciais entre cada Estado-membro e o RU. Cada linha de produto foi equiparada às taxas externas aplicadas pela UE ao comércio realizado com os países terceiros (externos à UE), tal como registada na OMC, onde não existe um acordo comercial acordado separadamente. No caso de existir um “*Hard Brexit*”, onde nenhum tratado comercial seria acordado, assumiriam-se que essas taxas externas a países terceiros seriam impostas entre a UE e o RU. Ao aplicar as taxas a cada linha de produto, por definição, iria aumentar o preço.

No contexto de debate sobre o *Brexit*, a UE e o MU permitiu ao RU beneficiar do acesso a um grande mercado sem abdicar da sua independência política (Arnorsson & Zoega, 2018).

Em abril de 2021, foi lançado no Jornal Oficial da UE, o acordo final de comércio e cooperação entre a UE e a Comunidade Europeia da Energia Atómica, por um lado, e o RU da Grã-Bretanha e da Irlanda do Norte, por outro. Este acordo vem estabelecer a base para uma relação global entre ambas as Partes, caracterizado por relações estreitas e pacíficas baseadas na cooperação e no respeito pela autonomia e soberania, regimes preferenciais em domínios como o comércio de bens e serviços, o comércio digital, a propriedade intelectual, a contratação pública, os transportes públicos e privados, a energia, a pecuária, a coordenação da segurança social, policial e judiciária e a participação em programas da UE¹.

Este acordo vem reafirmar os seus princípios democráticos, reconhecendo a importância da cooperação a nível mundial e da transparência no comércio internacional e no investimento das partes interessadas. Estabelece regras que regulam o comércio e o investimento entre as Partes, assegurando assim a possibilidade de garantir uma gestão eficiente das normas, de modo a estabelecer disposições que garantam a governação global, acreditando desta maneira nos benefícios de um ambiente comercial previsível que promova o comércio e o investimento entre as partes e impeça a distorção do comércio e as vantagens concorrenciais desleais (um dos problemas especulados pelos autores Fuest & Sultan (2018) e Freedman (2017), imaginando-se que o RU tornar-se-ia num grande paraíso fiscal).

Para examinar como os mercados vitivinícolas poderão ser afetados pela saída do RU da UE, é preciso analisar os efeitos imediatos da redução das trocas comerciais resultantes da alteração das tarifas de importação bilaterais, que são o foco da comparação estática padrão da teoria económica das uniões aduaneiras. Porque o processo de saída, de criar novas trocas comerciais e ajustar aos incentivos alterados, é expectável prolongar-se por muitos anos, e inicialmente, para abrandar o crescimento de rendimentos do RU e desvalorizar a libra foi necessário iniciar uma projeção de como teriam sido os mercados vitivinícolas sem o *Brexit* em vários anos, para depois comparar essa trajetória com os diversos cenários de *Brexit* e um acordo comercial entre o RU e a UE (Anderson & Wittwer, 2017).

¹ Fonte: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/PDF/?uri=OJ:L:2021:149:FULL&from=PT>.
Informação acedida em 23 de julho de 2022.

A dimensão desse impacto do desvio comercial da saída da UE sobre o mercado do vinho depende da taxa externa imposta às importações de vinho, não só pela UE mas também pelo país de saída. Muitos sugeriram que o RU passasse a ter comércio livre em todos os produtos para o resto da Europa, outros sugeriram que esta alteração imporá mudanças estruturais à economia do RU, que a sociedade não toleraria. Mas todos concordaram que era necessário uma nova política comercial que estabelecesse taxas antes que o RU pudesse começar a negociar novos acordos comerciais com a UE (Anderson & Wittwer, 2017).

Anderson & Wittwer (2017) afirmam que o impacto da saída de uma UA nos mercados vinícolas não provém apenas de alterações das taxas, mas também da importância dos efeitos da saída sobre os rendimentos reais do RU e o valor da libra esterlina. Se o RU passasse imediatamente ao comércio livre em todos os seus produtos, os seus rendimentos per capita poderiam eventualmente aumentar. Porém, se o RU se regulasse com as taxas impostas aos países terceiros da UE, a sua taxa de crescimento do rendimento per capita e as taxas de câmbio da libra seriam mais baixas.

2.4 Exportações e importações

No início do reinado de Henry VIII, rei de Inglaterra no século XVI, as relações mercantis entre a Inglaterra e a Península Ibérica foram marcadas por uma grande prosperidade comercial (Vaca, 2019). O RU sempre foi um ponto de referência importante no comércio de vinho, representando uma grande parte, e por vezes a maior parte, das importações mundiais de vinho (Anderson & Wittwer, 2017).

Na era pré-industrial, o comércio internacional era substancialmente reduzido devido aos problemas em conservar alimentos por longos períodos de tempo. Por isso, fortificou-se a comercialização de produtos como o vinho que devido ao seu conteúdo alcoólico, melhorava durante as viagens. Então os países junto ao mediterrâneo transformaram-se em grandes exportadores de vinho, tais como Espanha e Portugal, para o RU. Este país era, de longe, o maior importador de vinho durante séculos (Ayuda, Ferrer-Pérez, & Pinilla, 2020).

O setor da agricultura e da alimentação está altamente conectado entre a UE e o RU. O RU está altamente dependente das importações alimentares da UE, contando com 69% da importação total do país neste setor, em 2015, um ano antes do referendo do *Brexit*. Da parte da UE, 9% das exportações do setor agroalimentar é para o RU, tornando-se desta maneira o maior mercado deste setor (Chepeta, Huchet, & Henry, 2021).

As últimas décadas têm-se caracterizado por um intenso processo de globalização e pela mudança dos padrões do comércio internacional e por um crescimento do número de intervenientes-chave envolvidos. Desta forma, as exportações têm um grande papel para o crescimento económico de cada país, dando origem a mercados emergentes para produtos novos e diferenciados. Atualmente, os consumidores têm uma vasta gama de produtos e serviços a escolher, com a concorrência monopolista constituindo a estrutura de mercado para muitos desses itens. A indústria do vinho é um exemplo da globalização, com uma alta taxa de crescimento em volume de exportações em relação à produção mundial de vinho (Gouveia, Rebelo, & Lourenço-Gomes, 2018).

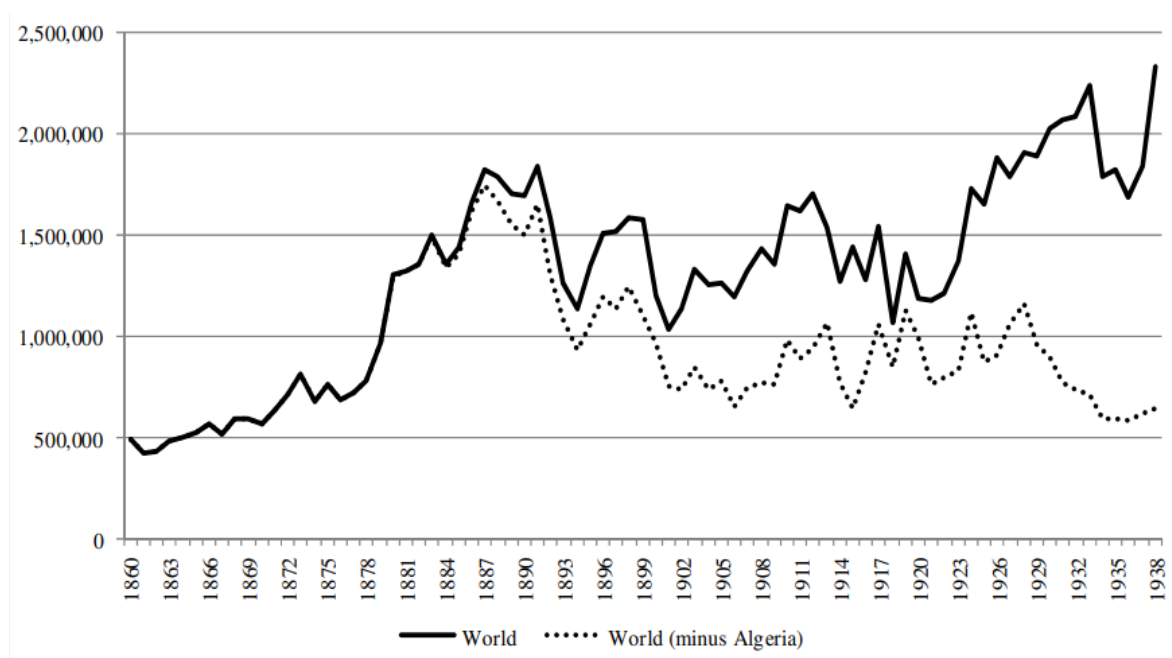
Durante os últimos anos, tem havido uma crescente procura no mercado pelo vinho, do que existe oferta, e em consequência, surgem cada vez mais produtores. Isto cria uma maior concorrência e reduz automaticamente os preços do vinho, afetando os lucros dos produtores (Bărbulescu, 2019).

