



INSTITUTO
UNIVERSITÁRIO
DE LISBOA

IMPACTO DO ACORDO DE COMÉRCIO LIVRE NA RELAÇÃO BILATERAL PORTUGAL
E ESPANHA – CANADÁ

Miguel Domingos Panzo

MESTRADO EM ECONOMIA MONETÁRIA E FINANCEIRA

Orientadora: Professora Doutora Sofia Vale - Professora Auxiliar
[ISCTE - Instituto Universitário de Lisboa]

Outubro, 2022



CIÊNCIAS SOCIAIS
E HUMANAS

IMPACTO DO ACORDO DE COMÉRCIO LIVRE NA RELAÇÃO BILATERAL PORTUGAL
E ESPANHA – CANADÁ

Miguel Domingos Panzo

MESTRADO EM ECONOMIA MONETÁRIA E FINANCEIRA

Orientadora: Professora Doutora Sofia Vale - Professora Auxiliar
[ISCTE - Instituto Universitário de Lisboa]

Outubro, 2022

Dedicatória

Dedico este trabalho especialmente aos meus pais Domingos Panzo (in memorian), Isabel João Paulo, que merecem todo meu carinho e reconhecimento por tudo de bom que aprendi nessa vida. A eles dedico tudo que sou.

Faço uma dedicatória especial a minha querida esposa Silvina Panzo, por todos anos de amor, carinho e dedicação, pois ela é a minha companheira de todos momentos e de todos lugares.

Aos meus 4 filhos, Domingos Panzo, Apolitano Panzo, Miguel Delvino Panzo e João Pedro Panzo, ao suportarem a minha ausência em muitos momentos devido aos estudos e por serem a principal razão das lutas diárias.

Aos meus irmãos António Panzo, Helena Tuela e Apolino Panzo, pelo amor e por nos mantermos unidos ao longo desta vida.

Não poderia deixar de mencionar os meus Sogros João Ndungo Zeyimo (in memorian), Massanga Paulina Zeyimo, Júlio Daniel Zeyimo, e aos meus velhos João Ditutala Panzo, Dianzenza Lucau e aos meus tios Polén e Massakidi Nzuzi.

Agradecimentos

É com muita satisfação que agradeço aos meus pais Domingos Panzo, Isabel João Paulo, a minha amada esposa Silvina Panzo, meus filhos Domingos, Apolitano, Miguel e João Panzo, por me proporcionarem as condições necessárias para que eu pudesse concluir este mestrado e poder realizar este trabalho monográfico não poderia esquecer alguns familiares mais próximos, principalmente aos meus irmãos António, Helena e Apolino Panzo.

Não poderia deixar também de agradecer aos amigos que sempre estiveram ao meu lado Nsingui André, Luís João Garcia e família, Hélder Neto e sua família, José Cruz, Paulo Farias e Cristina Nunes, João Pedro e Francisco Olo.

A Professora Doutora Sónia Vale, agradeço a forma como foi orientando o trabalho. Os conselhos dados, nas suas recomendações, foram úteis em todas fases do trabalho, a sua cordialidade, com que sempre respondeu as minhas comunicações, tudo isto permitiu para que esse trabalho contribuísse para o meu desenvolvimento pessoal.

Resumo

A presente investigação corresponde a uma análise do impacto do Acordo de Comércio Livre assinado entre a União Europeia e o Canadá, com particular incidência nos impactos nas economias dos países da Península Ibérica (Portugal e Espanha) e na economia do Canadá. O acordo CETA – *Comprehensive Economic and Trade Agreement*, foi assinado em 2017, mas o seu impacto pode ser medido desde o momento em que se iniciaram as negociações. Como principal metodologia foi utilizado o Modelo de Controle Sintético, sendo que este modelo simula o que teria acontecido sem a intervenção, isto é, se não tivesse ocorrido a assinatura do acordo ou as negociações que permitiram a sua assinatura. Neste caso concreto, o modelo, simula o que teria acontecido caso não houvesse o acordo de livre comércio entre os países. Adicionalmente, também foi estimado um modelo de *differences-in-difference* (DID) para testar a robustez do método de controle sintético. O DID testa se houve alteração no declive/*slope* da regressão, comparando com o período anterior e após a intervenção entre os grupos de controle e tratamento. O método de controle sintético indicou que não houve alterações significativas nas importações da União Europeia e da Península Ibérica pelo Canadá. No entanto, houve um aumento significativo das exportações para o Canadá, em especial da Península Ibérica que apresentou um aumento de 3,1% do logaritmo natural das exportações, em relação ao contrafactual de ausência da intervenção.

Palavras-chave: Acordos nova Geração, CETA, Método de Controle Sintético, Trocas comerciais.

Abstract

This research corresponds to an analysis of the impact of the Free Trade Agreement signed between the European Union and Canada, with particular focus on the impacts on the economies of the Iberian Peninsula countries (Portugal and Spain) and on the Canadian economy. The CETA - Comprehensive Economic and Trade Agreement, was signed in 2017, but its impact can be measured from the moment negotiations began. As the main methodology, the Synthetic Control Model was used, and this model simulates what would have happened without the intervention, that is, if the signing of the agreement or the negotiations that allowed its signing had not occurred. In this specific case, the model simulates what would have happened if there had been no free trade agreement between the countries. Additionally, a differences-in-difference (DID) model was also estimated to test the robustness of the synthetic control method. The DID tests whether there was a change in the slope/slope of the regression, comparing with the period before and after the intervention between the control and treatment groups. The synthetic control method indicated that there was no significant change in imports from the European Union and the Iberian Peninsula by Canada. However, there was a significant increase in exports to Canada, particularly from Iberia which showed a 3.1% increase in the natural logarithm of exports compared to the factual counter of no intervention.

Keywords: New Generation Agreements, CETA, Synthetic Control Method, Trade.

Índice

Dedicatória.....	i
Agradecimentos.....	iii
Resumo	v
Abstract.....	vii
Índice de Figuras.....	x
Índice de Tabelas	xi
Introdução.....	1
Capítulo 1 – Revisão de Literatura	5
1.1 Comércio Internacional	5
1.2 Acordos de Nova Geração	6
1.3 Acordo de Comércio Livre - CETA.....	7
Capítulo 2 – Metodologia da Parte Prática.....	11
2.1 Tratamento de Dados.....	11
2.2 Método de Controle Sintético.....	11
2.3 Recolha de Dados	14
Capítulo 3 – Análise de Resultados	15
3.1 Análise das Importações Provenientes do Canadá	15
3.1.1 Importações de Portugal e Espanha provenientes do Canadá	18
3.2 Análise das exportações do Canadá.....	19
3.2.1 Exportações do Canadá para Portugal e Espanha	22
3.3 Relações Económicas do Canadá com Portugal e Espanha (Países Ibéricos)	23
3.3.1 Análise das Relações Económicas entre Portugal e o Canadá	23
3.3.2 Análise das Relações Económicas entre o Canadá e Espanha	26
3.4 Aplicação do Modelo de Controlo Sintético	29
3.4.1 Testes de Robustez	33
Conclusão.....	36
Referências Bibliográficas	38

Índice de Figuras

Figura 1 -Evolução dos maiores importadores entre 2010 e 2021	16
Figura 2 - Boxplot das Importações dos EUA, México, Alemanha, Japão e Reino Unido.	17
Figura 3 - Evolução das Importações de Portugal e Espanha provenientes do Canadá.	19
Figura 4 - Principais Exportadores para o Canadá.....	21
Figura 5 - Evolução das exportações do Reino Unido, Japão, Países Baixos e Alemanha.....	21
Figura 6 -Teste de Mann-Whitney para as Exportações para Portugal e Espanha provenientes do Canadá.....	22
Figura 7 - Evolução das Exportações do Canadá para Portugal e Espanha.....	22
Figura 8 – Evolução das Exportações de Espanha para o Canadá.....	27
Figura 9 - Balança Comercial Espanha-Canadá entre 2010 e 2021.....	28
Figura 10 - Evolução das Importações do Canadá pela Espanha.	28
Figura 11 - Evolução das Exportações Europeias para o Canadá.	30
Figura 12 - Evolução das Importações efetuadas pela Europa ao Canadá.....	31
Figura 13 - Evolução das Exportações da Península Ibérica para o Canadá.....	32
Figura 14 - Evolução das Importações da Península Ibérica ao Canadá.	32

Índice de Tabelas

Tabela 1 - Maiores Importações Provenientes do Canadá.	15
Tabela 2 - Teste de Kruskal-Wallis para as médias de importações por parte dos cinco maiores importadores.....	17
Tabela 3 - Teste Dunn.....	18
Tabela 4 - Teste de Mann-Whitney para comparar as Importações de Portugal e de Espanha.....	19
Tabela 5 - Maiores Exportações para o Canadá.	20
Tabela 6 - Quota do Canadá no Comércio Internacional Português de Bens.	23
Tabela 7 - Balança Comercial de Portugal para Canadá.....	24
Tabela 8 - Maiores Parceiros Comerciais de Portugal (Exportações por Países e Zonas).....	25
Tabela 9 - Maiores Parceiros Comerciais de Portugal (Importações por Países e Zonas)	26
Tabela 10 - Modelo de Regressão com DID	33
Tabela 11 - Modelo de Regressão para os países da Península Ibérica após DID.....	33
Tabela 12 - Modelo de Regressão para os Países da Europa antes do Acordo.....	34
Tabela 13 - Modelo de Regressão para os Países da Península Ibérica antes do Acordo.....	35

Introdução

Este trabalho estuda as consequências da assinatura de um acordo de Comércio Livre entre o Canadá e a União Europeia, em especial do que respeita ao impacto nas economias dos países da Península Ibérica.

O comércio internacional é uma prática bastante antiga, que teve a sua origem nas primeiras civilizações organizadas, em redor do mar Mediterrâneo. Estes povos aproveitavam a sua localização geográfica para trocar os seus excedentes com outros povos. Pode destacar-se o papel dos fenícios, que se encontravam entre os mais desenvolvidos à época, dedicando-se ao estudo da náutica e cartografia, dando-lhes algum avanço na criação das rotas marítimas para o comércio. Para alguns povos do Médio Oriente, a prática do comércio, não corresponde a um trabalho, mas sim uma arte que os leva a criarem um modo de vida, através do qual são passados saberes e costumes, isto é o principal objetivo é a troca de cultura. Ainda hoje a negociação é uma prática diária. Esta prática foi tornando-se cada vez menos básica, abarcando o conhecimento pessoal e o surgimento do conceito de ‘empresário’, que surge associado a uma certa superioridade dentro da sociedade a que pertencem (Rodriguez, 2012).

O comércio internacional é importante na medida em que contribui para o aumento da riqueza dos países e por conseguinte dos seus povos. Por outro lado, este é importante pelo movimento que cria à sua volta, isto é, pelo impacto na economia local, regional e mundial. Por cada transação realizada são beneficiados mais do que um setor, dando-se um efeito de cascata, que envolve a produção, a transferência, o seguro da mercadoria, marketing e a própria nacionalização da mercadoria, com o pagamento de taxas aduaneiras, por exemplo (Rodriguez, 2012).

Com esta investigação pretende-se perceber que impactos são gerados nas trocas comerciais das economias que assinaram os acordos bilaterais de comércio.

A assinatura de acordo entre um número limitado de países – Acordos de Nova Geração, é cada vez mais frequente e resulta das dificuldades encontradas na conclusão com sucesso de negociações da Organização Mundial de Comércio, envolvendo as economias mundiais. Refira-se a título de exemplo, o fracasso das negociações da Ronda de Doha.

No que diz respeito aos bens económicos, o comércio internacional continua muito concentrado em certos países desenvolvidos, com exceção da China, que se classifica como a principal

economia exportadora de bens. Em 2015, as exportações de mercadorias dos Estados Unidos, Alemanha e Japão representaram 21% do total. Quando a estes se junta as exportações da China, então estes quatro países somam 34,8% das exportações mundiais de bens. Em relação às importações ocorre um fenómeno semelhante. No mesmo ano, Estados Unidos, Alemanha e Japão responderam por 24% das importações mundiais de bens. Ao somar os registos da China, que é o segundo importador de bens (precedido pelos Estados Unidos), verifica-se que os quatro maiores importadores de bens do mundo respondem por 34,1% do total. Não obstante a elevada concentração do comércio de bens nas economias desenvolvidas, existiram algumas modificações no padrão de comércio entre grupos de países. A participação dos países subdesenvolvidos aumentou nos últimos anos passando, em termos de exportações mundiais de bens de 33% em 2005 para 42% em 2015 (OMC, 2016).

O Acordo de Comércio Livre entre os países da União Europeia (EU) e o Canadá entrou em vigor a 21 de Setembro de 2017, tendo sido solicitado por ambas as partes, fruto do seu desejo de se unirem ainda mais enquanto parceiros comerciais, uma vez que as suas relações comerciais se encontravam em franca expansão, apesar da sua distância geográfica e das diferenças económicas e de desenvolvimento entre o Canadá e a maior parte dos países da UE.

Estimou-se, que a partir daquela data, as empresas de qualquer dimensão, de toda UE, viessem a poupar cerca de 590 milhões de euros em direitos aduaneiros sobre os produtos que viriam a ser exportados para o Canadá, o que já por si teria um grande poder atrativo. Por outro lado, na Europa, 31 milhões de postos de trabalho dependem das exportações e, em média, cada mil milhões de euros de exportações suplementares correspondem à criação de 14 mil novos postos de trabalho. Este acordo, cujo título original é *Comprehensive Economic and Trade Agreement* (CETA) (Comissão Europeia, 2017) veio alterar o tipo de negociações existentes, abrindo caminho para novos investimentos, maior concorrência, novos contratos públicos, desenvolvimento sustentável e ainda para questões relacionadas com a propriedade intelectual (Oliveira, 2018).

