

SOUSA GALITO, Maria (2003). *Geopolítica Europeia – Portugal e Espanha. CI-CPRI, Artigos, A2003-1, pp. 1-5.*

CI-CPRI



Geopolítica Europeia: Portugal e Espanha

Depois de séculos de conflito armado, baseados na desconfiança mútua, Portugal e Espanha atravessam na actualidade um período de paz prolongado, baseado na comunicação e na confiança mútua. 1986 foi o ano que marcou verdadeiramente a viragem geopolítica cujo padrão já se avizinhava desde a relação de proximidade Salazar/Franco.

Que reserva o futuro para a Península Ibérica? Uma simbiose perfeita entre os dois países, numa frente ibérica¹? Um mercado mais integrado²? Ou uma estratégia geral e bem articulada, a aplicar em vários palcos de acção, não negociando questões económicas sem pressão política simultânea? Uma postura firme³ ou mais reivindicativa⁴? Ou regredir ao *De Espanha, nem bom vento nem bom casamento* versus *Menos mal que nos queda Portugal*⁵?

¹ «(...) pela primeira vez numa história comum de mais de oito séculos, os objectivos estratégicos de Portugal e Espanha são os mesmos, na NATO, na UE, na América Latina, no Magrebe, no Médio Oriente, África e Ásia. (...) Portugal tem de procurar políticas económicas que apenas sejam eficazes se estiverem em convergência com Espanha (...) os nossos interesses aproximam-nos muito mais de Espanha do que do Reino Unido.» [Martins da Cruz (2003), “Uma opção assumida”, *Expresso*, 22/02].

² «Porque os ganhos da integração económica ibérica são consideráveis e Portugal tem mais a ganhar do que a Espanha. Em resumo, talvez seja hora de criar um Ministério de Integração Económica Ibérica, que garanta o acesso de empresários e trabalhadores portugueses no mercado espanhol em condições tão boas como as que Espanha consegue garantir aos seus cidadãos. (...) No futuro, independência sem prosperidade pode não passar de uma ficção. Um mercado ibérico realmente integrado é uma peça fundamental da nossa independência política. Porque é crucial para a nossa prosperidade económica.» [Albuquerque Tavares, José (2002), “Independência e Economia Ibérica”, *Expresso*, Artigo de Opinião, 5/10].

³ «A nossa relação com Espanha não pode ser assente na desconfiança e no ressentimento histórico, mas também não deve esquecer que a pressão espanhola só esporadicamente foi militar, tendo sido economicamente permanente. Para ter uma relação de igual para igual com Espanha, Portugal não pode deixar de acautelar níveis mínimos de autonomia em relação a ela, em termos económicos, em termos políticos e em termos estratégicos. Isso passa por definir políticas firmes que, mantendo a relação de boa vizinhança, salvaguardem da natural apetência espanhola alguns dos principais centros de decisão da nossa economia.» [Lima, Duarte (2002), “A dependência de Espanha - I”, *Expresso*, crónica “Avisos à Navegação”, 29/06].

⁴ «Portugal habituou-se a que os seus empresários vendam as suas empresas a espanhóis, aceitando como inevitável a superioridade do outro lado da fronteira. Instala-se a ideia de que este é o destino fatal da nossa economia – ser integrada na economia espanhola. Do nosso complexo de inferioridade em relação a Espanha passámos ao complexo do derrotado. E quem tem a responsabilidade são as elites portuguesas, os dirigentes associativos e empresariais, os sucessivos Governos. Para quem ainda não entregou os pontos e acredita que é possível não perder através da economia o que não se perdeu através das guerras em oito séculos e meio de história (...)» [Santos, Nicolau (2003), “Miséria de Elites”, *Expresso*, crónica “Cem por Cento”, 13/12].

⁵ «Começo já por dizer que adoro Barcelona e que sinto grande afinidade com os galegos (...) Mas a Espanha são muitas Espanhas e eu não gosto que uma das Espanhas nos considere como uma espécie de

No ano de 2003, segundo um estudo realizado pela *KPMG Corporate Finance*⁶, Espanha representava 23% das operações de fusão e aquisição realizadas por não residentes em Portugal; a Grã-Bretanha liderava a lista, com 44% de M&A. Em contrapartida, cerca de 45% do total investido por empresas portuguesas no exterior entrou em Espanha.

Neste contexto, é melhor adoptar uma postura intermédia – estratégica, equilibrada, e segura. A qual permita a Portugal e Espanha uma coexistência pacífica e saudável, em que cada qual salvguarde os seus interesses; os quais podem ser convergentes ou divergentes, consoante as situações.