Castillo, Villanueva, & García-Cortijo (2016) alegam que a crescente concorrência, o aparecimento de novos produtores e exportadores e a manifestação de novos consumidores tornam o mercado do vinho cada vez mais competitivo e global. Devido à queda dos custos de transporte e comunicação, os fornecedores encontraram uma oportunidade de mercado rentável e o consumo do vinho foi impulsionado pela propagação do gosto pelo vinho. Como o mercado do vinho foi ascendendo, os produtores e as regiões vinícolas tradicionais adotaram uma estratégia de mercado baseada no princípio de “menos vinho, mas de maior qualidade”.

Somente a partir da segunda metade do século XIX é que existiu a emergência e formação de um mercado vitivinícola internacional. O comércio do vinho aumentou significativamente no início da década de 1860 até 1890, permanecendo estável até 1910. As exportações mundiais continuaram a crescer, não obstante as duas graves quedas

provocadas pela Primeira Guerra Mundial e pela Grande Depressão na década de 1930. Repare-se na figura 3, bastante elucidativa. A chave para a liberalização dos mercados teve início na migração de milhões de europeus de países produtores para novas terras, onde começaram a importar vinho dos seus países de origem e a cultivar vinho nos novos países. Para além disso, houve um aumento do consumo de vinhos de alta qualidade pela elite europeia. Esta onda de globalização foi a chave para o processo da liberalização do comércio e da redução das taxas de importação de vinho (Ayuda, Ferrer-Pérez, & Pinilla, 2020).

Figura 3 - Evolução das exportações mundiais de vinho em volume (Kl)



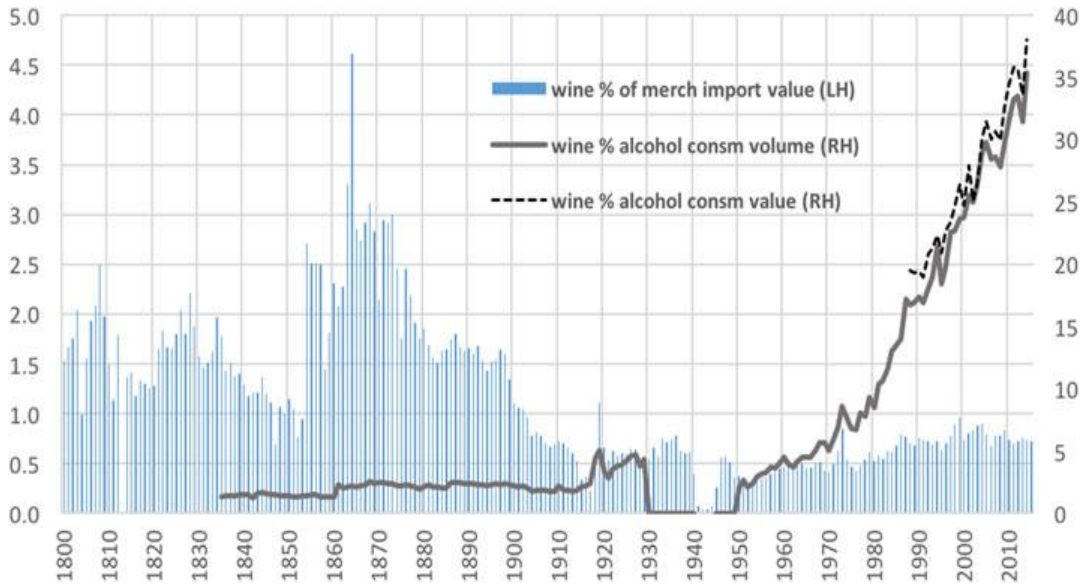
[MJMVdOQ4]

Fonte: Ayuda, Ferrer-Pérez, & Pinilla (2020)

A população britânica, no século XX, não possuía hábitos de consumo de vinho, contabilizando apenas 4% de todo o álcool consumido no RU, logo, o vinho não era visto como um produto de grande importância para ser importado, daí representar apenas 2% das importações até à primeira guerra mundial (figura 4). Durante as últimas seis décadas, a quota do vinho no consumo de álcool no RU tem vindo sempre a aumentar, tornando um dos países mais influentes no consumo de vinho mundial. Na figura 5, podemos observar duas trajetórias diferentes, mas que se complementam entre si: uma delas trata da proporção da quota nas importações mundiais de vinho do RU, onde é notório o crescimento das importações de 1960 para 2010, estagnando até 2015, e a outra trata da proporção do preço

médio de importação do RU para a média mundial. Desde o aumento das importações de vinho o preço médio tem vindo a diminuir (Anderson & Wittwer, 2017).

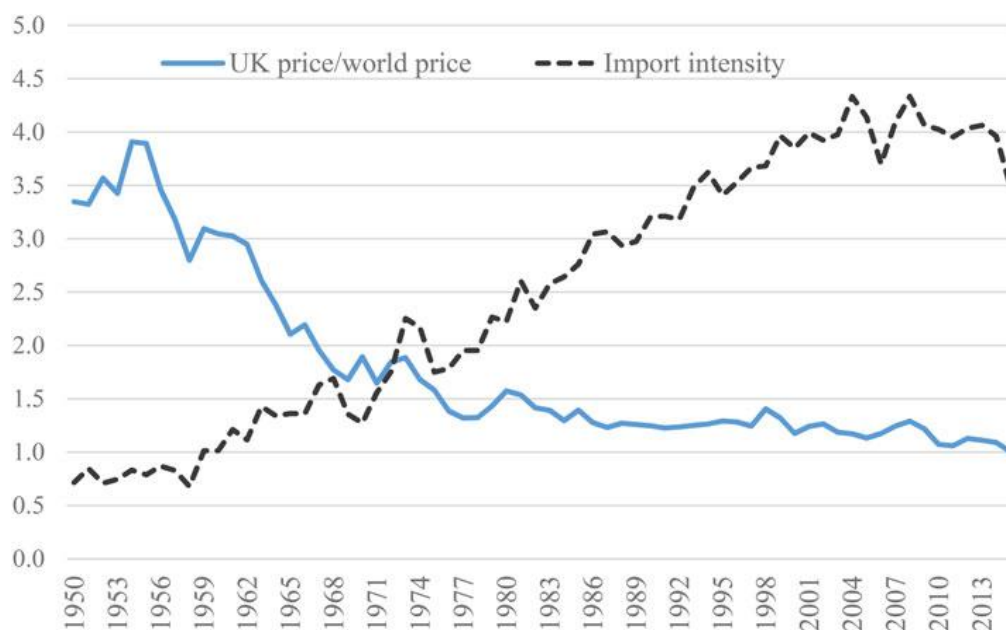
Figura 4 - Quotas do Valor de Importação de Vinho do RU e do Volume e Valor do Consumo de Álcool no RU, de 1800 para 2015



Fonte: Anderson & Wittwer (2017)

A decisão do RU em deixar a UE marca um impacto na história europeia e levanta muitas questões sobre as futuras relações económicas entre as duas partes, principalmente o setor agroalimentar. A política agrícola comum da UE foi considerada uma das grandes contribuições financeiras para o voto pró-*Brexit* (Chepeta, Huchet, & Henry, 2021).

