

JOÃO MIRA GOMES EMBAIXADOR DE PORTUGAL EM ESPANHA

A geografia nunca mente: da periferia à centralidade

Portugal e Espanha são periféricos na Europa, mas, se olharmos para a geografia global, são centrais entre o canal de Suez e o canal do Panamá”, sublinha João Mira Gomes.

FILIPE S. FERNANDES

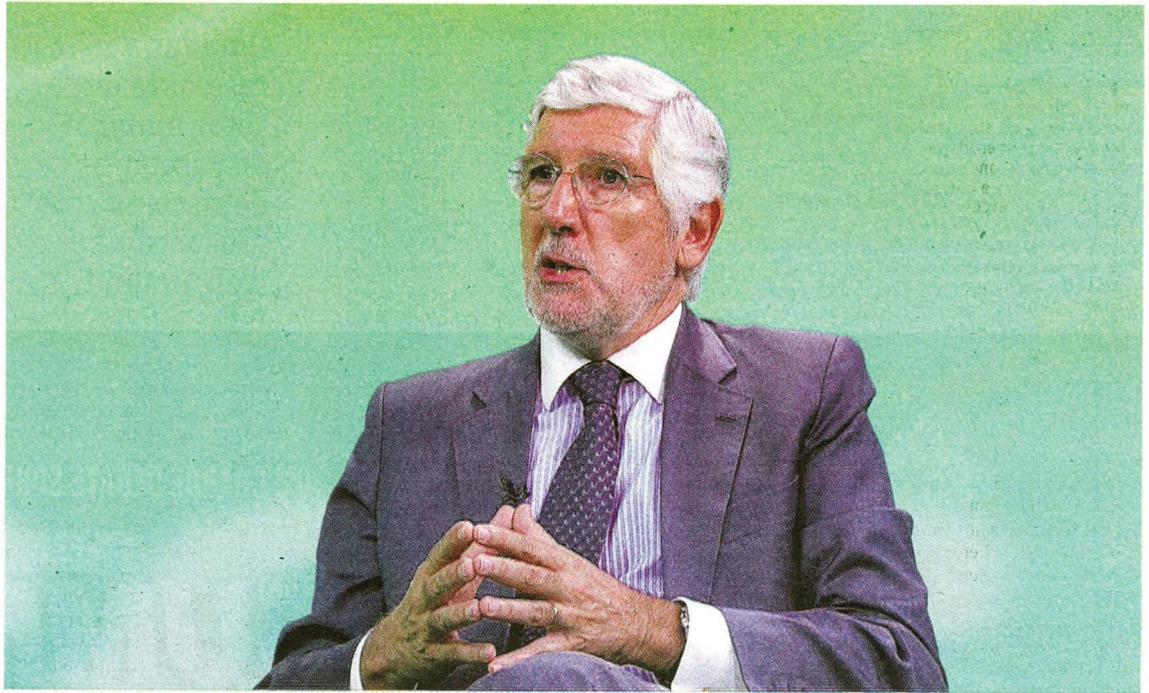
O mercado ibérico é cada vez mais um mercado integrado e com cadeias de valor integradas. “Olhando para a Europa e Espanha, temos que investir nos setores onde temos vantagens competitivas”, considera João Mira Gomes, embaixador de Portugal em Espanha no programa do Negócios “Economia Sem Fronteiras”, transmitido no canal Now.

O embaixador deu o exemplo do aumento dos preços da energia, quando se iniciou a invasão da Ucrânia pela Rússia. A Europa apercebeu-se que Portugal e Espanha eram exportadores de segurança energética. Tinham terminais que podiam receber e exportar gás para o resto da Europa, e diversificaram a produção de energia com as renováveis, hoje com preços competitivos em termos europeus.

“Quando uma indústria pensa onde é que se vai instalar, sobretudo se consome muita energia, e basta-nos pensar no que é a nova economia dos dados com as centrais de dados, olhará para Portugal e Espanha como uma vantagem competitiva”, revelou João Mira Gomes.