Uma postura bilateral que encare, com naturalidade, as negociações em que ambos participam. Afinal, são países diferentes, vizinhos, experientes, ambiciosos e têm todo o interesse em desenvolver-se. Conseguirão fazê-lo melhor, se aprenderem um com o outro, sem atropelos.

Aprender, significa mais do que olhar, mas ver, compreender e adaptar modelos à realidade nacional. Por exemplo, nestes últimos dez anos, Espanha investiu em grupos empresariais privados modernos, activos e eficientes, com capacidade de intervenção agressiva no mercado internacional.

Portugal podia apostar numa reestruturação do seu tecido produtivo, tendo por base a experiência espanhola – com a vantagem de poder avaliar o que correu melhor e pior, para minorar os custos e maximizar os benefícios da intervenção no contexto nacional.

Para que Portugal conserve a sua utilidade mundial e sua autonomia, deverá conservar o controlo dos seus instrumentos de trabalho – os *activos* estratégicos capazes de assegurar e arrebatar a sua soberania. E aprender a não negociar questões sem a certeza de se integrarem numa visão de conjunto, que favoreça o interesse nacional no quadro geopolítico, geoeconómico e geoestratégico.

O mundo mudou, mas de ritmo – tudo é célere. Passaram a ser outros os protagonistas – os empresários – detentores do espírito de iniciativa e do dinamismo⁷. Mas, para todos os países, o objectivo mantém-se o mesmo, *vencer* os desafios – já não num prazo de décadas, mas este ano, este mês, *hoje*. Para que a oportunidade não passe ao lado.

magrebinos com sorte, por termos nascido na península – e barre a entrada a um deputado do meu país, devidamente identificado, que ia participar numa manifestação pacífica em Sevilha, devidamente autorizada. Porque eu sei que essa Espanha não faria isso a um deputado francês, alemão ou inglês. (...) Mas não gostar não serve de nada. Se Espanha nos considera uma extensão do seu mercado interno, então Espanha tem de ser encarada como uma extensão do mercado interno português pelos empresários e investidores nacionais. (...) Nos maus momentos, diz-se em Espanha “Menos mal/que nos queda Portugal”. Está na altura de mostrar, agora que também passamos um mau momento, que nos resta Espanha. É lá que temos de apostar. Com engenho, arte – e manha.» [Santos, Nicolau (2002), “Nos queda España”, *Expresso*, crónica “Cem por Cento”, 29/06].

⁶ Ver Vaz Tomé, Paulo (2003), “Espanha pesa 23% nas aquisições estrangeiras em Portugal”, *Diário Económico*, 16/12.

⁷ «Ontem, as guerras eram militares, hoje são económicas. Ontem, entrincheiravam-se homens para salvar castelos, hoje organizam-se centenas ou milhares de pessoas para proteger a sobrevivência de empresas. Portugal enfrenta uma batalha económica duríssima. Não no sentido genérico, mas no sentido palpável do dia-a-dia de milhares de empresas.» [Pinto Leite, António (2000), “Os Aljubarrotas”, *Expresso*, Artigo de Opinião, 14/10].

É preciso políticas coerentes, capazes de reter centros de decisão englobáveis numa estratégia nacional⁸, como acontece em Espanha, ou nos EUA. E apostar nela, com unhas e dentes.

Se Espanha tem um poder económico cada vez mais forte, assente na ideia da *Grande Espanha*, os lusos devem, ao invés de se queixar, apostar nos seus vectores estratégicos, para obter um *Portugal a caminhar para grande*.

E se *tudo vale a pena, quando a alma não é pequena*, porque não um *Magno Portugal*? O tamanho é relativo – não tem porque sucumbir a limitações geográficas ou volume populacional. Não é necessariamente uma questão de *quantidade*, mas mais de *qualidade*. Prende-se com a vontade de ultrapassar metas.

Quem quer, pode ter. Quem não faz por isso, nunca obterá nada. Vence quem mais deseja aquele objectivo. Afinal, (quase) tudo se resume a uma questão de atitude⁹. Os portugueses já se mostraram capazes no passado.

Mas e no futuro? Os portugueses continuarão a afundar a cabeça no chão, enquanto o corpo aguenta a força da chuva (qual avestruz)? Voarão ao sabor do vento e da estação (qual andorinha)? Passarão o tempo a remediar problemas que irrompem descontrolados em todas as frentes (qual bombeiro)?

No futuro, os portugueses investirão em soluções ineficazes contra os problemas (qual touro)? Ou continuaram a queixar-se ao mundo inteiro seus agravos sem orgulho nacional ou sentido de dever (qual gralha)?

Migarão mundos e fundos, sem aumentar a produtividade e a competitividade dos seus produtos (qual abutre)? Ou arriscarão agir em prol do seu interesse próprio e da conveniência nacional, ou seja, agindo, produzindo, investindo, gerindo e lucrando com isso? Não basta voar ao sabor do vento e da estação (qual andorinha).