Assim, este acordo enquadra-se nas políticas públicas de incentivo ao crescimento económico e por sua vez objetiva elevar a produtividade das economias da Zona Euro. Para tal deve-se garantir aos trabalhadores uma boa educação, disponibilização de ferramentas necessárias para produção de bens e prestação de serviços tendo como suporte as melhores tecnologias disponíveis.

As teorias de comércio internacional apontam as vantagens dos efeitos resultantes da liberalização comercial multilateral ou bilateral sobre ganhos de eficiência, bem-estar e desenvolvimento. Em termos clássicos, o princípio das vantagens comparativas de David Ricardo (1817) permanece hipoteticamente válido e segue sendo um argumento recorrente nas negociações comerciais. Segundo esta abordagem, a dotação de recursos serve de obstáculo na especialização das

nações e, desta forma, todo e qualquer país que esteja engajado no comércio livre possui participação do produto e das trocas internacionais. Deste modo, sob as condições de um mercado concorrencial, o comércio livre apresenta-se como uma proposta dominante da ideologia liberal desde o século XIX, e esta ideologia consta nos princípios explícitos nos objetivos e normas do GATT e da OMC. O ganho dos benefícios da liberalização sistematizada pelas vantagens comparativas é limitado pela tendência de oligopolização das indústrias e da diferenciação dos bens. Krugman (1979) defende que o comércio internacional é imperfeito e a competição imperfeita deste comércio, é motivada pela ocorrência de economias de escala e gastos em pesquisas, em desenvolvimento e em estratégias de diferenciação, e que gera um diferente padrão de troca, no qual os países se vão especializar em bens com conteúdo tecnológico semelhante.

Neste sentido compreende-se que face à existência de um novo acordo, já em vigor, que se estude as consequências do mesmo, de forma a fazer uma avaliação da performance económica do mesmo. Assim, estuda-se, em primeiro lugar, em que consistem os acordos de 'Nova Geração' a existência de acordos bilaterais entre dois países ou entre um país e um bloco de países, no caso concreto, os acordos celebrados com a União Europeia (U.E.).

Por outro lado, acreditamos que seja pertinente caracterizar as relações comerciais bilaterais entre o Canadá e os Países da Península Ibérica, mais concretamente com Portugal e Espanha, que sendo países integrados na União Europeia, são abrangidos pelo acordo CETA.

Por último, investigar-se-á as consequências, quer do lado das importações, como das exportações, da celebração do CETA, isto é, do acordo bilateral entre o Canadá e os países da U.E.

A investigação apresenta-se em seis partes. A primeira parte corresponde à Introdução. O capítulo seguinte é composto pela revisão de literatura, onde se expõe os assuntos relacionados com o comércio internacional, com os acordos de nova geração e com particular incidência o acordo CETA, seguindo-se o segundo capítulo que diz respeito à metodologia utilizada e no capítulo três são apresentados os resultados. A quinta parte pode-se encontrar as conclusões, limitações e pistas para futuras investigações.

Capítulo 1 – Revisão de Literatura

1.1 Comércio Internacional

Todos os países possuem características próprias, nomeadamente ao nível dos recursos naturais, físicos, humanos e tecnológicos que lhes permite serem capazes de produzir, uma determinada quantidade de bens e serviços, de modo mais eficaz e eficiente do que os demais. Neste sentido, pode concluir-se que nem todos os produtos e serviços produzidos por um país são os únicos necessários para a sua economia ou sociedade, pelo que as trocas comerciais são um fator determinante de crescimento e desenvolvimento, em especial do que diz respeito aos produtos para os quais há escassez ou carência total (Gonçalves, 2014).

O crescimento económico dos países é influenciado por vários fatores como o crescimento populacional, o capital humano e físico e pelo progresso tecnológico, a par destes fatores surgem ainda outras fontes como a estabilidade económica, a existência de infraestruturas, combate à corrupção, estabilidade da inflação e o comércio internacional (Silva *et al.*, 2018).

Desde a Segunda Grande Guerra Mundial que se assiste a um crescimento das trocas comerciais, ficando este crescimento a dever-se ao crescimento da população, bem ao aumento da produção industrial, desenvolvimento das telecomunicações e dos transportes, e ainda da globalização da economia. Contudo, nem todos os países contribuem de igual forma para o aumento do fluxo comercial, sendo diminuta na América Latina e África, e expressiva na Europa Ocidental, América do Norte e parte da Ásia, com especial contributo da China.

O aumento do comércio a nível mundial deve-se à necessidade das trocas comerciais para satisfazer os investidores e consumidores, mas também à existência de organizações e de acordos comerciais, que têm como objetivo o alargamento dos mercados e a troca de bens e serviços (Gonçalves, 2014).

O surgimento dos blocos económicos regionais, que ocorreu na segunda metade do século XX, foram em parte resultantes da necessidade de promover os mercados, isto é, surgem na sequência da necessidade de escoar os bens e serviços produzidos e, em simultâneo proteger os países membros da concorrência de outros países ou blocos.

1.2 Acordos de Nova Geração

Como se referiu anteriormente, os acordos comerciais entre os vários países que compõem a economia mundial são frequentes e cada vez mais complexos, resultado dos novos desafios pelos quais estes passam no momento. Os desafios vão desde a globalização, a necessidade de proteção de economias em crise, ou até mesmo os condicionalismos de imposição de restrições económicas à Rússia.

Nos últimos anos a política comercial da U.E. modificou-se, sendo um exemplo os acordos que surgiram no século XXI, nomeadamente o CETA com o Canadá e o TTIP (Acordo de Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento) com os Estados Unidos da América, sendo as negociações mais transparentes. Neste sentido a União Europeia tentou estabelecer, por meio da negociação, acordos mais progressistas, encontrando um equilíbrio entre ‘comércio livre’ e o chamado ‘direito de regular’, criando acordos mais legítimos e aceitáveis politicamente (Leblond&Viju-Miljusevic, 2019).

Nos últimos anos as relações comerciais do Canadá são na sua maioria com os Estados Unidos da América (EUA), não só pela proximidade geográfica, como pela consciência de que nos EUA podem encontrar um grande mercado, com um elevado número de agentes económicos.

No entanto, como refere Hübner (2012), o Canadá tem vindo a estabelecer acordos de comércio livre, fora do contexto da NAFTA. Estes acordos refletem a vontade do Canadá em estabelecer novas opções políticas e principalmente económicas com outros blocos importantes na economia mundial. No que respeita à União Europeia, a primeira motivação foi aumentar o desenvolvimento dos seus países, através do crescimento económico. Atualmente, para além desta motivação, existe a necessidade de garantir a segurança da Europa, o que levou a acordos com países da Europa Central e de Leste, mas também ao Euro-Med, envolvendo países no Norte de África e do Médio Oriente, contribuindo para promover a estabilidade política e económica para além dos interesses comerciais.

1.3 Acordo de Comércio Livre - CETA

As relações entre o Canadá e os países da União Europeia são bastante antigas, assentes no colonialismo, mas também nos fluxos migratórios da Europa para o Canadá. Para além das relações de comércio, quer o Canadá quer a U.E., pertencem à Nato e às Nações Unidas, criando laços de amizade e cooperação.

Em 2017 entra em vigor o Acordo Económico e Comercial Abrangente, conhecido como CETA, entre os países da União Europeia e o Canadá. Estimava-se que ao ser adotado, 98% das tarifas aduaneiras entre as partes seriam abolidas e que no prazo máximo de sete anos todas tenham sido abolidas. Como resultado espera-se um crescimento económico na UE de 0,03% e entre 0,2% e 0,4% na economia canadiana. Este acordo, teve como primeiro impacto um estímulo para os exportadores, no sentido de procurarem novos mercados, de um lado e do outro do Atlântico, fortalecendo as relações entre as partes e o vislumbre de novas oportunidades de negócio (Costa, 2019).

Tanto os países da UE como o Canadá passam a abrir os seus contratos públicos a nível local, regional e federal a todos os países envolvidos no acordo, desta forma passa a ser possível a uma empresa francesa construir uma escola no Canadá ou uma empresa canadiana a construir um hospital em Portugal. Os produtos de origem demarcada, como o vinho do Porto ou o Camembert só podem ser adquiridos pelo Canadá aos respetivos países de origem. Ainda no âmbito deste acordo, a UE aboliu taxas aduaneiras à importação de mel, xarope de ácer, peixe congelado, aveia e peças de automóveis. Por sua vez o Canadá retirou as taxas à importação de equipamento médico, maquinaria, têxteis, vestuário e chocolates. Sendo que as quotas de importação pelo Canadá foram alargadas, em relação aos produtos da União Europeia.

Um outro aspeto, diz respeito a uma maior proteção da propriedade intelectual, havendo igualmente uma aproximação entre os padrões ou normas de fabrico, sendo possível que os produtos que são produzidos e testados num país da UE sejam exportados para o Canadá e vice-versa. Também várias profissões, em especial os trabalhadores especializados, são reconhecidas de ambos os lados do Atlântico.

Apesar das características já descritas, convém referir que o CETA não corresponde a uma União Aduaneira, uma vez que ambas as partes continuam a poder realizar acordos bilaterais envolvendo países terceiros. Paralelamente, não há uma livre circulação de pessoas, embora a entrada seja mais rápida e simples dos cidadãos de ambos, dependendo apenas de uma verificação eletrónica. O sector

financeiro também mantém algumas restrições, quer isto dizer que um banco europeu não pode prestar, sem restrições, serviços financeiros no Canadá.

Segundo Tamminen *et al.* (2017), o acordo CETA teve como principal objetivo a remoção de várias taxas tarifárias que restringiam o comércio entre a UE e o Canadá e promover os investimentos entre os países envolvidos. O trabalho desenvolvido por estes autores analisa os impactos esperados para a economia finlandesa utilizando um modelo GTAP CGE, bem como a análise de dados das estruturas comerciais à época. Estimaram um impacto de 0,04% sobre o PIB finlandês, que seria ligeiramente maior do que o esperado para os países da UE, cuja média estimada seria de 0,03%. No que diz respeito ao valor agregado, o estudo concluiu que, a maioria dos sectores económicos finlandeses cresce como resultado do CETA. Fruto deste acordo, as importações vão aumentar, com exceção dos produtos do sector primário. As exportações de produtos químicos, veículos motorizados, outras máquinas e equipamentos terão tendência para aumentar significativamente, no entanto, estes aumentos serão compensados por reduções nas exportações de papel e equipamentos eletrónicos. A ampla liberalização do comércio de serviços gera um efeito positivo, já que cerca de 30 a 50% das exportações finlandesas estão assentes nas exportações de serviços, que antes verificavam barreiras altas em algumas áreas.

Uma outra conclusão a que os autores chegaram diz respeito aos impactos no tecido empresarial finlandês. Se é certo que o corte de custos fixos e marginais das exportações, provenientes do acordo CETA, abrem o mercado canadiano a mais exportadores PME, não é possível concluir exatamente quantas empresas beneficiarão, nem tão pouco se beneficiará mais os novos exportadores ou as empresas que já mantêm relações comerciais com o Canadá.

O segundo artigo analisado é de Gulluet *et al.* (2017). Este artigo tem como principal objetivo a análise dos efeitos do CETA para as relações bilaterais entre a EU e o Canadá e os efeitos para país candidato à entrada na U.E., a Turquia. Segundo os seus autores, o CETA que a União Europeia assinou com o Canadá a 30 de novembro de 2016 teria consequências económicas, sociais e culturais, tornando as normas de remoção de barreiras tarifárias iguais para todos os estados-membros, ao contrário do que existia até então, em que os acordos eram feitos diferentemente nos países da UE. Este é designado um acordo de *nova geração* em que quase todos os direitos aduaneiros serão abolidos e as normas harmonizadas, sendo por isso mais profundo e abrangente em comparação com outras formas de comércio livre. Neste sentido, os autores consideram o acordo uma iniciativa muito ambiciosa, uma vez que foram definidas várias metas para aumentar o volume mútuo de comércio, nomeadamente o aumento das exportações agrícolas, redução de muitas barreiras não tarifárias, facilitação de investimentos mútuos e a proteção ideal de direitos autorais. Paralelamente, algumas questões

relacionadas com a segurança do consumidor na área de serviços visuais ou de saúde e alimentação (carnes hormonais ou genéticas produtos alimentares degradados) foram excluídos do âmbito do acordo, mediante consentimento mútuo das partes.

No entanto, a Turquia, como candidato a membro da UE ficou de fora das negociações, mas é abrangido pelo Acordo de União Aduaneira com a UE desde 1996, o que vai aprofundar os efeitos negativos sobre o comércio externo da Turquia, tendo as empresas que enfrentar um mercado mais competitivo. Por outro lado, os consumidores turcos não estão conscientes sobre as condições de saúde relacionadas com bens e serviços que podem ser transacionados, os problemas de eficiência das instituições e organizações públicas, organizações não governamentais nesta área, e as lacunas nos regulamentos legislativos causam preocupações sobre as possíveis consequências negativas do CETA.