Figura 5 - Preço do RU em relação ao Preço Mundial de importação de vinho, e a Intensidade da importação de Vinho do RU, de 1950 para 2015 (%)



Fonte: Anderson & Wittwer (2017)

Após esta revisão de literatura, entendemos as dificuldades causadas pelo anúncio da saída do RU da UE e o seu possível impacto. Isto vai ajudar a desenvolver o nosso estudo empírico que será apresentado no próximo capítulo.

3. ESTUDO EMPÍRICO

Após a elaboração do estado da arte com base em artigos científicos e fontes estatísticas, neste capítulo realiza-se a análise empírica resultante dos dados obtidos através da interação com o Assessor de Direção da AEVP, o senhor Dr. Simão Machado.

Decidiu-se escolher uma metodologia de investigação quantitativa e qualitativa para um melhor entendimento dos problemas levantados. Garbarino & Holland (2009) referem que enquanto o método quantitativo produz dados que podem ser agregados e analisados para descrever e prever relações, a investigação qualitativa pode ajudar a sondar e explicar essas relações e explicar diferenças contextuais na qualidade dessas relações.

Para a metodologia quantitativa, foram recolhidos dados sobre as vendas de Vinho do Porto entre 2015 e 2021, em quantidade e valor total, e os dez principais mercados, onde se inclui o RU e, quanto à metodologia qualitativa, foi realizada uma entrevista ao assessor da direção, com o intuito de obter toda a informação possível de maneira a responder aos objetivos propostos.

Desta forma, foram desenvolvidas três hipóteses de investigação:

H1 – A saída do RU da UE causou um impacto negativo nas vendas de exportação de Vinho do Porto da AEVP, a empresa da amostra.

H2 – A AEVP exportou menos quantidade de Vinho do Porto para o RU depois do *Brexit*.

H3 – De forma a colmatar o possível impacto do *Brexit*, a AEVP decidiu aumentar as suas exportações para outros mercados, durante o referendo britânico.

3.1 Definição da amostra

A investigação do nosso estudo de caso corresponde à análise de uma associação, do setor vitivinícola. Atualmente, no ano de 2021, existem 1431 empresas em atividade no setor, por

Figura 7 - Logótipo da AEVP



O IVDP surgiu em 2003, é um Instituto Público e está integrado na administração indireta do Estado. O IVDP propõe a orientação estratégica política a executar para a RDD, de modo a assegurar o conhecimento e a estrutura de produção e comércio, incluindo a exportação.

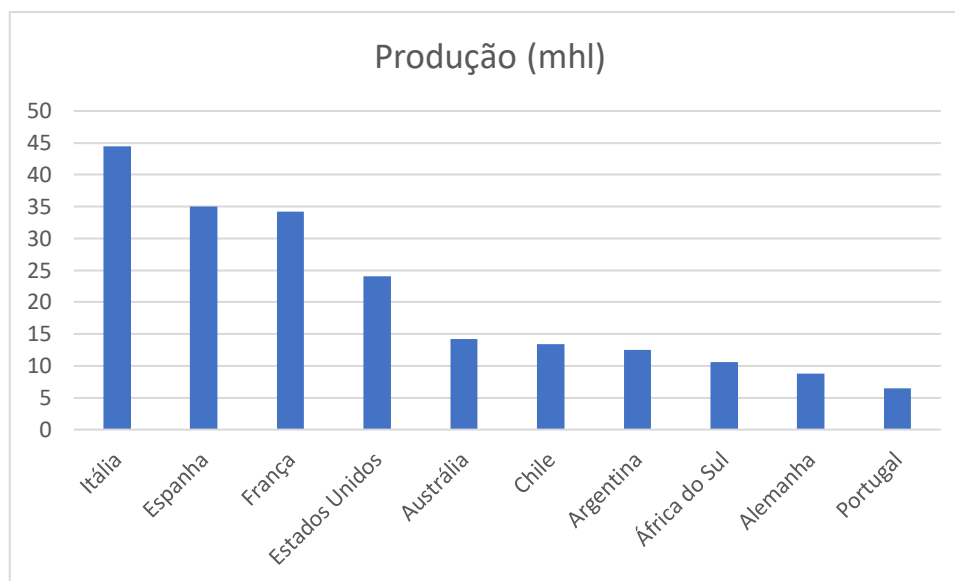
A RDD foi obrigada a estabelecer e definir novas regras de execução devido ao impacto da crise provocada pela pandemia da Covid-19. De maneira a apoiar estes produtores, foram ajudados 100 produtores da região com aproximadamente 10 mil pipas de mosto generoso e um valor monetário a abranger os 5 milhões de euros. Foi particularmente exigido o pagamento da Reserva Qualitativa aos Operadores Económicos, para mitigar os impactos da pandemia, trazendo assim custos adicionais para o IVDP. Devido a este acontecimento imprevisível, fez-se um pedido de integração dos saldos de gerências acumulados que foram utilizados para manutenção da produção, continuação do sustento dos produtores e para a garantia da vinificação, comercialização e exportação desses vinhos.

Todas as pessoas singulares ou coletivas, ou do agrupamento destas, que exerçam ou venham a exercer atividade no setor vitivinícola, são obrigadas a inscreverem-se no Instituto da Vinha e do Vinho para o exercício da atividade económica, segundo o Decreto-Lei nº 178/99, de 21 de maio, exceto aquelas empresas que se dediquem, exclusivamente, à produção ou comércio de Vinho do Porto.

As entidades que se dedicam, apenas à produção ou comércio de Vinho do Porto, deverão proceder à respetiva inscrição no IVDP. A obrigatoriedade da inscrição promove, assim, uma adequada transparência e conhecimento do tecido empresarial vitivinícola e visa salvaguardar uma concorrência leal entre operadores.

Em 2021, Portugal produziu aproximadamente sete milhões de hectolitros de vinho, sendo o 5º maior produtor de vinho da Europa, e o 10º maior produtor de vinho do mundo. Em termos de exportação mundial, Portugal exportou, em 2020, 950 milhões de euros, traduzindo-se em 2,8% de vinho exportado mundialmente.⁴

Figura 8 - Os 10 Maiores Países Produtores de Vinho do Mundo em 2021 (milhões de hectolitros)



Fonte: World Population Review. Elaboração própria.

3.2 Quantidade e vendas

Após entrar em contacto com a AEVP através via e-mail e chamada telefónica, foram-nos fornecidos os seguintes dados:

- Quantidade de vendas de Vinho do Porto – caixas de 9 litros, entre 2015 e 2021; e
- Valor das vendas de Vinho do Porto – em euros, entre 2015 e 2021.

Juntamente com os ficheiros mencionados acima e em anexo, foi também facultado o acordo de comércio e cooperação entre a UE e o RU, mencionando em específico o Anexo XV – o

⁴ Fonte: <https://worldpopulationreview.com/country-rankings/wine-producing-countries>.

anexo dedicado ao comércio de vinhos. Este garante o acesso mútuo dos produtos aos dois mercados sem quotas nem taxas aduaneiras, mas passam a existir algumas barreiras comerciais, incluindo controlos aduaneiros e burocracia nas transações.

Vamos verificar então o volume total de vendas entre o ano de 2015 e 2021, relativamente a exportações e vendas no mercado nacional. Iremos analisar e comparar as exportações entre os vários países europeus, incluindo o RU, no período pré-*Brexit*, durante o referendo britânico e por fim, no período pós-*Brexit*.