⁸ Depois, «(...) mais do que fixar como objectivo último a existência de centros de decisão empresarial nacional, os empresários e gestores mais esclarecidos devem preocupar-se em pressionar o Governo para que crie um enquadramento estimulador à criação de centros de riqueza empresarial em Portugal, ou seja, reivindicar bons recursos humanos, um sistema fiscal competitivo, um Estado menos pesado e burocrático, um sistema judicial a funcionar, uma sã concorrência, etc... Os centros de decisão empresarial nacional privados serão então uma consequência natural do mérito e das capacidades próprias dos empresários portugueses.» [Carrapatoso, António (2002), “Centros de Decisão”, *Expresso*, Artigo de Opinião, 16/11]. Isto enquanto o Governo se compromete a promover o bem-estar da população e se incentiva uma forte identidade nacional – pelo patriotismo (no bom sentido), sinónimo de orgulho nacional. Afinal, uma economia próspera é principalmente constituída por pessoas motivadas, com orgulho naquilo que são e representam.

⁹ «É a fria análise que o diz: Portugal depende do crescimento da sua produtividade e o crescimento da sua produtividade depende de factores sobre os quais podemos intervir no imediato. O principal obstáculo ao crescimento da nossa produtividade é o não cumprimento das obrigações por parte dos agentes económicos. (...) Os espanhóis resolveram problema semelhante, com um programa integrado, que vai da simplificação da legislação fiscal, ao reforço dos mecanismos de auditoria, da especialização e integração das actividades de fiscalização e prevenção da Administração Pública, ao agravamento das penalidades e ao reforço da consciencialização da opinião pública O que importa sublinhar é que o problema tem solução e depende de nós.» [Pinto Leite, António (2003), “Depender de si próprio”, *Expresso*, crónica “Qual é o Mal?”, 06/12].

Mais do que exportar para Espanha, é preciso *vender em Espanha* e o Estado vizinho reúne diferentes povos. A Galiza ou a Catalunha, por exemplo, preferirão um produto que lhe é directamente direccionado – o que muitas vezes não exige mais uma reformulação da imagem do produto – mas pode marcar a diferença para uma maior aceitabilidade.

Depois, importa conhecer o apoio financeiro que o Governo espanhol disponibiliza. Por exemplo, através do Instituto de Comércio Espanhol (Icex). Pode ser igualmente proveitoso, o uso de instrumentos e canais locais, regionais ou nacionais que Espanha dispõe.

Por outro lado, quem trabalha a partir de Espanha pode projectar-se mais facilmente para França e para o norte de África, pelo estreito de Gibraltar. Ou então, aproveitar a rampa de lançamento para a América latina de influência hispânica.

Uma afirmação estratégica exige uma atenção especial sobre os canais de distribuição, ou seja, sobre a política de transportes. Para minorar o carácter periférico de Portugal na Europa alargada, por exemplo.

Se a actividade produtiva procura localizar-se o mais perto possível dos recursos – naturais e humanos – e dos grandes centros de produção e consumo, o processo de globalização contribuiu para a redução dos custos (de comunicação e distribuição), tornando as empresas mais atraídas pelo mercado de produção e consumo a conquistar, do que pela localização dos recursos. As empresas preferem locais com boas infra-estruturas de transportes.

Portugal não pode, pois, manter os seus portos estagnados. Precisa investir para aumentar as suas taxas de tonelage transportada, por forma a que Lisboa ou Leixões se tornem, para os clientes estrangeiros, alternativas mais rentáveis que as de Barcelona, por exemplo.

Ou seja, urge encarar a questão dos transportes, não com desleixo, mas com planeamento estratégico, por forma a que Portugal, e não apenas Espanha, ofereça serviços em quantidade e em qualidade. Importa contrariar uma Madrid matriz da Península Ibérica para o transporte terrestre, e Barcelona para o transporte de carga marítimo.

Portugal precisa ser um pólo de atracção central na rede de transportes e não mais uma escala. Deve deixar de se considerar periférico, mas entender-se como uma escala, uma ponte ou uma porta de passagem, onde parte do investimento terá de ser captado.

Portugal e Espanha são rivais regionais há séculos, uma questão que deve ser transformada em saudável competição que os faça melhorar os seus índices de desenvolvimento económico (de preferência sustentável) sem que ponha em causa o sucesso do outro. *Mas enfim, amigos amigos, negócios a parte.*

sensíveis à publicidade e às promoções (“regalos”).» [Fiel, Jorge (2003), “Truques para vender em Espanha”, *Expresso*, 06/12].