O terceiro artigo que propomos foi desenvolvido por Marin & Paskaleva (2020) e apresentado na 4th International Scientific Conference EMAN 2020. Nele os seus autores analisam as mudanças na política de investimento dos países da União Europeia derivadas dos acordos comerciais. O CETA tem impacto na economia dos países da UE e na economia canadiana, sendo o primeiro acordo comercial a ser negociado com foco na proteção do investimento e a provocar mudanças na política de investimentos da UE. Neste artigo é apresentada a influência do CETA sobre a economia búlgara, em especial no que impacta a indústria eletrónica, a indústria de manufatura e das máquinas. Como conclusão, depois de aplicado o modelo multi-regional de input-output para estudar os efeitos diretos e indiretos nas exportações, importações, valor agregado e emprego, verificaram que o impacto é baixo, embora positivo. O impacto é equivalente a 0,10% do PIB da economia búlgara. O emprego total médio aumentará em mais de 172 empregos na Bulgária, que por sua vez, em relação ao mercado de trabalho, representa menos de 0,01% do emprego total.

Um trabalho semelhante foi desenvolvido por Doval'ová *et al.* (2018). Neste artigo os autores retratam os impactos decorrentes da celebração do CETA na economia eslovaca, com particular ênfase na indústria automóvel e eletrónica e na produção de máquinas. O objetivo principal corresponde à estimativa do impacto direto, assim como estudar os impactos indiretos que sejam fruto das mudanças introduzidas pelo acordo no valor agregado, nas importações, nas exportações e no emprego. Os autores, também utilizaram um modelo de input-output multi-regional. Concluíram que o impacto da redução das barreiras tarifárias corresponde a um aumento de 0,013% no PIB da República Eslovaca, sendo o impacto no crescimento do emprego igual a 0.012% e o aumento médio das exportações para o Canadá na ordem dos 8%.

O artigo desenvolvido por Walzenbach (2019) chama a atenção para o facto de o CETA incluir dois modelos diferentes de distribuição económica e de autoridade decisória, em que os protagonistas, são, por um lado, os agentes económicos privados (empresas e famílias) e, por outro, as instituições políticas que procuram uma inserção nos mercados globais. Para além disso, o seu autor afirma que o CETA poderá ser visto como um compromisso na cooperação internacional, no campo da regulação, uma vez que se trata de um acordo de comércio entre parceiros com duas políticas diferentes, e por isso mesmo flexível e aberto no campo das futuras relações comerciais. Para este autor, futuros acordos inter-regionais abrangendo diferentes espaços de subsidiariedade vão basear-se nas disposições do CETA, a par da experiência ganha em vários acordos internacionais.

Por seu turno Fahey (2017) referiu que o Acordo Económico e Comercial UE – Canadá (CETA) previa a livre circulação de pessoas, bens e capitais a vários níveis, sendo a sua profundidade e amplitude vistas como um acordo de comércio internacional de nova geração, que pode servir de base para futuros acordos entre várias regiões, incluindo regiões com grandes disparidades económicas e sociais entre elas. Já anteriormente a Parceria Transpacífico (TPP) trouxe uma mudança em relação às estruturas que regulavam as relações entre várias regiões. A evolução do CETA corresponde a uma nova forma de livre comércio de segunda geração. Não se tratando de um acordo perfeito, traz melhorias significativas.

Ainda de acordo com esta autora, a redação final do CETA coloca em destaque as preocupações com a saúde, com a segurança, com o ambiente e com a sustentabilidade. Neste domínio, o acordo enfatiza a necessidade de os produtos do Canadá respeitarem os padrões, a legislação e a governança dos países da UE.

A investigação desenvolvida por Oliveira (2018) teve como objetivo analisar o potencial do acordo CETA do ponto de vista dos efeitos bilaterais resultantes do acordo. O estudo realizado procurou fazer uma análise em equilíbrio parcial, recorrendo a dois indicadores: o índice de especialização das exportações e o índice de orientação geográfica, sendo o seu cruzamento necessário para identificar a potencialidade de comércio entre a UE e o Canadá. Os resultados destacam alguns sectores onde existirá algum potencial de comércio, com ganhos para ambas as economias, sendo, portanto, possível através da afirmação deste acordo e da eliminação simultânea de barreiras existentes ao comércio aumentar as exportações nestes sectores.

Capítulo 2 – Metodologia da Parte Prática

Neste capítulo fazemos a apresentação da metodologia que foi aplicada no presente estudo empírico.

2.1 Tratamento de Dados

Após a compilação dos dados relativos às exportações de e para o Canadá do conjunto de países que compõem a OCDE foram calculadas medidas de estatística descritiva, nomeadamente média, mediana e desvio padrão, com o objetivo de estabelecer um ranking referente aos países com maiores importações provenientes do Canadá, e os maiores exportadores para o Canadá.

Posteriormente, optou-se pela realização de testes estatísticos não paramétricos de comparação, no caso concreto de testes de Kruskal-Wallis para procurar divergências nas médias das exportações de e para o Canadá que compõem a lista dos cinco primeiros dos respetivos rankings, e testes Mann-Whitney para verificar se existiam diferenças entre Portugal e Espanha no que respeita às exportações de e para o Canadá.

De acordo com Maroco (2018) os primeiros testes não paramétricos (Kruskal-Wallis) utilizados permitem a comparação do centro de localização de três ou mais amostras, neste caso concreto permitem a comparação dos dados de cinco países, com o objetivo de detetar diferenças entre os valores de exportações e importações correspondentes. Os segundos testes, isto é, os testes de Mann-Whitney, apenas permitem a comparação de duas amostras, no caso concreto dos valores de exportações e/ou importações dos países da Península Ibérica (Portugal e Espanha).

Para qualquer um dos testes estatísticos aplicados, Mann-Whitney e Kruskal-Wallis, a hipótese nula pressupõe a existência de igualdade entre os centros de localização entre as amostras envolvidas. Para um nível de confiança a 95%, a hipótese nula é rejeitada quando o *p-value* (sig.) é igual ou inferior a 0,05 (Maroco, 2018).

Segue-se a aplicação do Método de Controle Sintético, que descrevemos na secção seguinte, dada a relevância para a investigação.

2.2 Método de Controle Sintético

Avaliar políticas, tanto em termos de eficácia quanto de eficiência, nem sempre é fácil. Com esse objetivo foram desenvolvidas diversas técnicas. Um dos métodos que tem ganhado cada vez mais seguidores é o Método de Controle Sintético (SCM). Este método oferece suporte quantitativo para os

estudos de caso, onde um modelo sintético é desenvolvido com uma região de controle que simula qual seria o futuro de uma região se não se submetesse a uma intervenção política específica, enquanto estuda uma região onde foi promulgada a decisão política e sua evolução para comparação (McClelland&Gault, 2017).

Assim, o SCM cria um caminho contra factual combinando pesos nas várias unidades não tratadas. Os pesos são selecionados para aproximar as características da unidade que recebeu o tratamento durante o período de pré-intervenção. A unidade não tratada interagindo com os pesos "representa o controle sintético", ou seja, o contra factual para estimar o que deveria ter acontecido se não houvesse intervenção. Nesta investigação utiliza-se este método para avaliar o impacto económico e social das exportações dos países da Península Ibérica (Portugal e Espanha).

Essa metodologia foi desenvolvida com o objetivo de medir os efeitos de uma intervenção, por exemplo, os efeitos de uma nova lei antitabaco em uma cidade, estado ou país em uma variável de produção (Abadie e Gardeazabal, 2003; Abadie *et al.*, 2010; Abadie, 2019). Muito frequentemente utilizadas na literatura, com especial incidência no domínio da saúde, sendo que as unidades que receberam a intervenção são indicadas como "tratadas" e aquelas que não receberam "não tratadas" (Hartwelle *et al.*, 2019; Boutelliet *et al.*, 2018). Portanto, o SCM compara o resultado da unidade afetada pela intervenção (tratada) com o resultado das unidades não afetadas (grupo não tratado ou controle).

Mais formalmente, supomos observar $j = 1, 2, \dots, J, J+1$ unidades e $t = 1, 2, \dots$, períodos T, com dados sobre a variável de interesse (variável de desfecho) e outras variáveis económicas utilizadas para prever a variável de interesse. Se só a primeira unidade passou pela intervenção, teremos outras unidades j para o grupo de controlo. Essas unidades formam a "pool de doadores" ou "unidades de controlo potenciais". Assim, é importante que nenhuma dessas unidades J sofra um efeito de transbordamento devido à intervenção na primeira unidade (além de não receber intervenção semelhante). O número de períodos antes do tratamento é T^{pre} e T^{pos} é o número de períodos após o tratamento. Os vetores y_1^{pre} , y_1^{post} (com, respetivamente, T^{pre} e T^{post} linhas) referem-se à série temporal da variável de interesse antes e após o tratamento. As matrizes Y_0^{pre} e $12eríodos$ colunas, referem-se aos períodos antes e após o tratamento do grupo de controlo (*pool of donors*).

Assim, idealmente, o nosso objetivo seria calcular o impacto da intervenção como

$$\alpha = y_1^{post} - y_1^{post*}, \quad (1)$$

Onde y_1^{post*} é o contrafactual que deveria ter acontecido se a intervenção não tivesse ocorrido. Ou seja, se pudéssemos observar a variável de interesse com a intervenção (y_1^{post}) e sem o efeito da

intervenção (y_1^{post*}), o vetor α indicaria o impacto dessa intervenção ao longo do tempo. O problema é que não sabemos y_1^{post*} uma vez que só podemos observar y_1^{post} .

O SCM construirá uma estimativa para y_1^{post*} , ou seja, um grupo de controle sintético, utilizando uma combinação da pool pós-tratamento de doadores, Y_0^{post} . Isto é

$$\hat{\alpha} = y_1^{post} - Y_0^{post} w, \quad (2)$$

onde o vetor de j elementos, w , é não negativo e com soma de unidade. Este vetor de pesos construirá o nosso sintético contra factual, ou seja, o caminho que a série temporal de interesse teria tomado na ausência de intervenção.

Assim, o primeiro passo do SCM é encontrar w . Abadie e Gardeazabal (2003) mostram que a maneira mais simples de obter o vetor de peso w é encontrar os valores que melhor se aproximam dos valores da pré-intervenção entre o grupo de controle e a unidade de intervenção, ou seja, a matriz que minimiza os quadrados médios de erros previstos (MSPE). Assim, temos que aplicar o w que minimiza o seguinte problema de mínimos quadrados

$$\min_w L = \frac{1}{T^{pre}} (y_1^{pre} - Y_0^{pre} w)' (y_1^{pre} - Y_0^{pre} w) \quad (3)$$

subject to

$$1' w = 1$$

$$w \geq 0.$$

Portanto, como podemos ver na equação 3, a solução para a função L é um vetor w que minimiza a soma de quadrados da diferença entre o vetor y_1^{pre} (o período de pré-intervenção da unidade que recebeu a intervenção) e o " (a "pool de"doors" antes da intervenção).

Além do vetor de pesos w , relacionado com o resultado de interesse, também devemos encontrar o vetor que melhor se aproxima dos preditores K do potencial grupo de controlo com os preditores K da unidade afetada pela intervenção. Esses preditores não sofreram o efeito da intervenção e podem influenciar o resultado dos juros. Os preditores da unidade de intervenção são representados pelo vetor x_1 ($K \times 1$) e os do grupo de doadores, matriz X_0 ($K \times J$). Portanto, como o preditor K não tem o mesmo efeito sobre o resultado, Abadie e Gardeazabal (2003) inserem um "preditor de peso", V , onde V é uma matriz diagonal ($K \times K$) que representa a relevância relativa dos preditores. Os elementos da diagonal de V devem ser não negativos e geralmente são normalizados para a unidade. O V ideal satisfaz a seguinte solução:

$$\mathbf{V}^* = \underset{\mathbf{V}}{\operatorname{arg\,min}} (\mathbf{x}_1 - \mathbf{X}_0 \mathbf{w}^*(\mathbf{V}))' (\mathbf{x}_1 - \mathbf{X}_0 \mathbf{w}^*(\mathbf{V})) \quad (4)$$

subject to

$$\mathbf{1}' \mathbf{V} = 1$$

$$\mathbf{V} \geq 0.$$

Para obter o peso de saída ideal \mathbf{w} e o peso preditor \mathbf{V}^* , a maioria dos estudos utiliza o pacote Synth, descrito em Abadie et al (2011) e disponível em R, Stata e Matlab.

2.3 Recolha de Dados

Os dados do comércio internacional foram obtidos do UN COMTRADE1 para o período de 1 de Janeiro de 2010 a 31 de Dezembro de 2021. Todos os valores de importação e exportação foram reportados pelo Canadá. Todos os valores são reportados em dólares americanos.

Para mensurar o efeito do CETA no comércio internacional dos países da UE e da Península Ibérica (Portugal e Espanha), utilizou-se como controle todos os países da OCDE exceto os da U.E. pelo facto do CETA ter sido assinado pela U.E. que não sofreram intervenção no período do presente estudo.

¹Para mais informações sobre o site, siga [olink](#).

Capítulo 3 – Análise de Resultados

3.1 Análise das Importações Provenientes do Canadá

Na Tabela 1 apresenta-se o *ranking* das maiores importações provenientes do Canadá. Como seria de esperar, encontram-se nos cinco primeiros lugares, os EUA, o México, a Alemanha, o Japão e o Reino Unido.

Tabela 1 - Maiores Importações Provenientes do Canadá.