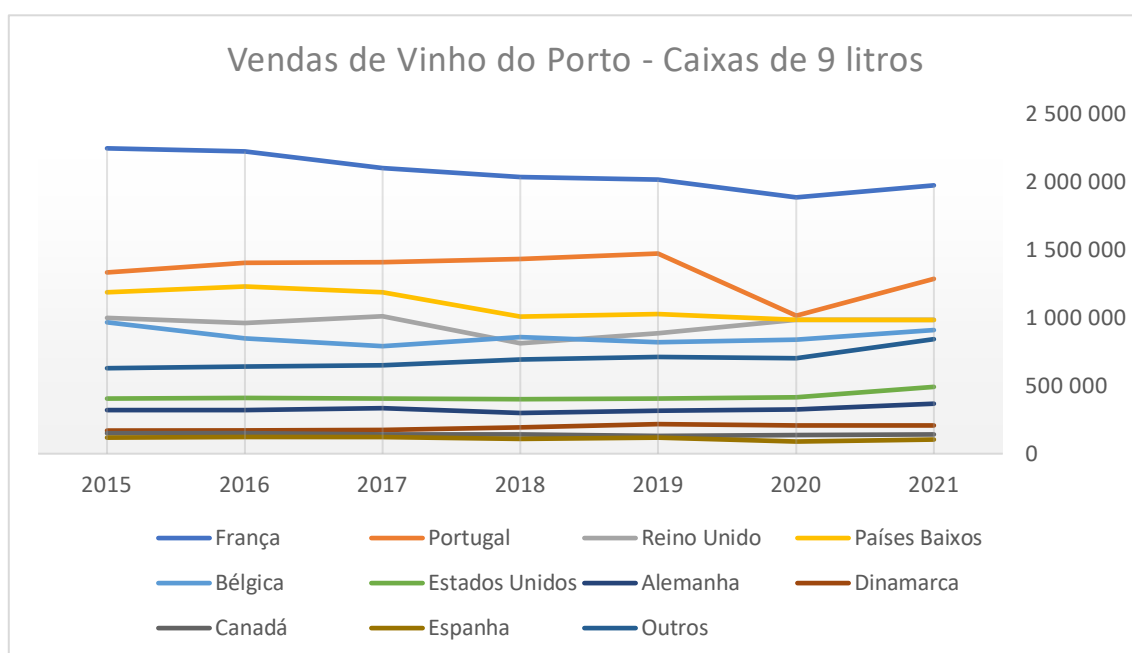
Perante a quantidade de vendas da AEVP (tabela 2), verifica-se que as vendas se mantêm constantes contando apenas os anos em questão, de 2015 a 2021. Tirando a França que obteve um decréscimo notório nas vendas ao longo do tempo, contrariando com uma pequena ascensão no último ano e a quantidade vendida, em 2020, Portugal obteve um enorme decréscimo, mas logo de seguida com um grande aumento, e a quantidade geral vendida foi constante para o resto dos países.

Tabela 2 - Vendas de Vinho do Porto - Caixas de 9 litros

Mercados	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015
França	1 975 801	1 887 669	2 017 401	2 039 332	2 105 394	2 224 221	2 248 817
Portugal	1 287 580	1 016 365	1 474 044	1 435 562	1 410 605	1 406 447	1 335 805
Reino Unido	985 104	985 540	884 844	812 995	1 011 938	963 106	1 000 691
Países Baixos	984 781	986 323	1 026 571	1 009 708	1 190 725	1 231 352	1 189 327
Bélgica	911 214	839 497	821 248	860 554	791 781	851 166	967 427
Estados Unidos	491 977	417 580	408 153	401 128	405 914	408 456	408 063
Alemanha	368 227	324 122	318 348	299 693	335 223	319 024	318 667
Dinamarca	209 483	208 556	217 561	195 363	172 965	171 283	171 527
Canadá	139 876	139 313	130 872	140 610	142 686	149 907	150 499
Espanha	104 561	89 277	119 057	106 701	122 329	121 855	120 181
Outros	843 419	700 625	711 112	694 109	652 301	643 805	629 384
TOTAL	8 302 024	7 594 867	8 129 209	7 995 755	8 341 861	8 490 623	8 540 388

Fonte: Elaboração própria

Figura 9 - Vendas de Vinho do Porto - Caixas de 9 litros



Fonte: Elaboração própria

A tabela 3 representa a quantidade de vendas de Vinho do Porto, em Euros, da AEVP, nos últimos sete anos, de 2015 a 2021, distribuído por dez países e outros não mencionados. Os países são, nomeadamente, a França, Portugal, o RU, os Estados Unidos, os Países Baixos, a Bélgica, a Dinamarca, a Alemanha, o Canadá e a Espanha. Vamos focar-nos nos resultados das vendas de 2015 que representa um ano anterior ao do referendo britânico, isto é, da saída do RU da EU; de seguida nos anos do processo do *Brexit*, ou seja, 2016 a 2020; e por fim, já o RU fora da UE, no ano de 2021.

Tabela 3 - Vendas de Vinho do Porto, em Euros

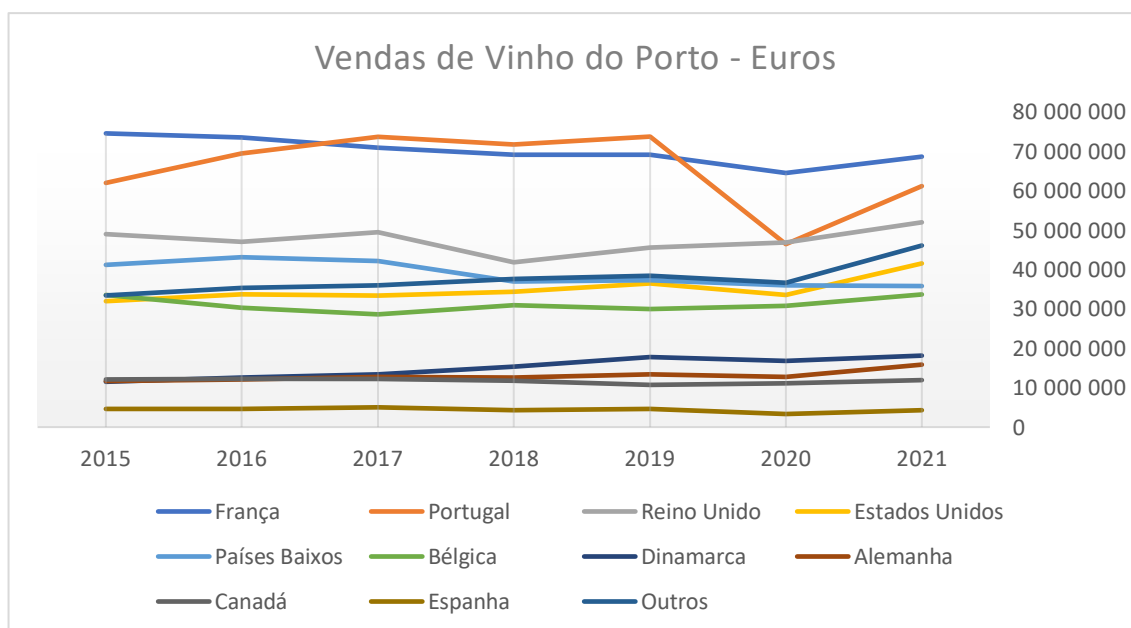
Mercados	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015
França	68 742 651	64 527 818	69 241 975	69 221 883	70 932 244	73 557 025	74 580 702
Portugal	61 177 113	46 460 139	73 769 709	71 717 643	73 710 043	69 478 836	62 059 792
Reino Unido	52 001 273	46 934 997	45 655 123	41 842 871	49 520 315	47 015 406	49 014 519
Estados Unidos	41 559 071	33 564 832	36 405 008	34 392 831	33 465 836	33 692 194	31 973 195
Países Baixos	35 813 724	36 054 327	37 344 328	37 042 202	42 118 311	43 141 741	41 183 439
Bélgica	33 684 902	30 820 385	29 996 523	30 971 373	28 624 952	30 303 010	33 582 382
Dinamarca	18 146 046	16 768 127	17 733 539	15 330 518	13 428 571	12 519 842	11 498 437
Alemanha	15 855 622	12 803 748	13 472 179	12 544 017	12 703 100	12 060 276	11 688 914
Canadá	11 861 291	11 144 837	10 715 317	11 774 633	12 225 121	12 179 514	12 161 554
Espanha	4 301 608	3 320 739	4 568 157	4 234 785	5 015 209	4 667 898	4 586 548
Outros	46 107 107	36 652 504	38 413 334	37 613 732	35 992 544	35 329 766	33 430 687
TOTAL	389 250 408	339 052 453	377 315 192	366 686 488	377 736 246	373 945 508	365 760 169

Fonte: Elaboração própria

Como se pretende analisar a comercialização desta associação perante os seus clientes britânicos, é do nosso objetivo verificar se houve alguma inconsistência na quantidade vendida e/ou no valor das vendas.