A logística é a segunda área em que países ibéricos podem retirar vantagens. “A geografia nunca mente. Portugal e Espanha são periféricos na Europa, mas, se olharmos para a geografia global, são centrais entre o canal de Suez e o canal do Panamá”, disse João Mira Gomes.

Se à geografia se adicionarem as ligações ferroviárias de alta



João Mira Gomes foi o convidado do programa desta semana.



Marta Dhanis e Miguel Frاسquilho conduzem o formato.

“

A geografia nunca mente. Portugal e Espanha são periféricos na Europa, mas, se olharmos para a geografia global, são centrais entre o canal de Suez e o canal do Panamá.

JOÃO MIRA GOMES
Embaixador de Portugal em Espanha

“Em Espanha, temos de ser os melhores do mundo”

Os números das relações económicas com Espanha

O PROGRAMA

“Economia Sem Fronteiras” é um programa do Negócios no canal Now, na posição 9 das operadoras de televisão. É conduzido pelo economista e antigo presidente da AICEP, Miguel Frasquilho, e pela apresentadora Marta Dhanis. A próxima entrevista é com Pedro Carreira, presidente do conselho de administração da Continental Mabor.

velocidade e de mercadorias, a energia barata, e a agenda digital. Portugal e Espanha podem transformar-se “num ‘hub’ de serviços e de encontro entre a Ásia, a América e África. Recuperamos uma centralidade que perdéramos gradualmente com o alargamento da União Europeia a leste”, equaciona João Mira Gomes.

Neste hub de serviços, há um eixo que vai ser estratégico na Península Ibérica, o caminho de ferro de alta velocidade de mercadorias entre Sines e a plataforma logística de Badajoz, que liga a Madrid, que está conectada, em mercadorias, com Valência e Barcelona. “Liga um porto do Mediterrâneo com um porto do Atlântico, o que vai mudar o modo como se fazem negócios”, refere João Mira Gomes.

Portugal tem de estar ligado a Espanha por várias vias o que passa também pelas ligações Lisboa-Porto-Galiza, o eixo Atlântico, Porto-Aveiro-Viseu-Guarda-Vilar Formoso-Salamanca e Sevilha-Huelva-Algarve. “Esta integração

vai-nos dar mais centralidade e oportunidades às nossas empresas. Estas linhas com Espanha acabam num porto português. Vamos ter uma vantagem muito grande”, afirma João Mira Gomes.

O desafio das pessoas

Existem parcerias em dimensões como o espaço ou a investigação científica aplicada. Portugal e Espanha estão a desenvolver uma constelação atlântica, com oito satélites para a observação da Terra e dos oceanos, a baixa e média altitude. “Portugal é o único país que está referido num PRR espanhol, com atribuição de fundos para um projeto conjunto”, salientou João Mira Gomes.

Outra parceria é o centro de investigação sobre armazenamento de energias renováveis em Cáceres, muito importante para a sustentabilidade energética. Este projeto declina a filosofia de parceria do Instituto de Nanotecnologia, em Braga, que está a desenvolver a segunda geração de microchips.

Nos desafios comuns a Portugal e Espanha, o embaixador João Mira Gomes não esqueceu as zonas interiores transfronteiriças e sublinhou a necessidade de talento. “Se queremos ter um país mais equilibrado, temos que apostar em criar condições para as pessoas se fixarem. Isto é um desafio que nós temos em comum com Portugal e com Espanha”, disse João Mira Gomes. Sobre o papel da retenção e da atração de talento assinalou que “temos grandes tecnologias, inteligência artificial, mas se não tivermos pessoas, não conseguimos ganhar esses desafios”. ■

“Há um triângulo estratégico da promoção de Portugal, com os vértices na economia, no turismo e na cultura. Se ligarmos estes três vértices quem ganha é a economia”, explica João Mira Gomes.