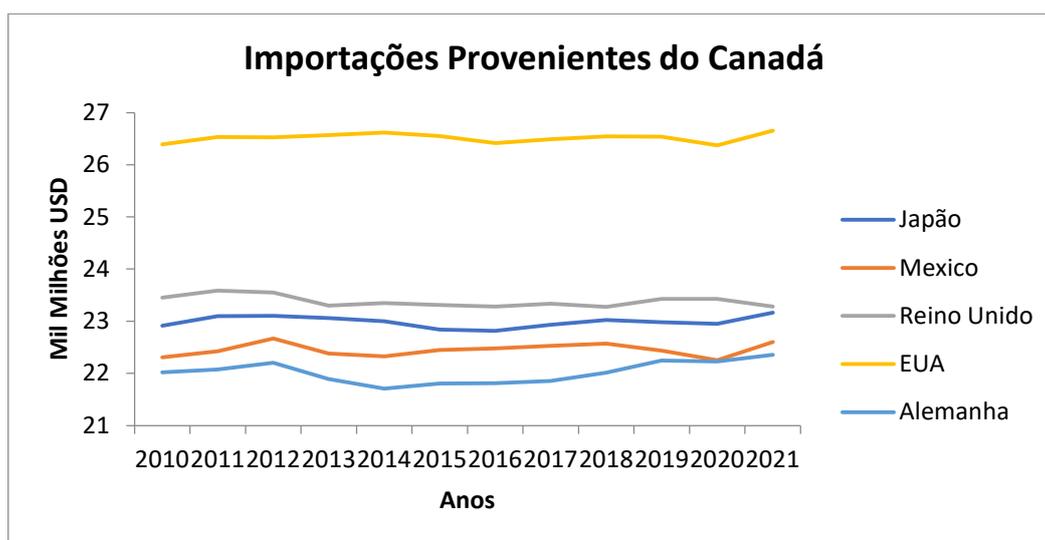
País	Média	Mediana	Desvio padrão
EUA	227.390.000.000,00 €	232.530.000.000,00 €	17.700.000.000,00 €
México	25.440.000.000,00 €	25.820.000.000,00 €	2.121.110.927,00 €
Alemanha ...	13.753.000.000,00 €	14.152.000.000,00 €	1.207.032.675,00 €
Japão	12.608.000.000,00 €	12.754.000.000,00 €	1.026.696.801,00 €
Reino Unido	7.770.992.713,00 €	7.428.199.766,00 €	1.551.631.038,00 €
Itália	6.098.754.626,00 €	5.998.885.623,00 €	1.063.988.647,00 €
France	3.740.513.825,00 €	3.740.101.535,00 €	258.794.440,10 €
Suíça	3.607.347.059,00 €	3.536.980.998,00 €	457.294.355,40 €
Países Baixos	2.916.251.777,00 €	2.995.611.757,00 €	616.497.028,60 €
Bélgica	2.391.064.759,00 €	1.886.672.088,00 €	916.412.216,60 €
Noruega	2.079.922.996,00 €	1.674.326.448,00 €	1.204.382.158,00 €
Espanha	2.021.141.088,00 €	1.979.294.148,00 €	463.885.489,00 €
Suécia	1.808.692.619,00 €	1.742.913.708,00 €	195.805.771,70 €
Irlanda	1.697.811.949,00 €	1.448.719.858,00 €	471.775.152,90 €
Austrália	1.649.320.933,00 €	1.675.875.947,00 €	213.657.264,40 €
Chile	1.521.698.110,00 €	1.525.101.575,00 €	227.972.080,40 €
Polónia	1.441.209.072,00 €	1.467.996.018,00 €	246.995.619,00 €
Turquia	1.368.817.331,00 €	1.377.452.708,00 €	38.816.020,60 €
Dinamarca	1.114.320.382,00 €	1.049.008.930,00 €	286.390.407,40 €
Israel	1.000.859.025,00 €	997.600.518,50 €	38.637.867,16 €
Finlândia	998.703.484,70 €	973.535.275,50 €	246.958.757,10 €
Colômbia	735.036.239,70 €	70.313.431,50 €	119.643.243,00 €
Hungria	512.461.782,10 €	510.216.382,50 €	120.027.056,00 €
República Checa	477.394.284,10 €	466.741.291,00 €	109.491.403,60 €
Costa Rica	452.929.375,70 €	433.474.861,00 €	54.790.443,06 €
Portugal	429.341.507,90 €	438.244.902,00 €	88.763.385,41 €
Eslováquia	394.350.656,50 €	358.653.570,00 €	144.057.664,90 €
Roménia	341.660.512,50 €	345.680.539,00 €	92.215.058,48 €
Lituânia	248.707.336,60 €	202.076.520,00 €	121.718.474,90 €
Grécia	187.958.351,00 €	185.974.693,50 €	37.745.269,25 €
Luxemburgo	137.456.961,80 €	127.243.432,50 €	29.868.519,25 €
Estónia	95.018.446,42 €	89.137.479,50 €	38.342.765,98 €
Islândia	68.087.092,00 €	62.052.170,50 €	25.322.619,63 €
Croácia	58.479.189,67 €	51.816.483,00 €	25.453.599,64 €
Nova Zelândia	54.827.316,60 €	556.237.223,00 €	52.329.885,78 €
Letónia	33.891.287,92 €	31.920.940,50 €	16.263.243,36 €

Malta	32.612.860,08 €	31.833.997,00 €	940.958,83 €
Chipre	3.276.558,75 €	3.106.973,50 €	739.496,24 €

Fonte: UN COMTRADE

Recorda-se que o Acordo Estados Unidos-México-Canadá é um acordo de livre comércio entre o Canadá, o México e os Estados Unidos cujas negociações foram concluídas e acordadas no final de 2019. Muitas vezes designado de NAFTA 2.0, por substituir o NAFTA e por se tratar de uma renegociação e modernização do mesmo, que fora assinado 25 anos antes, as modificações dizem, essencialmente respeito à propriedade intelectual e comércio digital, existindo também modificações em relação ao seu antecessor que incluem: aumento das regulamentações ambientais e de trabalho; maiores incentivos à produção de automóveis nos Estados Unidos (com quotas para a produção automóvel canadiana e mexicana); mais acesso a indústria de laticínios do Canadá; e um maior limite de isenção de impostos para os canadianos que compram produtos *online* dos Estados Unidos.

Na Figura 1 apresenta-se a evolução de cada um destes cinco países desde 2010 até 2021, para melhor comparação encontrou-se o log-natural (*ln*) dos valores.



Fonte: UN COMTRADE

Figura 1 -Evolução dos maiores importadores entre 2010 e 2021

Como se observa na Figura 1, existe uma redução nas importações no ano 2020, em todos os países em análise. A redução das importações provenientes do Canadá pelos seus principais importadores deve-se à Pandemia de Covid-19 que o mundo enfrenta, sendo o comércio particularmente mais restritivo nos meses de confinamento, um pouco por todo o mundo.

A destacar que os EUA são os principais importadores de bens e serviços do Canadá, o que é justificado pela proximidade geográfica e pelo acordo de comércio livre.

Ao considerar as 38 economias apresentadas na Tabela 1, verifica-se que os EUA totalizam 69,5% do total de importações provenientes do Canadá. Pode concluir-se que a nível do comércio internacional o Canadá está bastante dependente da economia dos EUA.

Com a intenção de verificar possíveis divergências entre as médias das importações dos EUA, México, Alemanha, Japão e Reino Unido, no mesmo horizonte temporal, isto é, entre 2010 e 2021 foi aplicado um teste de Kruskal-Wallis, podendo concluir-se que há pelo menos um país cuja média de importações provenientes do Canadá é diferente dos demais, como se observa na Tabela 2.

Tabela 2 - Teste de Kruskal-Wallis para as médias de importações por parte dos cinco maiores importadores.

Resumo de Teste de Hipótese				
	Hipótese nula	Teste	Sig.	Decisão
1	A distribuição de Importações é a mesma entre as categorias de País.	Teste de Kruskal-Wallis de Amostras Independentes	,000	Rejeitar a hipótese nula.

São exibidas significâncias assintóticas. O nível de significância é ,05.

De forma a encontrar as diferenças aplica-se o teste de Dunn, comparando os países dois a dois. De acordo com a Tabela 3 pode concluir-se que o Reino Unido apresenta diferenças em relação ao EUA, México e Alemanha, sendo o valor médio das importações mais baixo no reino Unido. A Alemanha apresenta diferenças em relação aos EUA e o Japão em relação aos EUA e México.

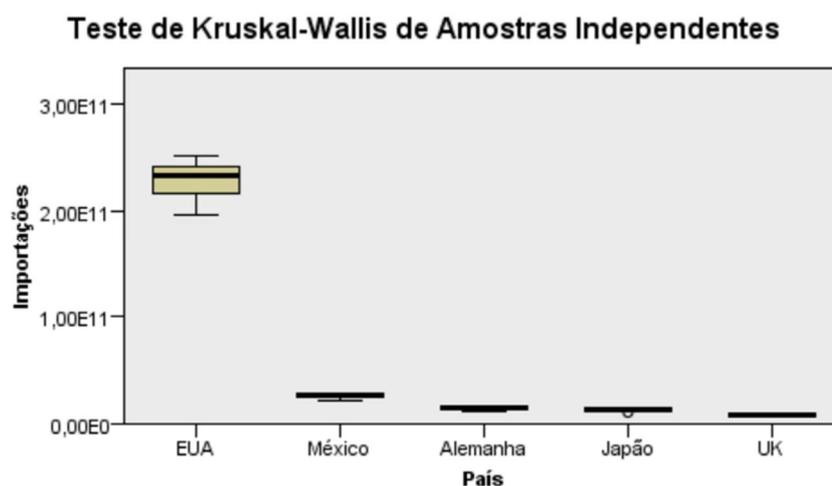


Figura 2 - Boxplot das Importações dos EUA, México, Alemanha, Japão e Reino Unido.

Tabela 3 - Teste Dunn

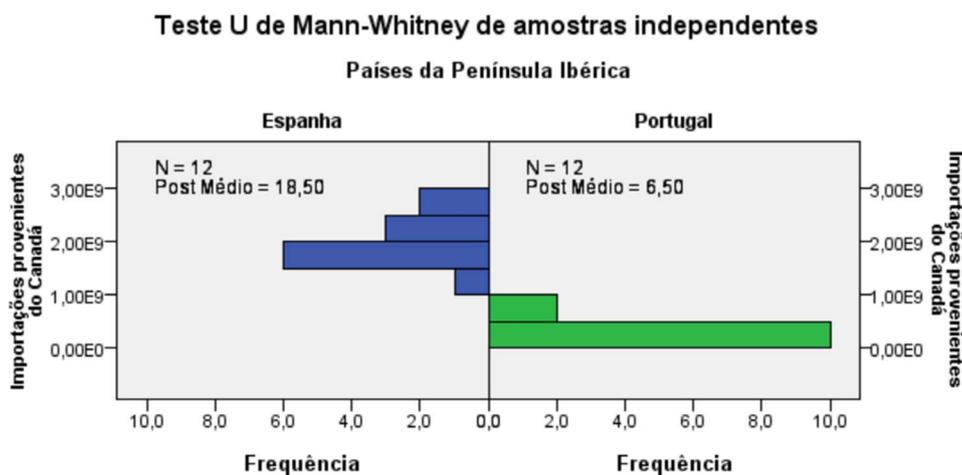
Amostra1-Amostra2	Estatística de Teste	Std. Erro	Erro Estatística de Teste	Sig.	Sig. Ajust.
UK-Japão	14,083	7,130	1,975	,048	,482
UK-Alemanha	21,417	7,130	3,004	,003	,027
UK-México	35,833	7,130	5,026	,000	,000
UK-EUA	47,833	7,130	6,709	,000	,000
Japão-Alemanha	7,333	7,130	1,029	,304	1,000
Japão-México	21,750	7,130	3,051	,002	,023
Japão-EUA	33,750	7,130	4,734	,000	,000
Alemanha-México	14,417	7,130	2,022	,043	,432
Alemanha-EUA	26,417	7,130	3,705	,000	,002
México-EUA	12,000	7,130	1,683	,092	,924

3.1.1 Importações de Portugal e Espanha provenientes do Canadá

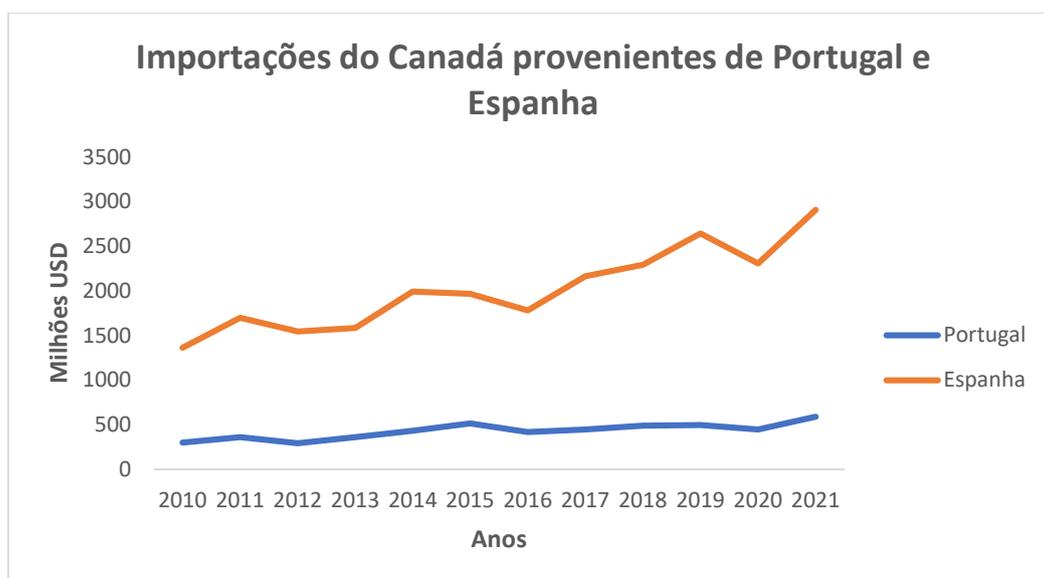
No que diz respeito às importações do Canadá de produtos e serviços provenientes dos dois países da Península Ibérica, Portugal e Espanha, pode referir-se que ocupam, respetivamente a 26ª e 12ª posição. Com o objetivo de comparar os valores médios aplicou-se o teste de Mann-Whitney.