Quanto ao RU, antes do referendo britânico, o volume de vendas foi de € 49 014 519. Durante 2016 a 2020, podemos analisar em aumentos e decréscimos de vendas ao longo do tempo, mas analisando no conjunto, podemos dizer que em 2016 para 2020, houve uma ligeira e pouco significativa diminuição de € 80 409. Já em 2021, houve um aumento de € 5 066 276. Através destes resultados, podemos afirmar que, no geral, o *Brexit* não causou impacto nas vendas de Vinho do Porto e nas relações comerciais da AEVP entre os seus parceiros do RU. Muito pelo contrário, se repararmos nas vendas de 2015 e nas vendas de 2021, vemos que houve um aumento de vendas de Vinho do Porto.

Figura 10 - Vendas de Vinho do Porto, em Euros



Fonte: Elaboração própria

Devido ao novo Acordo de Comércio e Cooperação entre a UE e o RU, o vinho produzido numa Parte e exportado para o mercado da outra Parte, a documentação e a certificação que podem ser exigidas limitam-se a um certificado (verificar a figura 11 que se encontra nos Anexos), autenticado em conformidade com as disposições legislativas e regulamentares da Parte exportadora.

Os valores que se encontram entre parênteses, no Anexo II, têm o seguinte significado:

- (2) Indicar o número de identificação para efeitos de rastreabilidade da remessa, isto é, um número de série que identifica a remessa nos registos do exportador;
- (3) Indicar o nome completo, o endereço e os dados de contacto da autoridade competente num dos Estados-membros da UE ou do RU de onde é exportada a remessa;
- (4) Indicar o transporte utilizado para entrega no ponto de entrada na UE ou no RU; especificar o modo de transporte, indicar o nome do meio de transporte;
- (5) Indicar a designação comercial, o nome do produtor, a região vitícola, o nome do país de produção (um dos Estados-membros da UE ou o RU), nome da IG, se for caso disso, título alcoométrico volúmico total, cor do produto (tinto, rosado, rosé ou branco), código da nomenclatura combinada;
- (6) Por recipiente entende-se um recetáculo para vinho com capacidade inferior a 60 litros. O número de recipientes entende-se pelo número de garrafas;
- (7) Indicar o nome completo, o endereço e os dados de contacto da autoridade competente num dos Estados-membros da UE ou no RU;
- (8) Indicar o nome completo, o endereço e os dados de contacto do expedidor;
- (9) Indicar para a UE o número do imposto especial de consumo do sistema de intercâmbio de dados relativos a impostos especiais de consumo (SEED), ou o número de IVA no caso de o expedidor não ter um número SEED, ou uma referência ao número da lista ou do registo previstos no artigo 8.º, n.º 3, do Regulamento Delegado (UE) 2018/273 da Comissão e para o RU indicar o número de imposto especial de consumo do SEED, ou o número de IVA no caso de o expedidor não ter um número WSB.

Segundo o Artigo 5.º do Acordo, os vinhos que, à data de entrada em vigor do presente Acordo, tenham sido produzidos, descritos e rotulados em conformidade com as disposições legislativas e regulamentares de uma Parte, mas de uma forma que não cumpra o disposto no Acordo, podem continuar a ser rotulados e colocados do mercado do seguinte modo:

- Por grossistas ou produtores, durante um período de dois anos a contar da data de entrada;
- Por retalhistas, até ao esgotamento das respetivas existências em armazém.

3.3 Entrevista

As entrevistas são uma forma de os investigadores compreenderem o processo de pensamento que existe no seu interior, um olhar interior sobre a razão pela qual as pessoas se comportam da forma como o fazem (Stuckey, 2013).

Stuckey (2013) refere a existência de vários tipos de entrevistas, mas todos eles partilham uma característica que define a utilização de perguntas para compreender os pensamentos, sentimentos, crenças e comportamentos das pessoas.

As vertentes existentes que estruturam uma entrevista são as seguintes:

- **Entrevista estruturada:** Este tipo de entrevista é uma forma controlada de obter informações dos entrevistados (Alsaawi, 2014). Designa-se estruturada porque o investigador segue um conjunto específico de perguntas numa ordem predeterminada. Este tipo de estrutura é adequado quando as entrevistas exigem que o participante dê uma resposta, por norma, curta às perguntas já predeterminadas (Stuckey, 2013).
- **Entrevista semiestruturada:** As entrevistas semiestruturadas permitem aos participantes responderem às mesmas questões dentro de uma estrutura flexível, não

havendo uma ordem concreta de perguntas. Os participantes são encorajados a falar sobre as suas experiências através de perguntas abertas (Dearnley, 2005).

- **Entrevista não estruturada:** Este tipo de entrevista é totalmente o oposto ao que referimos anteriormente, na medida em que a flexibilidade deste tipo é muito aberta e que proporciona um ambiente mais relaxado para os entrevistados. Todavia, a entrevista pode acabar com uma enorme quantidade de dados devido à sua natureza aberta (Alsaawi, 2014).

A estrutura escolhida para a entrevista foi uma entrevista estruturada e esta consistiu em cinco perguntas. As questões que guiaram a entrevista foram:

- 1. O quanto importante é o RU para a sua balança comercial?**
- 2. Quem importa Vinho do Porto dentro do RU: muitas empresas em pequena quantidade ou poucas empresas em vastas quantidades?**
- 3. Estava à espera deste acordo comercial? Se acontecesse um “*Hard Brexit*”, tinha medidas preparadas para esse acontecimento?**
- 4. Se o RU não tivesse mais acesso ao MU e nem à UA, qual seria o impacto para a empresa?**
- 5. Reparámos que o valor das vendas pós-*Brexit* aumentaram, no RU, apesar da quantidade vendida ter diminuído (2020 para 2021), qual a explicação para esse fenómeno?**

A entrevista foi realizada através de uma chamada telefónica, no dia 21 de setembro, com uma duração de 16 minutos e 59 segundos. Quanto ao entrevistado, foi explicado o contexto e o motivo da chamada, apelando a uma pequena entrevista, mencionando os objetivos em estudo. Sem qualquer hesitação, o assessor aceitou realizar a entrevista por chamada telefónica. Após a explicação do que foi mencionado anteriormente, procedeu-se às questões em si.

O assessor da direção responde à primeira questão da entrevista afirmando que, de facto, o RU é dos mercados mais importantes que detém, sendo o país que valoriza mais o Vinho do Porto. Encontra-se no top 5 dos mercados comerciais, em termos de exportações é o 2º mercado (sem contar com Portugal) logo atrás da França, sendo estes dados de 2021. Falando em termos de volume de negócios, em 2021, o RU representou 13,4% da comercialização total da AEVP. Em termos de categorias especiais, é o mercado mais importante. Este mercado respeita a comercialização de vinhos *premium*, colheita, reservas, vintage, etc.