“Hoje temos, talvez, as melhores relações que alguma vez tivemos com Espanha”, afirmou João Mira Gomes, embaixador de Portugal em Espanha. “O que mudou as relações entre os dois países foi a entrada na União Europeia. Desde então, a ideia de que estávamos de costas voltadas, ou de que de Espanha, nem bom vento, nem bom casamento, esbateu-se”

Os números falam por si. A Espanha exporta para Portugal mais do que exporta para toda a América Latina, e Portugal exporta para Espanha mais do que exporta em conjunto, para a França e para a Alemanha, os dois outros mercados do top 3. Em dois anos consecutivos, Portugal foi o primeiro destino do turismo espanhol durante o mês de agosto, passando à frente de França. Por isso, para João Mira Gomes, tão importante como a intensidade das relações comerciais, como é a grande melhoria da imagem de Portugal em Espanha.

Triângulo virtuoso

Revela que a embaixada de Portugal em Madrid tem “trabalhado a imagem”. Para João Mira Gomes existe diplomacia económica, mas também as diplomacias cultural e do turismo. “Há um triângulo estratégico da promoção de Portugal, e o triângulo virtuoso com os vértices na economia, no turismo e na cultura. Se ligarmos estes três vértices ganhamos mais em divulgar a nossa cultura, o nosso turismo, e, no fim, quem ganha é a economia”.

No entanto, a promoção de Portugal em Espanha ainda tem desafios. “Há sempre uma visão bastante otimista da marca Portugal, mas, segundo um estudo de avaliação de marcas feito em Espanha, quando os espanhóis olham para a marca Portugal, dizem que é uma marca digna de

confiança, amável, simpática, charmosa, diferente, sociável, simples. São características positivas, mas deixam de fora outras que são igualmente importantes, tais como criatividade, prestigiada, de alta qualidade, inovadora e a melhor marca”, analisa o embaixador de Portugal em Espanha.

A estratégia na promoção da marca Portugal em Espanha tem sido juntar ao amável, sociável, charmosa, ao segundo grupo: marca de qualidade, inovadora, a melhor marca. “Temos que aprender com os espanhóis, e vender o produto como se fosse o melhor produto do mundo. Não podemos ser tímidos. Em Espanha dizemos que Portugal, as marcas e o que produz são o melhor do mundo. Estou a exagerar, mas é essa ambição que temos”, concluiu João Mira Gomes, que recebeu o Prémio Francisco de Melo e Torres, atribuído pela Câmara de Comércio e Indústria Portuguesa para o melhor embaixador, sendo as candidaturas apresentadas por empresas. ■ FSF

“

Temos que aprender com os espanhóis, e vender o produto como se fosse o melhor produto do mundo. Não podemos ser tímidos. Em Espanha dizemos que Portugal, as marcas e o que produz são o melhor do Mundo. Estou a exagerar, mas é essa ambição que temos.

JOÃO MIRA GOMES

Embaixador de Portugal em Espanha

Espanha tem 48 milhões de habitantes, um PIB per capita superior a 33 mil euros, é a 15.ª maior economia do mundo, e a 4.ª da União Europeia. As vendas de Portugal para a Espanha representam cerca de 26% do total das exportações portuguesas, e as importações de Espanha são cerca de 33% do total das importações portuguesas, o que gera uma balança comercial deficitária.

Ao longo dos últimos 10 anos, as exportações portuguesas cresceram 64% acumulado e as importações 84%. As vendas para a Espanha cresceram 79%, e as compras a Espanha cresceram 92%. Isto significa que as economias estão cada vez mais entrosadas, mais complementares e com maior interdependência. Os principais grupos de produtos trocados são produtos agrícolas, veículos e outro material de transporte, máquinas e aparelhos e metais comuns e com percentagens muito próximas.

O “stock” de investimento direto estrangeiro de Espanha em Portugal era, em 2023, de cerca de 26 mil milhões de euros. No entanto, em 2023, Espanha foi apenas o sexto maior investidor, com pouco mais de 300 milhões de euros. ■ FSF

26

INVESTIMENTO

O “stock” de investimento direto estrangeiro de Espanha em Portugal era 26 mil milhões de euros em 2023.



Programa Economia Sem Fronteiras. Ao domingo, de manhã, no Now. Conteúdos podem ser consultados em Economia Sem Fronteiras, no site do Negócios