De acordo com a Tabela 4, as importações de Espanha são superiores às realizadas por Portugal, sendo que estas diferenças podem ser causadas pelas diferenças entre as duas economias, quer em termos de número de consumidores, quer de PIB ou ainda de *PIB per capita*.

Tabela 4 - Teste de Mann-Whitney para comparar as Importações de Portugal e de Espanha.



Na Figura 3 explora-se a evolução das importações de Portugal e de Espanha provenientes do Canadá.



Fonte: INE (Portugal) e Ministério do Comércio, Indústria e Turismo (Espanha)

Figura 3 - Evolução das Importações de Portugal e Espanha provenientes do Canadá.

Verifica-se que em ambos os casos as importações têm crescido, a exceção, já esperada, vai para o ano de 2020, resultado da Pandemia Covid-19.

3.2 Análise das exportações do Canadá

Na Tabela 5 apresenta-se o *ranking* dos principais exportadores para o Canadá. Verifica-se que os Estados Unidos da América ocupam o primeiro lugar, seguido do Reino Unido, o Japão, ficando em quarto lugar os Países Baixos e em último lugar dos cinco maiores exportadores a Alemanha.

Quando comparado com as importações provenientes do Canadá, assiste-se do lado das exportações para o Canadá a um afastamento do México que surge agora em 16º lugar, aparecendo os Países Baixos que anteriormente ocupavam o 9º lugar e agora surge em 4º lugar.

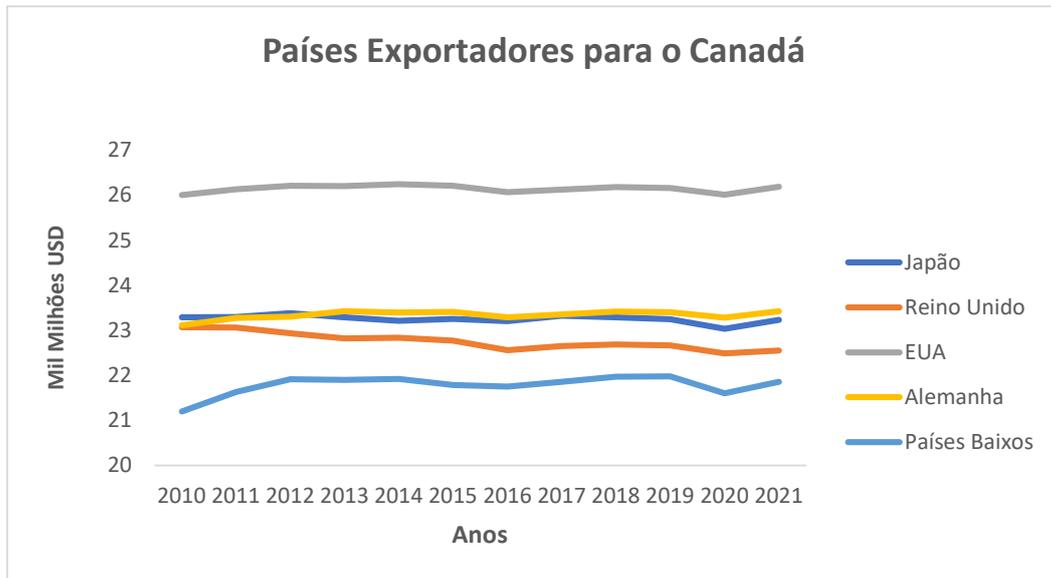
O país com maior volume de exportações para o Canadá é os Estados Unidos da América que garante uma quota de 84,96% relativamente a todos os países analisados.

Tabela 5 - Maiores Exportações para o Canadá.

País	Média	Mediana	Desvio padrão
EUA	329.560.000.000,00 €	334.470.000.000,00 €	28.380.600.000,00 €
Reino Unido	14.339.000.000,00 €	13.697.000.000,00 €	1.604.758.418,00 €
Japão	9.690.072.262,00 €	9.611.631.445,00 €	1.036.288.674,00 €
Países Baixos	3.786.591.206,00 €	3.621.565.648,00 €	1.026.292.999,00 €
Alemanha	3.717.563.765,00 €	3.640.131.907,00 €	783.098.641,70 €
França	3.498.134.277,00 €	3.491.249.101,00 €	487.805.255,00 €
Bélgica	2.244.034.775,00 €	2.424.412.838,00 €	551.045.985,60 €
Itália	2.225.268.948,00 €	2.019.009.527,00 €	574.946.560,30 €
Noruega	1.996.250.334,00 €	1.966.892.950,00 €	490.229.364,10 €
Austrália	1.670.267.407,00 €	1.617.043.236,00 €	146.496.967,10 €
Suíça	1.384.066.228,00 €	1.351.224.139,00 €	4.020.000.576,30 €
Espanha	1.190.852.119,00 €	1.058.199.677,00 €	292.453.637,60 €
Turquia	980.872.153,10 €	937.148.648,00 €	141.067.273,10 €
Chile	755.796.221,50 €	745.316.089,50 €	145.641.294,80 €
Colômbia	701.438.449,10 €	701.937.806,50 €	92.305.108,45 €
México	562.694.222,00 €	5.568.295.853,00 €	712.405.594,10 €
Finlândia	525.182.711,80 €	516.835.398,00 €	109.187.232,90 €
Irlanda	472.080.812,10 €	456.867.677,00 €	105.175.229,30 €
Polónia	438.836.252,30 €	454.334.564,00 €	132.847.138,20 €
Suécia	421.722.345,40 €	434.477.604,50 €	72.450.913,30 €
Nova Zelândia	365.078.603,10 €	378.622.665,50 €	36.708.637,68 €
Israel	340.390.500,60 €	348.989.204,00 €	44.720.999,39 €
Malta	289.887.823,00 €	130.477.467,00 €	285.076.780,50 €
Dinamarca	274.639.696,50 €	279.983.072,50 €	59.796.860,88 €
Portugal	210.832.334,00 €	210.855.889,50 €	50.168.796,83 €
Letónia	195.829.629,60 €	156.337.576,50 €	168.658.198,90 €
Rep. Checa	155.110.899,00 €	150.693.594,50 €	38.624.023,09 €
Costa Rica	133.667.879,80 €	124.447.985,50 €	29.913.382,42 €
Hungria	123.549.912,10 €	81.413.836,50 €	102.535.658,90 €
Roménia	102.297.694,00 €	101.071.831,50 €	26.339.596,72 €
Luxemburgo	97.662.620,00 €	90.188.031,00 €	34.717.627,43 €
Grécia	93.724.977,08 €	92.612.589,00 €	15.211.967,58 €
Islândia	70.101.284,58 €	59.097.054,50 €	30.774.379,62 €
Lituânia	67.289.454,08 €	67.026.593,00 €	22.487.393,16 €
Eslováquia	44.288.754,58 €	31.427.474,00 €	32.439.799,76 €
Croácia	41.393.624,42 €	26.317.411,00 €	33.349.368,43 €
Estónia	27.039.507,42 €	19.198.842,50 €	24.780.738,56 €
Chipre	18.706.747,33 €	10.034.747,50 €	22.367.258,07 €

Fonte: UN COMTRADE

Na Figura 4 apresenta-se a evolução das exportações para o Canadá por parte dos países que compõem o 'Top 5'.

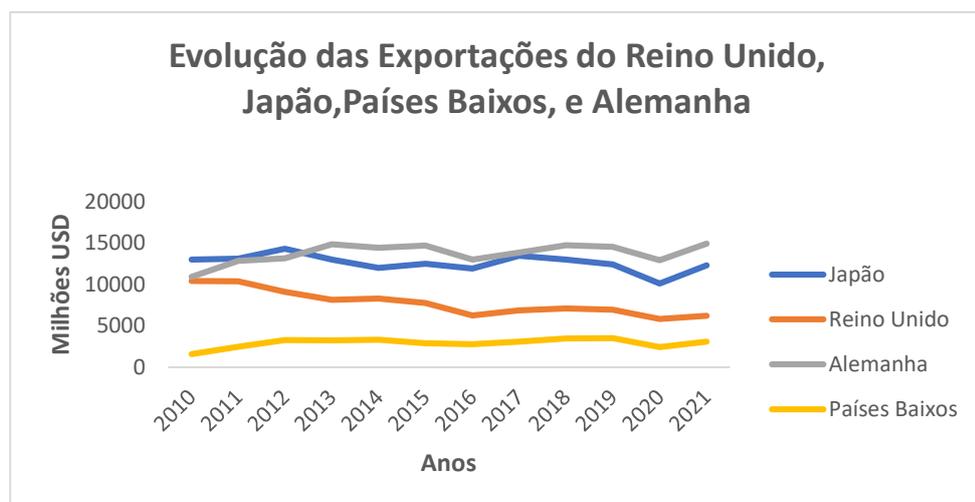


Fonte: UN COMTRADE

Figura 4 - Principais Exportadores para o Canadá.

De acordo com a Figura 4, podemos concluir que a evolução das exportações dos EUA para o Canadá tem tido uma evolução favorável para os EUA, sendo em 2021 os maiores desde 2010.

Para melhor observar a evolução dos outros quatro países do 'top 5', opta-se pela realização de uma nova figura em que foi excluída a evolução dos EUA. Na observação da Figura 5, denota-se que os países analisados tentam manter o nível de exportações e até em alguns casos aumentar o mesmo, a exceção é para o Japão, cujo nível está em queda desde 2019.



Fonte: UN COMTRADE

Figura 5 - Evolução das exportações do Reino Unido, Japão, Países Baixos e Alemanha.

3.2.1 Exportações do Canadá para Portugal e Espanha

Novamente, apresenta-se em destaque as exportações do Canadá para Portugal e Espanha, que como se pode observar na Tabela 5 ocupam, respetivamente o 25º e 12º lugares respetivamente.

Ao serem comparados os valores, através do teste não paramétrico de Mann-Whitney, chega-se à conclusão, tal como é visível na Figura 6, que são mais elevados para Espanha, sendo a justificação igual a apresentada anteriormente.

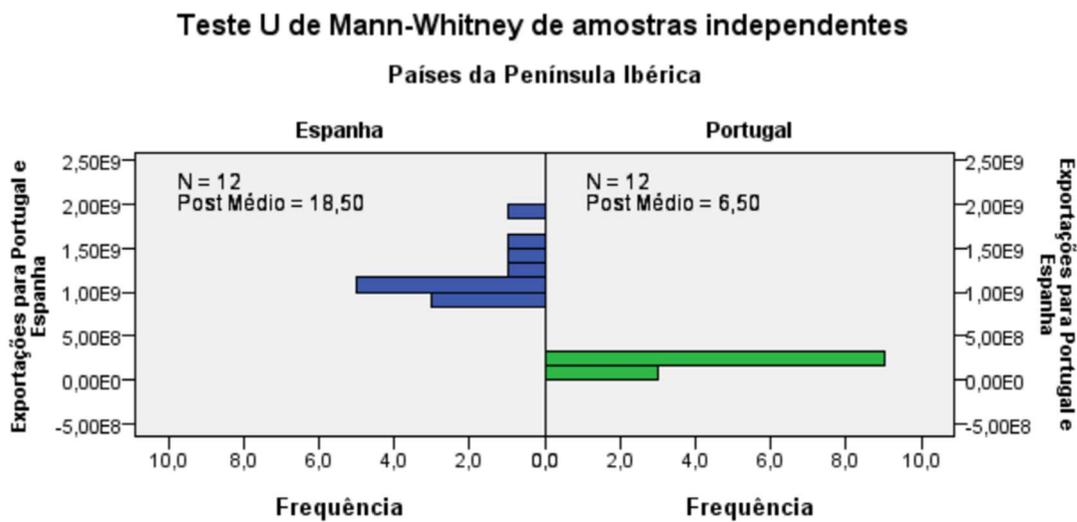
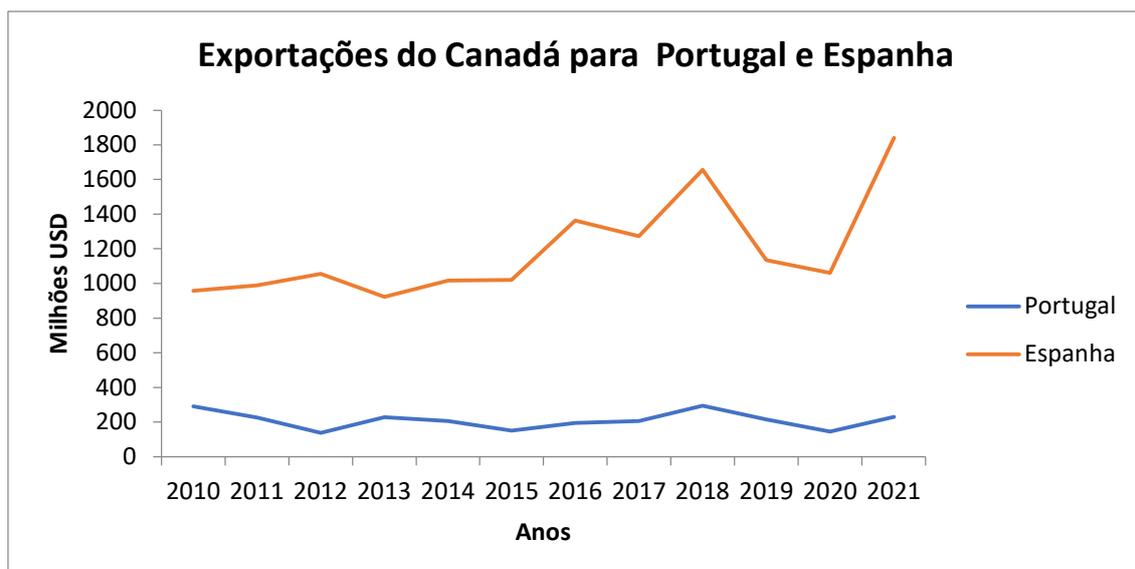


Figura 6 - Teste de Mann-Whitney para as Exportações para Portugal e Espanha provenientes do Canadá.