Quanto à segunda pergunta, perante o volume de negócios da AEVP com o RU, procuramos saber quem são então os importadores. Na verdade, apesar de o RU demonstrar um grande valor para a balança comercial da AEVP, existe apenas um ou dois importadores de Vinho do Porto. Quando mencionei importadores, fui logo corrigido pelo facto de as negociações não serem diretamente tratadas com as empresas que importam, mas sim por um representante da zona. Sabendo isto, descobrimos que, por norma, são poucos os representantes britânicos. Se estivéssemos a falar dos Estados Unidos da América, como existem vários Estados, há mais importadores e representantes de Vinho do Porto. No que toca ao RU, existe apenas um representante em Londres e outro representante noutra cidade que o entrevistador não se recorda.

Sem saber do que se esperava das negociações entre o RU e a UE, pode-se dizer que houve um tempo de insegurança e preocupação constante. Deste modo, houve uma antecipação de vendas, com receio de não se chegar a um acordo. Logo, os importadores tiveram o cuidado de importar um pouco mais, caso não se realizasse um acordo benéfico. As variações que se notam nas vendas da AEVP são devido a essa causa. Se acontecesse um “*Hard Brexit*”, o entrevistado acredita que teria que existir uma intervenção estatal para manter as relações comerciais estáveis, como por exemplo, o Vinho do Porto não estar sujeito a taxas de importação ou abrir com alguma antecedência negociações bilaterais. As variações presentes no volume de vendas para o RU são devido à incerteza do acordo.

O impacto caso acontecesse um “*Hard Brexit*”, no qual o RU não tivesse mais acesso ao MU e à UA, iria depender do tipo de impostos que seriam aplicados aos vinhos. Um “*Hard Brexit*” não implicaria ter os mesmos acordos que há com os outros países fora da Europa. Se se aplicasse taxas elevadas e preferenciais, o impacto seria enorme, pois o preço iria incidir no consumidor e iria haver uma queda. Logo, este cenário dependeria bastante das

taxas impostas no vinho para poder avaliar o tipo de impacto que causaria na empresa e nas exportações de Vinho do Porto.

Concluindo a entrevista com o assessor da direção da AEVP, foi questionado o porquê de o valor das vendas em 2021 terem aumentado comparando com o ano anterior, apesar de a quantidade vendida ter diminuído. A razão tem a ver com o preço médio, isto é, se se vender a mesma quantidade mas se o preço médio for superior, haverá um aumento e este aumentou dez pontos percentuais. Isto deve-se essencialmente ao aumento de importações das categorias especiais de vinho, que porventura, são mais caras e o RU é o principal importador dessa categoria. Houve um aumento de importação nas categorias especiais de vinhos o que justifica o enorme aumento do valor das vendas da empresa, mesmo quando a quantidade vendida se mantém. O aumento do valor não se justifica apenas pelo aumento de importação, porque em 2021 comercializou-se um vinho “vintage clássico” de 2019 (este tipo de vinhos são lançados para o mercado dois anos após) e o RU importou bastante este tipo de Vinho do Porto.

4. RESULTADOS

Neste capítulo iremos realizar uma análise empírica da quantidade e o valor das vendas realizadas pela AEVP aos seus mercados, recorrendo à variação da quantidade e do valor, constante no ano atual com o anterior, com o intuito de cotejar os valores.

4.1 Análise e discussão dos resultados

Na tabela 4 verificamos a quantidade vendida de 2015 a 2021, em número e percentagem, e a variação da quantidade (que está representado como “Variação (%)”) do ano “n” com o ano anterior.

Tabela 4 - Quantidade de vendas, em número, percentagem e variação de vinho do porto - caixas de 9 litros

RU	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015
Quantidade	985 104	985 540	884 844	812 995	1 011 938	963 106	1 000 691
Quantidade (%)	11.87%	12.98%	10.88%	10.17%	12.13%	11.34%	11.72%
Variação (%)	-0.04%	11.38%	8.84%	-19.66%	5.07%	-3.76%	

Fonte: Elaboração própria

Posteriormente, na tabela 5 reparamos nas vendas em valor de 2015 a 2021, em número e percentagem, e a variação da quantidade do ano “n” com o ano anterior.

Tabela 5 - Vendas de Vinho do Porto, em euros, percentagem e a sua variação

RU	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015
Valor (€)	50 001 273	46 934 997	45 655 123	41 842 871	49 520 315	47 015 406	49 014 519
Valor (%)	13.36%	13.84%	12.10%	11.41%	13.11%	12.57%	13.40%
Varição (%)	10.79%	2.80%	9.11%	-15.50%	5.33%	-4.08%	

Fonte: Elaboração própria

Antes da iminência do referendo britânico, em 2015, a quantidade das vendas representava 11,7% desse ano, em 2016 essa mesma quantidade representava 11,3%, o que correspondeu a uma variação negativa de 3,76%. Quanto ao valor das vendas, representou um decréscimo maior, de 4,08% negativo.

Em 2017, surpreendentemente, após o primeiro aviso do RU em abandonar a UE, a AEVP aumentou o seu número de vendas em 5,07% em quantidade e 5,33% em valor.

No que respeita ao ano de 2018, é a maior queda em todo o comércio. Representa uma diminuição de 19,7% na quantidade vendida e um decréscimo de 15,5% no valor das vendas de Vinho do Porto.

Em 2019 as vendas voltaram a aumentar, com uma variação de 8,84% na quantidade vendida representando um aumento de 9,11% em valor.

Nestes últimos anos, 2020 e 2021, foram anos extraordinários. É notório que em ambos os anos, a variação e a própria quantidade vendida e o valor das vendas não coincidem exatamente com os valores esperados, uma vez que há um aumento no valor das vendas e uma diminuição na quantidade vendida. Reparámos que, em 2020, houve um aumento de 100 696 caixas de 9 litros vendidas, o que representa uma variação de 11,4%. Porém, este resultado não se reflete no valor das vendas, visto que um aumento de 1 279 874€ não

representa a variação da quantidade vendida, mas apenas uma variação positiva de 2,80%. Este processo poderá ser justificado devido a uma antecipação de compras, em resposta à eventualidade de um “*Hard Brexit*”, com uma possível redução de preços. Após o RU ter abandonado a UE, em 2021, surpreendentemente a quantidade de vendas não diminuiu abruptamente como se estava à espera, mas apenas houve um ligeiro decréscimo quase insignificante de 436 caixas, o que representa uma variação negativa de 0,04%. Por outro lado, apesar de ter havido uma ligeira diminuição na quantidade das vendas, houve um aumento significativo de cerca de 5 milhões de euros, o que representa uma variação positiva de 10,8% no valor.

Bărbulescu (2019) agrega a opinião de vários gerentes de empresas que produzem vinho sobre qual foi o impacto do *Brexit* nas exportações de vinho para a saída do RU da UE. A amostra consistia em seis gerentes, as empresas abrangiam pequenos produtores bem como grandes produtores de vinho e o tempo estabelecido no mercado, indo de um ano a 15 anos. O objetivo da entrevista consistia em saber a perspetiva dos gerentes perante a exportação de vinho romeno no contexto da retirada do RU da UE e quais as medidas a tomar para compensar uma possível diminuição das vendas de exportação.

Os produtores consideram que o impacto psicológico, corroborado com a depreciação constante da libra, o aumento dos impostos e o atraso no estabelecimento de acordos de comércio, contribuirá para o aumento do preço do vinho importado no RU e, conseqüentemente, para a diminuição de consumo. Este impacto psicológico e a incerteza das negociações, é notório na entrevista efetuada com o assessor da direção da AEVP. Os importadores de Vinho do Porto receavam de tal maneira que o acordo comercial não se realizasse, que houve uma antecipação na compra de vinho durante o referendo britânico. É possível verificar este impacto psicológico nas vendas realizadas pela AEVP entre os anos de 2016 e 2020. Houve uma enorme queda nas vendas entre 2017 e 2018, em quantidade e valor, porém, de maneira a antecipar o acordo ainda por promulgar, o RU decidiu importar mais Vinho do Porto até estarem estabelecidas os direitos aduaneiros de importação.