Na Figura 7 mostra-se a evolução das exportações efetuadas pelo Canadá para Portugal e para Espanha.



Fonte: UN COMTRADE

Figura 7 - Evolução das Exportações do Canadá para Portugal e Espanha.

A tendência de Portugal e de Espanha é para aumentarem as importações provenientes do Canadá. Verifica-se que, após o pico de 2018, quer em 2019, quer em 2020 as exportações do Canadá reduziram-se, mas em 2021 assumem novamente a tendência crescente, sendo mais acentuada em Espanha.

3.3 Relações Económicas do Canadá com Portugal e Espanha (Países Ibéricos)

3.3.1 Análise das Relações Económicas entre Portugal e o Canadá

Apesar de não representar um dos principais parceiros comerciais de Portugal, ainda assim o Canadá sempre foi e continua a ser, um importante mercado para o comércio internacional português em 2015, (representava 0,72% de quota, enquanto cliente e 0,12% como fornecedor) e com potencial de crescimento.

Tabela 6 - Quota do Canadá no Comércio Internacional Português de Bens.

		2010	2011	2012	2013	2014	2015
Canadá como Cliente de Portugal	% Export.	0,48%	0,48%	0,41%	0,45%	0,54%	0,72%
Canadá como Fornecedor de Portugal	% Import.	0,39%	0,37%	0,26%	0,31%	0,30%	0,12%
		2016	2017	2018	2019	2020	2021
Canadá como Cliente de Portugal	%Export	0,56%	0,54%	0,59%	1,00%	0,58%	0,55%
Canadá como Fornecedor de Portugal	% Import	0,27%	0,29%	0,27%	0,16%	0,20%	0,22%

Fonte: INE

De acordo com os dados do Instituto Nacional de Estatística, observou-se que as exportações de Portugal de bens para o Canadá, embora tenham decrescido em 2012 (-10,15%), a partir de 2013 voltaram a crescer, respetivamente 21,09% em 2014 e 38,82% em 2015, voltando a decrescer em 2016. O crescimento médio anual dos primeiros 7 anos (2010-2016) foi de 6,71%.

No mesmo período (2010-2016), as importações de Portugal aumentaram apenas em 2013 face ao ano anterior (19,72%) tendo em 2014, crescido ligeiramente (2,0%), enquanto em 2015 baixaram fortemente (-59,61%). A respetiva taxa média de crescimento anual foi apenas de 0,66%.

Os dados indicam que depois de 2017, momento em que entrou em vigor o acordo CETA, a quota das exportações foi de 0,54% (2017), 1% (2019) e 0,55% em 2021. Enquanto as variações em percentagens das Exportações após a intervenção (CETA), foram de 15,64% (2018), 75,45% (2019) e (-47,45%) em 2020, tendo recuperado e em 2021 foi de 12,55%. O crescimento médio anual das exportações de 2017 a 2021, foi de 3,54%.

As importações continuaram a apresentar um comportamento irregular em termos de variação, em 22,34% (2017), (-34,89% (2019), e 35,05% (2021), respetivamente. Enquanto as quotas das importações durante o mesmo período foram de 0,29% (2017), 0,27% (2018) e 0,22% (2021).

Tabela 7 - Balança Comercial de Portugal para Canadá

US\$	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Exportações	237693838	270843734	241928865	312687974	362938602	541575251
Importações	301548646	291139485	191659616	256252113	250538330	108757842
Saldo	-63854808	-20295752	50269249	56435861	112400271	432817409
Coef. Cobertura(%)	79%	93%	126%	122%	145%	498%
	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Exportações	398934907	444783263	533703801	875956599	488777837	506491073
Importações	237476999	307963957	314703480	191677360	208332108	259037239
Saldo	161457908	136819306	219000320	684279238	280445729	247453834
Coef. Cobertura (%)	168%	144%	170%	457%	235%	196%

Fonte: INE

Durante este período o saldo da Balança comercial sempre foi favorável a Portugal exceto nos dois primeiros exercícios económicos do período (2010 e 2011), após estes períodos a balança Comercial foi apresentando saldos positivos, atingindo o valor de 161.457.908 USD em 2016, o montante mais elevado deste período foi em 2015 e cifrou em 432.817.409 USD. O coeficiente de cobertura das Importações passou de 79% (2010) para 168% (2016).

Esta tendência de saldos positivos permaneceu até ao exercício económico de 2021, também podemos distar que desde 2016 o coeficiente de cobertura em percentagem das importações, vem sendo superior a 100%, e a taxa média anual de crescimento do saldo da balança de pagamento foi (negativo) em (-11,18%), esta taxa negativa deve estar associada ao surgimento de COVID19 que deu lugar ao confinamento, desestruturação das cadeias produtivas e de distribuição global.

Tabela 8 - Maiores Parceiros Comerciais de Portugal (Exportações por Países e Zonas)

Descrição	Var% NOV 2021 NOV 2020
ESPAÑA / SPAIN	13,88
FRANÇA / FRANCE	2,75
ALEMANHA / GERMANY	3,18
REINO UNIDO / UNITED KINGDOM	-9,30
ESTADOS UNIDOS / UNITED STATES	37,23
ITÁLIA / ITALY	4,27
PAÍSES BAIXOS / NETHERLANDS	15,00
BÉLGICA / BELGIUM	17,49
ANGOLA / ANGOLA	19,85
POLÓNIA / POLAND	9,73
TOTAL ZONA EURO	8,58
TOTAL UNIÃO EUROPEIA (27 ESTADOS-MEMBROS)	-1,47
TOTAL UNIÃO EUROPEIA (28 ESTADOS-MEMBROS)	6,44
TOTAL EXTRA-UE (27 ESTADOS-MEMBROS)	30,70
TOTAL EXTRA-UE (28 ESTADOS-MEMBROS)	11,39

Fonte: INE

Apesar dos países ibéricos terem aderido o acordo CETA, foi possível identificar que a sua estrutura de Comércio externo não alterou, mantiveram os parceiros, que antes dos acordos realizavam maior volume de exportação, podendo distar países como: Espanha, Alemanha, França, Bélgica, Angola, apenas Marrocos que foi substituído por Polónia.

A variação homóloga do último exercício em análise e (2021) em relação ao ano anterior (2020), das exportações dos principais parceiros são apresentados na tabela acima.

Tabela 9 - Maiores Parceiros Comerciais de Portugal (Importações por Países e Zonas)

Descrição	Var% NOV 2021 NOV2020
ESPAÑA / SPAIN	20,27
FRANÇA / FRANCE	-2,45
ALEMANHA / GERMANY	1,93
REINO UNIDO / UNITED KINGDOM	16,40
ESTADOS UNIDOS / UNITED STATES	9,83
ITÁLIA / ITALY	36,97
PAÍSES BAIXOS / NETHERLANDS	36,43
BÉLGICA / BELGIUM	-51,79
ANGOLA / ANGOLA	134,59
POLÓNIA / POLAND	51,33
TOTAL ZONA EURO	13,05
TOTAL UNIÃO EUROPEIA (27 ESTADOS-MEMBROS)	12,68
TOTAL UNIÃO EUROPEIA (28 ESTADOS-MEMBROS)	10,57
TOTAL EXTRA-EU (27 MEMBERS STATES)	46,59
TOTAL EXTRA-UE (28 ESTADOS-MEMBROS)	59,15

Fonte: INE

Em 2021, a Balança comercial apresentava um saldo positivo de 247453834, e uma variação negativa de (-4,16%) em relação ao exercício económico de 2020. As importações com relação ao Canadá cresceram 35,05% em 2021, mas de referir que o Canadá não consta entre os 15 principais países ou blocos em que Portugal realiza as suas importações, é de destacar também que Portugal vem apresentando consistência na manutenção de parceiros desde a celebração do acordo CETA, onde a Espanha é o principal parceiro comercial de Portugal no que toca ao comércio de Bens.

3.3.2 Análise das Relações Económicas entre o Canadá e Espanha

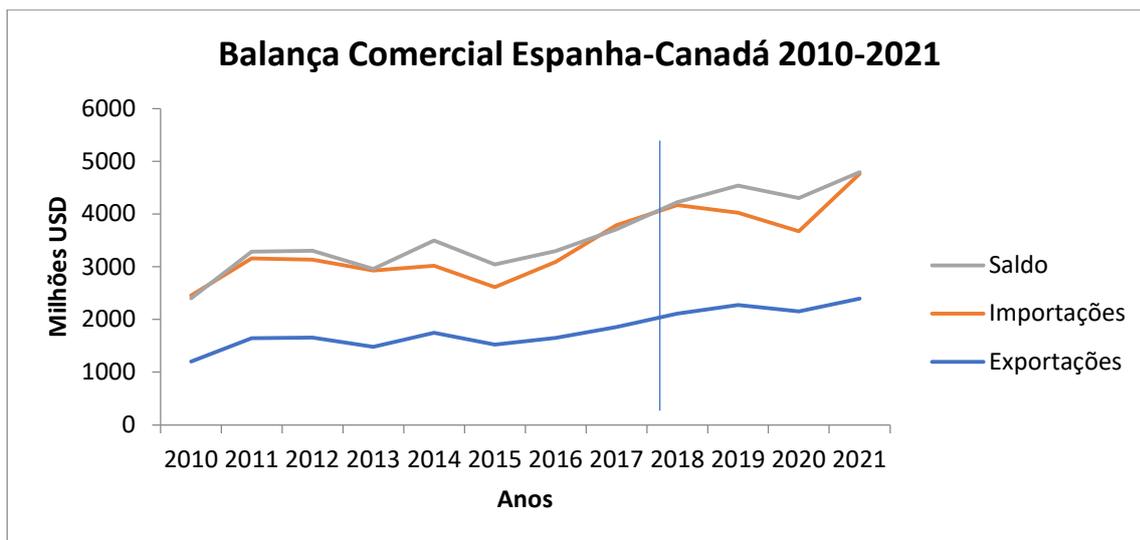
A seguir uma breve exposição da evolução das exportações e importações entre a Espanha e Canadá tentando analisar até que ponto este Contrato contribuiu para aumentar as relações comerciais entre os dois países.



Fonte: Ministério do Comércio, Indústria e Turismo (Espanha)

Figura 8 – Evolução das Exportações de Espanha para o Canadá.

Após a entrada em vigor do CETA, as exportações da Espanha para o Canadá aumentaram, com uma taxa de crescimento médio de 10,4% (dados de 2021 em comparação com 2017) - um aumento de 12,63 % em 2017, 13,77 % em 2018 e 7,52 % em 2019, devido a crise de COVID-19, em 2020 o crescimento foi negativo na ordem de (-5,19%), voltando a crescer na ordem de 11,19% em 2021. As importações também aumentaram no período 2017-2021, a uma taxa de crescimento médio anual de 104%, mas sem uma tendência clara: aumento de 34,13 % em 2017; 6,34 % em 2018; (-14,79%) em 2019; -13,79% em 2020 e 55,70% em 2021. O equilíbrio do balanço comercial entre o Canadá e a Espanha foi positivo (exportações líquidas espanholas positivas) desde 2011, com exceção de 2017, onde as importações estiveram 96% acima das Exportações, em comparação com o ano anterior as exportações cresceram 34,13% neste ano.



Fonte: Ministério do Comércio, Indústria e Turismo (Espanha)

Figura 9 - Balança Comercial Espanha-Canadá entre 2010 e 2021.

Se compararmos a tendência de precedência com a tendência posterior, as exportações apresentaram uma tendência clara de crescimento entre (2017 e 2019), embora que esta tendência é anterior ao ano de 2016. Por outro lado, com a entrada do CETA as importações diminuíram (2017-2019), enquanto elas aumentaram no período anterior (2015-2017) Isto é, as exportações espanholas cresceram em um ritmo maior após o CETA, enquanto as importações foram reduzindo.

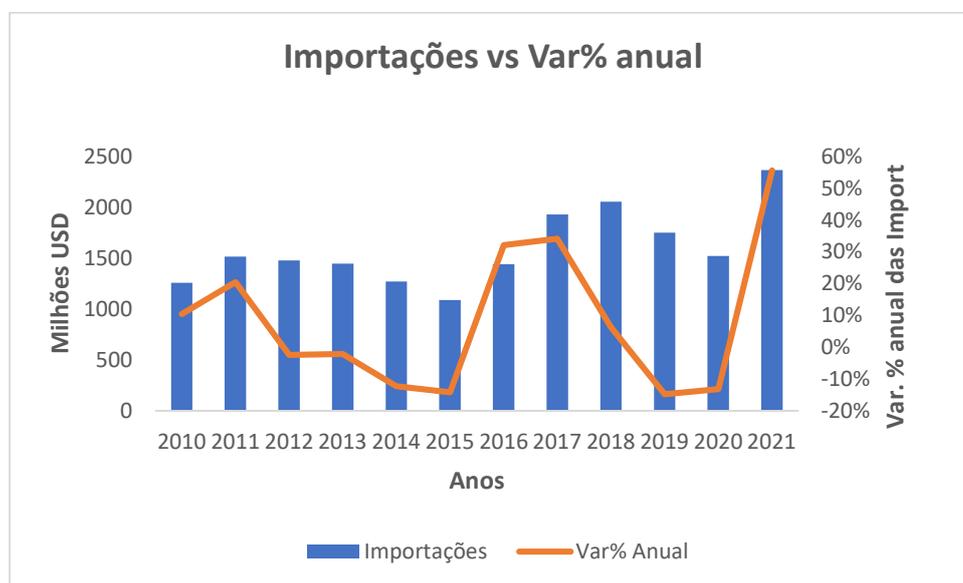


Figura 10 - Evolução das Importações do Canadá pela Espanha.

A nível da Zona Ibérica, o crescimento das exportações seguiu um ritmo crescente em 2017 e de a 2019, e voltou a crescer em 2021, embora ainda seja cedo para tirar conclusões, nestes cinco

anos a tendência de exportação de bens da zona ibérica para o Canadá segue as linhas de crescimento positivo, mas moderado, mas com maior visibilidade da tendência para Espanha.

A Espanha é um País com uma grande atividade comercial externa, chegando mesmo a situar-se no top 20 dos principais países exportadores a nível mundial. Os seus parceiros comerciais são principalmente europeus, apesar de os Estados Unidos e a China e Marrocos serem também uma das economias com as quais mais se relacionam.

Na Europa, os principais países a que se dirigem as exportações de Espanha são a França, a Alemanha, Itália, Portugal, Reino Unido, Países Baixos, Bélgica, enquanto a Espanha importa da Alemanha, da França, Itália, Reino Unido, Portugal, Bélgica e da China em maior quantidade.

Os fluxos comerciais destes dois Países mostram que apesar de terem relações com outros Países fora do bloco da União Europeia, os seus principais parceiros pertencem ao bloco europeu privilegiando as relações Intra bloco.

3.4 Aplicação do Modelo de Controlo Sintético

Seguindo o método de controlo sintético, as exportações europeias para o Canadá apresentaram crescimento significativo, como pode ser visto na Figura 11. Os países da União Europeia apresentaram valores de exportação superiores ao controle sintético (ou seja, caso não houvesse a intervenção) em todos os períodos após a intervenção. Na verdade, o aumento das exportações da União Europeia para o Canadá (em relação ao controle sintético) se inicia bem antes de o CETA entrar em vigor (Setembro de 2017), uma vez que as negociações se iniciaram antes da assinatura do acordo e tiveram implicações quase imediatas nas economias envolvidas.

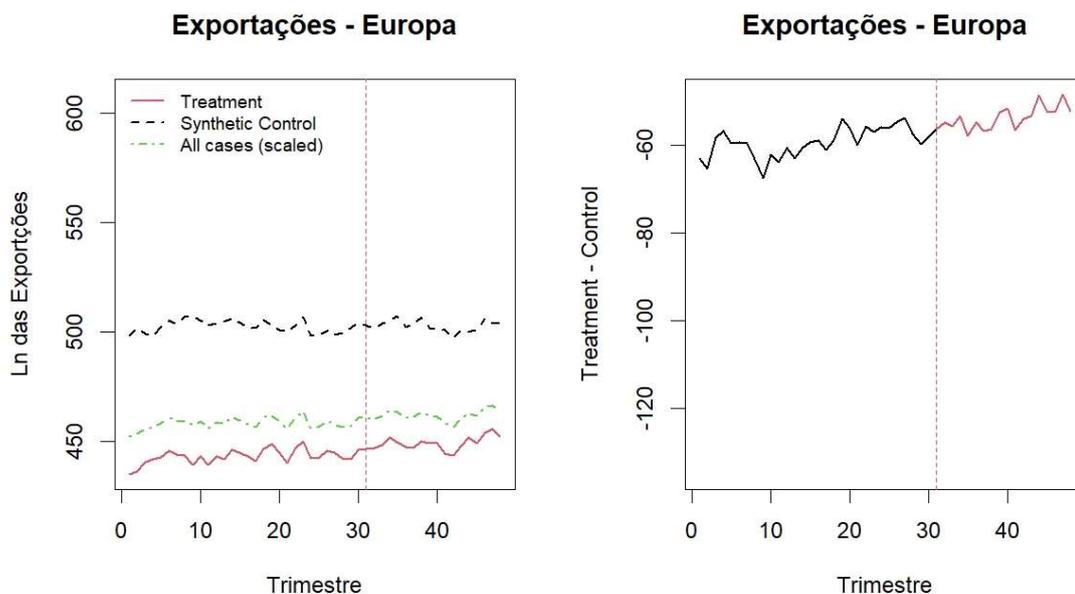


Figura 11 - Evolução das Exportações Europeias para o Canadá.

Esse aumento começa no início de 2014, exatamente quando as tarifas do acordo de livre comércio foram oficialmente acordadas, passando então para as fases seguintes do acordo de livre comércio: aprovação no parlamento canadiano e no parlamento europeu. Esse efeito, pode ter sido devido a uma antecipação dos agentes à retirada das barreiras de comércio entre as economias.

Com isso, o aumento estimado no período foi de 2,5% do logaritmo natural das exportações. Ou seja, comparando para o caso de ausência de acordo de livre comércio, as exportações europeias para o Canadá aumentaram em 2,5%, em média, entre o terceiro trimestre de 2017 e o quarto trimestre de 2021.

No que diz respeito às importações ao Canadá (compras feitas pelos países da U.E. ao Canadá), como pode ser observado na Figura 12, não parece ter havido aumento significativo, em relação ao controle sintético. Ou seja, o CETA não teve efeito significativo nas importações europeias ao Canadá.

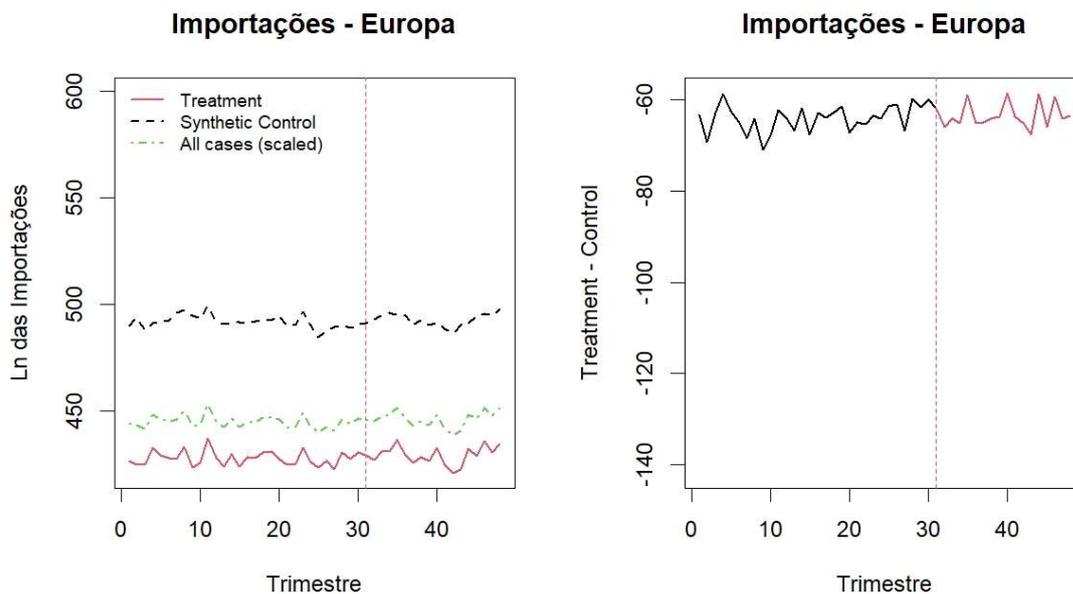


Figura 12 - Evolução das Importações efetuadas pela Europa ao Canadá.

De seguida apresenta-se uma análise similar envolvendo apenas os países da Península Ibérica (Portugal e Espanha).

Conforme se pode observar na Figura 13, as exportações ibéricas para o Canadá seguiram a tendência da Europa, com efeitos parecidos do CETA. As exportações foram bastante superiores do que o controle sintético (ou seja, caso não tivesse havido efeito do CETA) em todo o período após a intervenção e com clara tendência de aumento dessa diferença. No entanto, o aumento das exportações, em relação ao controle sintético, foi ainda mais significativo do que o obtido pela União Europeia, 3,1% do logaritmo natural das exportações.

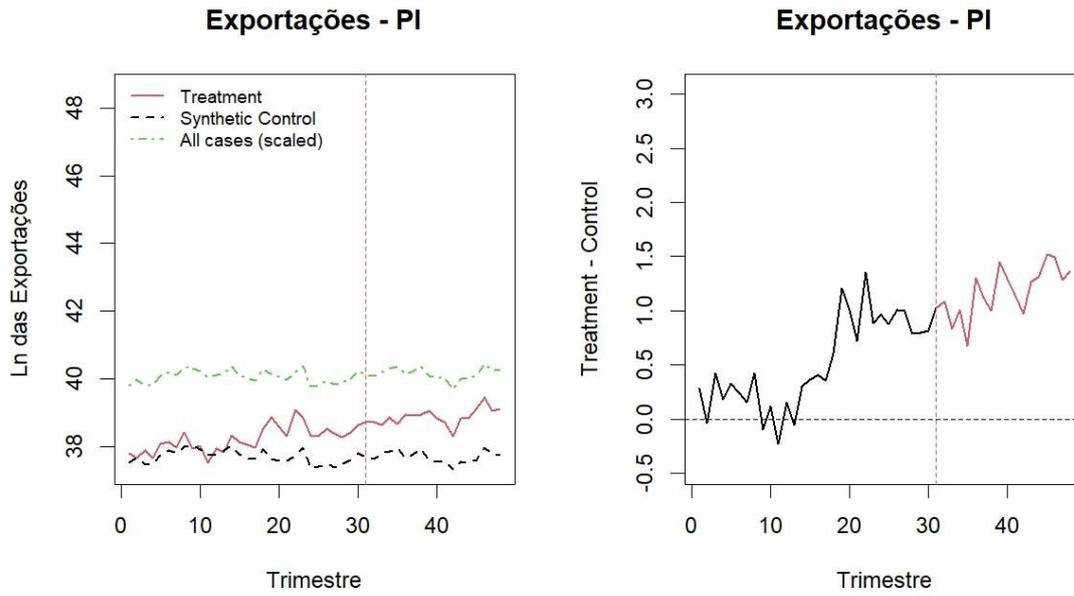


Figura 13 - Evolução das Exportações da Península Ibérica para o Canadá.

Também similar às importações da Península Ibérica (Portugal e Espanha) ao Canadá (compras ao Canadá), o CETA não apresentou efeito significativo no período em análise, como pode ser observado na Figura 14.

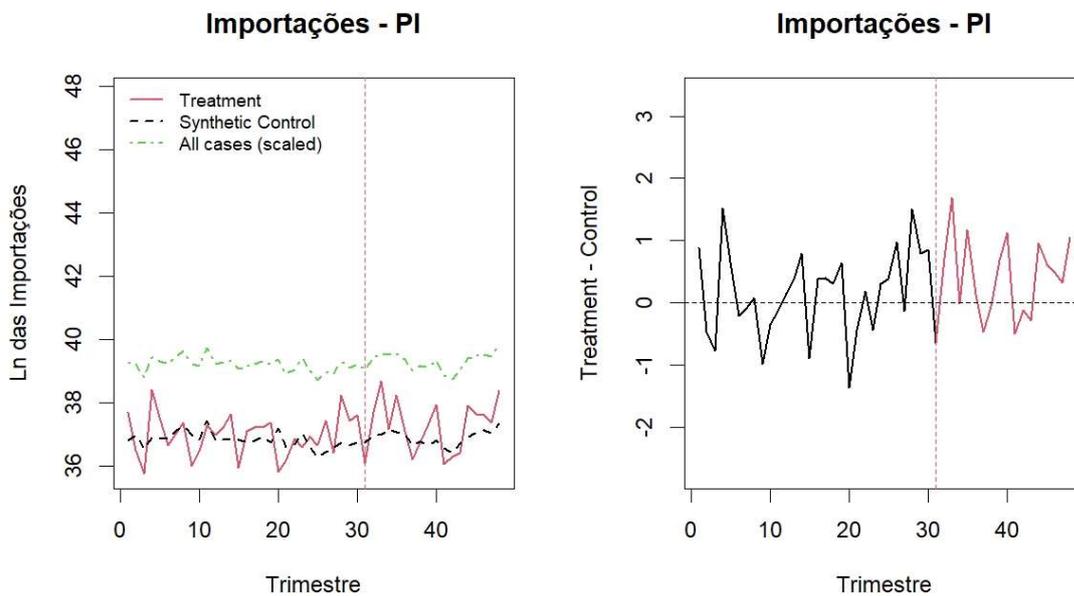


Figura 14 - Evolução das Importações da Península Ibérica ao Canadá.