O entrevistado e os sujeitos entrevistados de Bărbulescu (2019) acreditam que se fossem aplicadas direitos aduaneiros elevados na importação de vinho iria haver um enorme impacto para as empresas e consumidores. A aplicação do direito sobre o preço do vinho iria recair no consumidor, tornando assim os vinhos mais caros e menos atrativos.

Relativamente às medidas para prevenir um “*Hard Brexit*” pelo qual iriam ser aplicados direitos aduaneiros na importação de vinho, a maioria dos gestores entrevistados de Bărbulescu (2019) declararam não ter nenhum plano de reserva nem estratégia para compensar os cortes nas receitas no mercado britânico, exceto um produtor que disse que iria criar uma campanha para promover intensamente os seus vinhos no mercado chinês, com o objetivo de aumentar as suas vendas em 20%. Já a AEVP, na ocorrência de um mau acordo entre a UE e o RU, abriria com antecedência negociações bilaterais.

Quanto ao impacto do RU não ter mais acesso ao MU nem à UA, o ponto de vista do assessor da direção da AEVP vai conforme as opiniões de Anderson & Wittwer (2017). Ambos acreditam que o impacto dependeria do acordo realizado entre o RU e a UE, isto dependendo dos impostos aplicados aos mercados vinícolas.

5. CONCLUSÕES

No capítulo das conclusões, pretende-se responder aos objetivos do presente estudo e às hipóteses levantadas, através da angariação da informação resultante no capítulo anterior, corroborando com a revisão de literatura utilizada. De seguida, serão identificadas as limitações do estudo e sugestões para investigações futuras.

Com a saída do RU da UE, o país britânico deixa de estar regulado pelas normas e diretivas da UE. Contudo, através dos resultados obtidos, a não sujeição a estas normas não prejudicou o mercado de Vinho do Porto.

A ideia geral com que ficamos é que não houve um impacto propriamente dito nas exportações de Vinho do Porto para o RU. Houve países com pequenas oscilações entre períodos de tempo curto, mas que logo recuperaram a normalidade e outros países mantiveram as suas quantidades e valores de venda.

O RU teve uma previsão negativa em relação ao *Brexit*, de tal modo que houve um aumento nas importações de Vinho do Porto, por receio de ser estabelecido um acordo prejudicial para o mercado dos vinhos, o que na realidade não veio a acontecer e até melhorou significativamente com a importação de vinhos, juntamente com as gamas especiais, nomeadamente vinhos *premium*, colheita, reservas e vintage.

Respondendo às hipóteses de investigação anteriormente estabelecidas:

H1 – Rejeitamos a hipótese. A saída do RU da UE não causou um impacto negativo nas exportações de Vinho do Porto.

H2 – Rejeitamos a hipótese. A incerteza gerada pela saída do RU da UE fez com que houvesse um aumento das importações de Vinho do Porto.

H3 – Rejeitamos a hipótese. Devido ao aumento das importações de Vinho do Porto por parte do RU, não foi necessário estabelecer um plano de reserva para colmatar o possível impacto do *Brexit*.

Quanto às limitações da investigação é a falta de artigos científicos dentro desta matéria, visto que é uma situação política que surgiu recentemente e entende-se a escassez de estudos.

Em termos de métodos comparativos, a escassez de dados de outros países porque o Vinho do Porto é um produto único.

Como sugestão a investigações futuras, sugerimos a relação do período de confinamento devido ao Covid-19, com os resultados obtidos deste estudo de 2020 a 2021 por terem sido os melhores.

Acrescento como sugestão futura, perceber se o aumento das importações de Vinho do Porto referentes ao período do referendo do *Brexit* advém do facto da maioria dos proprietários das quintas de Vinho do Porto em Portugal serem ingleses.

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abanavaz, F., & Bafruei, M. K. (2020). Investigating the Return of Goods in Supply Chain. *International Review of Management and Marketing*, 170-176.
- Acordo de Comércio e Cooperação entre a União Europeia e a Comunidade Europeia da Energia Atômica, por um lado, e o Reino Unido da Grã-Bretanha e da Irlanda do Norte, por outro. (30 de abril de 2021). *Jornal Oficial da União Europeia*.
- Adesina, T. (2017). Estimating volatility persistence under a Brexit-vote structural break. *Finance Research Letters*, 65-68.
- Alsaawi, A. (2014). A Critical Review of Qualitative Interviews. *European Journal of Business and Social Sciences*, 149-156.
- Anderson, K., & Wittwer, G. (2017). U.K. and Global Wine Markets by 2025, and Implications of Brexit. *12*(3), 221-251.
- Antunes, M. L. (30 de Novembro de 2016). *História Diplomática*. Obtido de Portal Diplomático da República Portuguesa: <https://portaldiplomatico.mne.gov.pt/relacoesbilaterais/historia-diplomatica?view=article&id=480:reino-unido&catid=119:relacoes-diplomaticas>
- Arnorsson, A., & Zoega, G. (2016). On the Causes of Brexit. *CESifo Working Papers*, 35.
- Arnorsson, A., & Zoega, G. (2018). On the causes of Brexit. *European Journal of Political Economy*, 301-323.
- Augusto, A. (2014). Metodologias quantitativas/metodologias qualitativas: mais do que uma questão de preferência. *Forum Sociológico*, 73-77.
- Ayuda, M., Ferrer-Pérez, H., & Pinilla, V. (2020). Explaining World Wine Exports in the First Wave of Globalization, 1848-1938. *Journal of Wine Economics*.
- Bărbulescu, O. (2019). Consequences of United Kingdom's withdrawal from the European Union on the Romanian wine export. *Economic Sciences*.
- Beauchamp, C. (1998). *Revolução Industrial e Crescimento Económico no Séc. XIX*. Edições 70.
- Boff, H. P. (2004). The Supply Of Perishable Goods. *Econometric Society*, 1-27.
- Bryman, A. (2016). *Social Research Methods*. Oxford University Press.
- Campos, N. F., Coricelli, F., & Moretti, L. (2014). Economic Growth and Political Integration: Estimating the Benefits from Membership in the European Union Using the Synthetic Counterfactuals Method. *Institute of Labor Economics*, 1-37.
- Castillo, J., Villanueva, E., & García-Cortijo, M. (2016). The International Wine Trade and Its New Export Dynamics (1988-2012): A Gravity Model Approach. *Agribusiness*, 466-481.
- Castro, A. (1972). *A dominação inglesa em Portugal*. Afrontamento.