3.4.1 Testes de Robustez

A fim de testar a robustez dos resultados obtidos pelo método de controlo sintético, foi aplicado o método de *diferences-in-difference*. Este método avalia se houve mudanças significativas entre o grupo de controlo e o de tratamento após o período da intervenção.

Tabela 10 - Modelo de Regressão com DID

Todos países DID

Termo	Estimativa	Erro Padrão	Estatística	p-Valor
(Intercept)	3.437219986	0.332452128	10.33899228	2.2E-24
Intervention period	0.120725753	0.047579468	2.537349796	0.011253
Treated	0.106352614	0.174957111	0.607878201	0.543344
Did	0.010790811	0.292490905	0.036892807	0.970575
Pop	1.4743E-09	6.8485E-10	2.152735212	0.031471
pib_pc	-0.043726885	0.019388229	-2.255331607	0.024231
Region	0.111376972	0.020196206	5.514747347	4E-08
Season1	0.050604665	0.063483766	0.797127655	0.425481
Season2	0.120879778	0.063458714	1.904857035	0.056957
Season3	0.090418471	0.063451561	1.424999944	0.154329
Limports	0.834107818	0.016886941	49.39365906	0

A tabela 10 apresenta a regressão com o DID estimado para as exportações dos países da União Europeia. E, como o valor-p do coeficiente DID é bastante elevado, não é possível rejeitar a hipótese nula de ausência de diferenças entre os grupos (tratamento e controle) antes e depois da intervenção.

Tabela 11 - Modelo de Regressão para os países da Península Ibérica após DID

Países Ibéricos DID pós tratamento

Termo	Estimativa	Erro Padrão	Estatística	p-Valor
(Intercept)	3.313152074	0.385952513	8.584351599	5.15809E-17
Intervention period	-0.013546459	0.042080662	-0.321916496	0.747604829
Treated	0.025201365	0.101858201	0.247416162	0.804653256
Did	0.136234881	0.167837065	0.811709152	0.417213696
Pop	-8.41242E-10	5.67937E-10	-1.48122607	0.138962441
pib_pc	-0.110639703	0.019993242	-5.533855099	4.31915E-08
Region	0.149542551	0.01185421	12.61514303	2.98236E-33
season1	0.102507851	0.055074461	1.861259278	0.063094999
season2	0.148469403	0.05505934	2.696534355	0.007162243
season3	0.092339824	0.055049855	1.677385421	0.093879947
Limports	0.868154728	0.020536198	42.27436419	1.9072E-201

O mesmo foi aplicado para os países ibéricos (Portugal e Espanha) e onde também se opta por não rejeitar a hipótese nula. Não há diferenças estatisticamente significativas entre os países que receberam o tratamento e os que não receberam, como pode ser observado na Tabela 11.

Entretanto, como apontado pelo método de controlo sintético, os agentes parecem ter antecipado o efeito do CETA. Ou seja, as exportações europeias começaram a subir alguns anos antes da retirada das barreiras alfandegárias, nomeadamente no início de 2014 que foi quando terminaram as negociações entre o Canadá e a comissão da União Europeia sobre os detalhes do CETA. Assim, foi incorporado na regressão DID que o período de intervenção teve início em 2014, e não no terceiro trimestre de 2017.

Tabela 12 - Modelo de Regressão para os Países da Europa antes do Acordo.

EU-DID pré-Acordo

Termo	Estimativa	Erro Padrão	Estatística	p-Valor
(Intercept)	3.400691	0.333344	10.20174	8.44E-24
Intervention period	0.110512	0.046019	2.401451	0.01643
Treated	-0.0403	0.217409	-0.18537	0.852963
Did	0.259702	0.283637	0.915613	0.359992
Pop	1.45E-09	6.85E-10	2.11788	0.034321
pib_pc	-0.04261	0.019386	-2.19786	0.028085
Region	0.111644	0.020191	5.529356	3.68E-08
Season1	0.04061	0.06335	0.641049	0.521572
Season2	0.110857	0.063324	1.750625	0.08018
Season3	0.080362	0.063316	1.269208	0.20453
Limports	0.834761	0.016879	49.45549	0

Considerando o período de intervenção (efeito do CETA) com início em 2014, também não é possível rejeitar a hipótese nula, concluindo-se que há uma ausência de impacto do CETA sobre as exportações da União Europeia para o Canadá.

Tabela 13 - Modelo de Regressão para os Países da Península Ibérica antes do Acordo

Países Ibérico DID pré-Acordo

Termo	Estimativa	Erro Padrão	Estatística	p-Valor
(Intercept)	3.295612	0.385711	8.544254	7.08E-17
Intervention period	-0.0006	0.040596	-0.01488	0.988134
Treated	-0.13986	0.125434	-1.11505	0.265183
Did	0.366711	0.162225	2.260505	0.024073
Pop	-8.5E-10	5.66E-10	-1.5104	0.131358
pib_pc	-0.11029	0.019934	-5.53291	4.34E-08
Region	0.149651	0.011817	12.66388	1.79E-33
season1	0.102981	0.054803	1.879135	0.06061
season2	0.148935	0.054786	2.718467	0.006709
season3	0.092793	0.054776	1.694035	0.09067
Limports	0.86866	0.02045	42.47823	1.5E-202

Procedendo com a mesma análise para os países ibéricos, é possível rejeitar a hipótese nula aos níveis de significância habituais de 5%. Portanto, existe evidência estatística de um efeito positivo do CETA nas exportações ibéricas para o Canadá, indo ao encontro dos resultados obtidos pelo método de controlo sintético.

Conclusão

A proposta para a constituição do CETA teve origem em 2006, logo depois da União Europeia começar a definir uma estratégia para uma “Europa Global”, onde surge pela primeira vez o conceito de “New Trade Policy” e que se encontra na base do que foi negociado entre as partes.

Por seu turno, no Canadá é definida uma estratégia semelhante em 2008, que teve como desiderato o desenvolvimento das negociações comerciais bilaterais e o início de parcerias internacionais para além do NAFTA (Canadá, EUA e México).

Neste sentido, tanto o Canadá como os países da União Europeia viram como vantagem o acesso a um mercado estrangeiro mais amplo e regulamentado, contudo a assinatura do acordo não foi um processo fácil do ponto de vista político, essencialmente devido às queixas de falta de transparência de ambas as partes perante um mundo globalizado. Também a União Europeia evocava com grande frequência a necessidade de maior eficácia, transparência e respeito pelo modelo social de regulação e pelos valores europeus.

O objetivo do presente trabalho foi avaliar o impacto que o acordo de livre comércio entre a União Europeia e o Canadá (CETA) teve no comércio de bens entre os países envolvidos no acordo. Para isso, foi utilizado o método de controlo sintético que simula o que teria acontecido sem a intervenção. Ou seja, neste caso, simula o que teria acontecido caso não houvesse o acordo de livre comércio entre os países. Adicionalmente, também foi estimado um modelo de *differences-in-difference* (DID) para testar a robustez do método de controlo sintético. O DID testa se houve alteração no declive (*slope*) da regressão, comparando com o período anterior e após a intervenção entre os grupos de controlo e tratamento.

O método de controlo sintético indicou que não houve alterações significativas nas importações da União Europeia e da Península Ibérica pelo Canadá. No entanto, houve um aumento significativo das exportações para o Canadá, em especial da Península Ibérica que apresentou um aumento de 3,1% do logaritmo natural das exportações, em relação ao contra factual de ausência da intervenção.

O método DID apontou resultado similar ao método do controle sintético: ausência de impacto significativo das importações europeias e ibéricas. Aumento significativo das exportações ibéricas para o Canadá, entretanto não significativa das exportações da Europa como um todo, isto quer dizer que se olharmos apenas as exportações ibéricas para o Canadá houve aumento, mas se olharmos a Europa

como um todo não se vislumbra um aumento. Também é importante destacar que o efeito do CETA começou antes da queda das tarifas e burocracias aduaneiras, em setembro de 2017. O efeito se iniciou em 2014 quando o Canadá e a União Europeia aprovaram todos os critérios e regulamentos do CETA, passando então para a fase seguinte do acordo: aprovação no parlamento canadiano e no parlamento europeu.

Como limitações do trabalho podemos referir a falta de investigação científica sobre os possíveis e reais impactos dos acordos bilaterais, que surgem um pouco por todo o mundo, como uma atualização ou modernização dos acordos globais de comércio, bem como a ausência de avaliação de políticas públicas, isto é de estudos cujo objetivo tenha sido uma avaliação a posteriori de uma medida de política pública. Por outro lado, faria mais sentido a utilização de dados anuais ao invés de dados semestrais para evitar a sazonalidade dos mesmos. Ainda de referir que podem ser utilizados dois quaisquer países, quer concorram ou não em matéria de comércio.

Para futuros trabalhos propõe-se um estudo similar que envolva os vários sectores de atividade económica, com o objetivo se perceber onde foram registados os impactos positivos do acordo. Uma investigação que se considera pertinente, será o estudo do impacto do CETA num setor como o turismo, dada a sua importância na economia de Portugal e Espanha, em especial procurar o impacto no emprego desta indústria. Um outro estudo, poderá ser a avaliação da internacionalização da União Europeia no que diz respeito aos procedimentos *standardizados* pela União e a adoção de regras, de forma mais global, nomeadamente na produção de alimentos, nos rótulos e, também noutras questões de propriedade industrial, bem como a normalização do sistema financeiro.

Referências Bibliográficas

- Abadie, A. (2019). Using Synthetic Controls: Feability, Data Requirements, and Methodological Aspects. *Journal of Economic Literature*.
- Abadie, A., & Gardeazabal, J. (2003). The economic costs of conflicts: A case study of the Basque country. *American Economic Review*, 93(1), pp. 113-132.
- Abadie, A., Diamond, A., & Hainmueller, J. (2010). Synthetic control methods for comparative case studies: Estimating the effect of California tobacco control program. *Journal of the American Statistical Association*, 105(490), 493-505.
- Bouttell, J., Craig, P., Lewsey, J., Robinson, M., & Popham, F. (2018). Synthetic control methodology as a tool for evaluating population-level health interventions. *Journal Epidemiol Community Health* 72(8), pp. 673-678.
- Costa, B. (2019). *As Implicações de Diferentes Modelos de Relacionamento Comercial do reino Unido com a UE no pós-Brexit (Dissertação de Mestrado)*. Braga: Universidade do Minho - Escola de Escola de Economia e Gestão.
- Dováľová, G., Hosoff, B., Kalis, R., Lábaj, M., & Stracová, E. (2018). Analysis of the impact of the CETA Trade Agreement between the EU and Canada on the Slovak Economy. *Ekonomicky casopis*, 66, pp. 771-797.
- Fahey, E. (2017). CETA and Global Governance Law: What kind of Model Agreement is it really in Law? *European Papers*, v.2, pp. 293-302.
- Gonçalves, S. (2014). *O que determina a intensidade dos fluxos comerciais entre países? O modelo gravitacional (Dissertação de Mestrado)*. Lisboa: ISCTE.
- Gullu, I., Kilic, N., & Sanlioglu, O. (2017). Evaluation of the EU-Canada comprehensive economic and trade agreement (CETA) in terms of Turkish foreign trade. *Journal of Economics, Finance and Accounting (JEFA)*, v.4, Iss.3, 275-281.
- Hartwell, C., Horváth, R., Horvathova, E., & Popova, O. (2019). Natural resources and income inequality in developed countries: Synthetic control method evidence. *IOS Working Papers*, n. 381.

- Hübner, K. (2012). *Europe, Canada and the Comprehensive Economic and Trade Agreement*. Editora Routledge.
- Krugman, P. (1979). Increasing returns, monopolistic competition, and international trade. *Journal of International Economics*, v.9, 469-479.
- Leblond, P., & Viju-Miljusevic, C. (2019). Eu trade policy in the twenty first century: change, continuity and challenges. *Journal of European Public Policy*, 26: 12,, 1836-1846.
- Marin, N., & Paskaleva, M. (2020). An Analysis of the EU's Investment policy After CETA: Effects on the Bulgarian Economy. *4th International Scientific Conference EMAN 2020*, (pp. 161 - 174). online.
- Maroco, J. (2018). *Análise Estatística com o SPSS Statistics (7ª ed)*. Lisboa: ReportNumber.
- McClelland, R., & Gault, S. (2017). The Synthetic Control Method as a tool to Understand State Policy. *Urban Institute*.
- Oliveira, A. (2018). *Análise Económica do Acordo Económico e Comercial entre a União Europeia e o Canadá (CETA) - Dissertação de Mestrado*. Lisboa: ISEG.
- OMC. (2016). *Comunicado para a Imprensa Press/768*.
- Rodriguez, C. (2012). *Comércio Internacional*. México: Red Tercer Milenio.
- Silva, F., Gomes, M., Almeida, F., Mendonça, T., & Rosado, P. (2018). Comércio internacional e crescimento económico: uma análise considerando os setores e a assimetria de crescimento dos estados. *Nova Economia*, v.28, n. 3, pp. 807-848.
- Tamminen, S., Niemi, J., & Hakkala, K. (2017). The expected economic impacts of the EU-Canada Comprehensive Economic and Trade Agreement in Finland. *VATT Reserch Reports 187*.
- Walzenbach, G. (2019). Procedure over substance? CETA and the political economy of subsidiarity. *Commonwealth & Comparative Politics*, 57 (2), pp. 153-171.