- Chen, W., Los, B., McCann, P., Ortega-Argilés, R., Thissen, M., & Oort, F. V. (2017). The continental divide? Economic exposure to Brexit in regions and countries on both sides of The Channel. *Regional Science Association International*, 25-54.
- Cheptea, A., Huchet, M., & Henry, L. (2021). How will Brexit affect the patterns of European agricultural and food exports? *European Review of Agricultural Economics*, 1031-1073.
- CIP. (2018). *Estudo Brexit: As consequências para a economia e as empresas portuguesas*. Confederação Empresarial de Portugal.
- Dearnley, C. (2005). A reflection on the use of semi-structured interviews. *Nurse Researcher*, 19-28.
- Dhingra, S., & Sampson, T. (2022). Expecting Brexit. *CESifo Working Papers*, 45.
- Fernandes, A. P., & Winters, L. A. (2021). Exporters and shocks: The impact of the Brexit vote shock on bilateral exports to the UK. *Journal of International Economics*, 22.
- Freedman, J. (March de 2017). Tax and Brexit. *Oxford Review of Economic Policy*, 33, 79-90.
- Fuest, C., & Sultan, S. (2018). How will Brexit Affect Tax Competition and Tax Harmonization? The Role of Discriminatory Taxation. *ifo Working Papers*, 25.
- Gabinete da Comissão das Comunidades Europeias & Secretariado Europa. (1992). *Comprender Maastricht: O Tratado da União Europeia*. Lisboa: Secretariado Europa.
- Gabszewicz, J. J., Gvetadze, S., & Zanaj, S. (2011). Migrations, public goods and taxes. *Center for Operations Research and Econometrics*, 1-20.
- Gamble, A. (2021). *After Brexit and Other Essays*. Bristol University Press.
- Garbarino, S., & Holland, J. (2009). Quantitative and qualitative methods in impact evaluation and measuring results.
- Giddens, A. (2007). *A Europa na Era Global*. Lisboa: Editorial Presença.
- Gouveia, S., Rebelo, J. F., & Lourenço-Gomes, L. (2018). Port wine exports: a gravity model approach. *International Journal of Wine Business Research*.
- Hemmelgarn, T., Nicodème, G., Tasnadi, B., & Vermote, P. (2016). Financial Transaction Taxes in the European Union. *National Tax Journal*, 37.
- Kämmerer, J. A., & Schäfer, H. B. (2021). *Brexit: Legal and Economic Aspects of a Political Divorce*. Edward Elgar Publishing Limited.
doi:<https://doi.org/10.4337/9781800376588>
- Kaplan, D. (2004). *The SAGE Handbook of Quantitative Methodology for the Social Sciences*. Sage Publications, Inc.

- Korir, L., Drake, A., Collison, M., Carolina, T., Villa, C., Sklar, E., & Pearson, S. (2021). Current and Emergent Economic Impacts of Covid-19 and Brexit on UK Fresh Produce and Horticultural Businesses. *arXiv*, 15.
- Lawless, M., & Morgenroth, E. L. (2019). The product and sector level impact of a hard Brexit across the EU. *Contemporary Social Science*, 189-207.
- Ma, H. (1999). Anatomy of competitive advantage: a SELECT framework. *Management Decision*, 37(9), 709-718.
- Marinela-Daniela, M., & Felicia, D. (2014). Tendencies in Romania's Export Potential on the Extra-Community Markets. *Academica Brâncuși Publisher*, 44-49.
- Martins, C. A., & Matos, A. C. (2019). The “Grapes Country”: Portuguese Viticulture from the Early Nineteenth Century Until the New Millennium. Em S. A. Messina, S. L. Bras, P. Tedeschi, & M. V. Piñeiro (Edits.), *A History of Wine in Europe, 19th to 20th Centuries, Volume I: Winegrowing and Regional Features* (pp. 19-49).
- McGrattan, E., & Waddle, A. (2020). The Impact of Brexit on Foreign Investment and Production. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 76-103.
- Nogueira, G., & Inácio, P. (2019). A Look at the main channels of Potential Impact of Brexit on the Portuguese Economy. *GEE Papers*, 53.
- Paun, C., & Ungureanu, S. (2017). To BREXIT or not to BREXIT? *Review of Social and Economic Issues*, 1, 22-43.
- Plakandaras, V., Gupta, R., & Wohar, M. (2017). The depreciation of the pound post-Brexit: Could it have been predicted? *Financial Research Letters*, 206-213.
- Queirós, L. (2013). *O Mundo em Transição*. Âncora Editora.
- Raimundo, A. (2017). Portugal face ao Brexit: um europeísmo perseverante, mas sobre pressão acrescida. *Relações Internacionais*(56), 113-127.
- Ramonet, I. (1997). *Geopolítica do Caos*. Editoras Vozes.
- Ribeiro, S. (1994). *Décadas de Europa: De Roma ao futuro com passagem/paragem em Maastricht*.
- Sá, L. (1999). *Espaços de Poder e Democracia. Do global ao local no limiar do século XXI*. Lisboa: Caminho.
- Sacco, M., & D'Agostino, P. (2005). *Geografia Universal - 1. Europa Ocidental*. Planeta DeAgostini.
- Silva, E. A. (2013). As metodologias qualitativas de investigação nas Ciências Sociais. *Revista Angolana de Sociologia*, 77-99.
- Sousa, A. R. (2020). Dos impactos do Brexit. *Lusíada. Economia & Empresa.*, 16.
- Stuckey, H. (2013). Three types of interviews: Qualitative research methods in social health. *Journal of Social Health and Diabetes*, 56-59.

- Sutherland, H., & Figari, F. (2013). EUROMOD: the European Union tax-benefit microsimulation model. *International journal of microsimulation*, 4-26.
- Tetlow, G., & Stojanovic, A. (2018). *Understanding the economic impact of Brexit*. Institute for government.
- Tiebout, C. M. (1956). Exports and Regional Economic Growth. *Journal of Political Economy*, 160-164.
- Vaca, I. P. (2019). English Merchants in Portugal: A History of the Port Wines on the Making.
- Vallejo, H. (2021). Not all Giffen Goods, are Inferior Goods. *Universidad de los Andes*, 1-19.
- Vandenbussche, H., Connell, W., & Simons, W. (2022). Global value chains, trade shocks and jobs: An application to Brexit. *The World Economy*.
- Wachowiak, J., & Zuleeg, F. (2022). Brexit and the Trade and Cooperation Agreement: Implications for Internal and External EU Differentiation. *The International Spectator*, 142-159.

7. ANEXOS

**Anexo I - Directiva 2006/112/CE do Conselho de 28 de novembro de 2006
relativa ao sistema comum do imposto sobre o valor acrescentado, Ponto n.º.
2, Artigo 1.º.**

**TÍTULO I
OBJECTO E ÂMBITO DE APLICAÇÃO**

Artigo 1.º

1. A presente directiva estabelece o sistema comum do imposto sobre o valor acrescentado (IVA).

2. O princípio do sistema comum do IVA consiste em aplicar aos bens e serviços um imposto geral sobre o consumo exactamente proporcional ao preço dos bens e serviços, seja qual for o número de operações ocorridas no processo de produção e de distribuição anterior ao estágio de tributação.

Em cada operação, o IVA, calculado sobre o preço do bem ou serviço à taxa aplicável ao referido bem ou serviço, é exigível, com prévia dedução do montante do imposto que tenha incidido directamente sobre o custo dos diversos elementos constitutivos do preço.

O sistema comum do IVA é aplicável até ao estágio do comércio a retalho, inclusive.

Anexo II – Modelo de autocertificação para os vinhos importados

Figura 11 - Modelo de autocertificação para os vinhos importados (da UE/do RU) para (o RU/a UE)

1. Exportador (nome e endereço)	2. Número de série (2)
3. Importador (nome e endereço)	4. Autoridade competente no local de expedição [na União Europeia / no Reino Unido] (3)
5. Carimbo das autoridades aduaneiras (reservado aos serviços [da União Europeia / do Reino Unido])	
6. Meios de transporte e dados do transporte (4)	7. Local de descarga (se diferente do indicado em 3)
8. Descrição do produto importado (5)	9. Quantidade em l/hl/kg
	10. Número de recipientes (6)
<p>11. Certificado</p> <p>O produto acima descrito destina-se ao consumo humano direto e corresponde às definições e práticas enológicas autorizadas ao abrigo do anexo 15 do Acordo de Comércio e Cooperação entre a União Europeia e a Comunidade Europeia da Energia Atómica, por um lado, e o Reino Unido da Grã-Bretanha e da Irlanda do Norte, por outro. Foi produzido por um produtor sujeito a inspeção e supervisão pela autoridade competente seguinte (7):</p> <p>Expedidor que certifica as informações acima (8)</p> <p>Identificação do expedidor (9)</p> <p>Local, data e assinatura do expedidor</p>	

Fonte: Acordo de Comércio e Cooperação entre a UE e o RU