

FLUXOS DE INVESTIMENTO IBÉRICO: NOVAS FORMAS DE INVASÃO TERRITORIAL OU A CONSOLIDAÇÃO DE UM ESPAÇO ECONÓMICO ABERTO E GERADOR DE CONFIANÇA RECÍPROCA?

Iva Pires¹, Flávio Nunes²

Resumo

Desde o momento da adesão à actual União Europeia, Portugal e Espanha partilham simultaneamente dois novos desafios no percurso das suas histórias, por um lado aventuram-se lado a lado nos primeiros passos de um processo de integração no espaço comunitário europeu, por outro lado enfrentam o início de um processo de integração económica do espaço ibérico.

Com esta comunicação pretendemos concentrar a nossa atenção na avaliação do processo de aprofundamento da integração do mercado ibérico, resultante em grande parte da exploração de vantagens evidentes que decorrem de lógicas de contiguidade e proximidade geográfica. A análise que aqui fazemos privilegia não o estudo das trocas comerciais entre estes dois países (importações e exportações), mas uma análise cruzada dos fluxos de investimento directo estrangeiro entre Portugal e Espanha. Deste modo, e após um primeiro momento de caracterização do investimento directo do exterior em Portugal, propomo-nos analisar os fluxos recentes de investimento entre Portugal e Espanha, os sectores de actividade que cada um dos países privilegia, os tipos preferenciais de operações de investimento realizadas e o impacto nas economias receptoras, particularmente no caso da portuguesa.

Palavras-chave: investimento directo estrangeiro; integração ibérica; Portugal; Espanha.

1. O investimento directo do exterior em Portugal

Os fluxos de Investimento Directo Estrangeiro reflectem a competitividade da economia de um país. Por um lado, se o investimento no exterior traduz a capacidade dos empresários em explorar as oportunidades da globalização das actividades económicas, por outro lado a captação desses investimentos permite estimular a produtividade do país receptor (fortalecendo o tecido empresarial, criando emprego e gerando riqueza), sobretudo tratando-se de empresas internacionais de qualidade tecnologicamente avançada, em segmentos

¹ Profª Auxiliar no Departamento de Sociologia da Universidade Nova de Lisboa (im.pires@fcs.unl.pt). Coordenadora e membro da equipa do projecto de investigação "A integração dos mercados ibéricos – um processo dependente e territorialmente diferenciado?" (POCTI/GEO/48477/2002).

² Assistente no Departamento de Geografia da Universidade do Minho (flavionunes@geografia.uminho.pt).

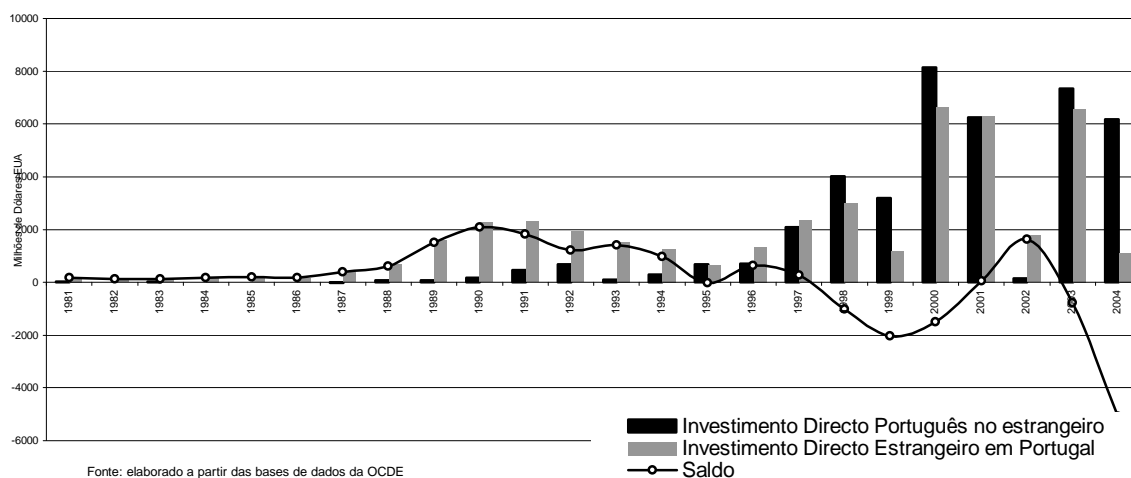
produtivos de elevado valor acrescentado e com capacidade de subcontratação de empresas locais.

No caso de Portugal, no decorrer dos últimos 25 anos e de acordo com dados da OCDE, os fluxos de saída e entrada de Investimento Directo mantiveram-se a níveis muito reduzidos (quase inexistentes) até meados da década de 80 (Figura 1).

Mas ainda antes, o investimento estrangeiro em Portugal tornou-se evidente em especial após a adesão à EFTA, no início da década de 60, que representou o início da abertura ao exterior depois de uma fase de autarcia económica. Criaram-se então excelentes oportunidades de investimento em Portugal aproveitadas por empresas multinacionais americanas, japonesas e europeias que canalizaram investimento sobretudo para a indústria transformadora (Salgado Matos, 1973; Martins, 1975 e 1976; Ferro Rodrigues, et all, 1977) embora não tenha significado mais do que 0,8% do PIB, entre 1965 e 1973 (Lopes, 1996).

Contudo, é nitidamente o momento de adesão à então Comunidade Económica Europeia (1986) que marca o ponto de viragem, a partir do qual se inicia de forma clara a abertura da economia portuguesa ao exterior. Importa contudo referir, que em 1986 ocorreu também uma alteração no quadro legislativo português (Decreto-Lei 214/86, de 2 de Agosto) que contribuiu decisivamente para tornar Portugal mais aberto e receptivo ao investimento externo, tratou-se da remoção na lei portuguesa de uma autorização governamental prévia, sem a qual a participação de capital estrangeiro em empresas era até então considerada explicitamente proibida (Simões, 1989; OCDE, 1994).

Figura 1. A evolução dos fluxos de entrada e saída do Investimento Directo Estrangeiro em Portugal (1981-2004)



Para além da alteração na legislação a integração na CEE criou condições de atracção de capitais estrangeiros (nomeadamente segurança, modernização das infra-estruturas de mobilidade, eliminação de barreiras alfandegárias), que vieram desta vez maioritariamente de outros países membros e se dispersaram por mais ramos de actividade – apesar de a indústria transformadora permanecer um sector atractivo e de o IDE ter dado um contributo importante para a modernização da capacidade produtiva, sobretudo nos ramos intensivos em mão-de-obra, os serviços foram ganhando peso, decorrente da entrada de instituições financeiras estrangeiras, imobiliárias e serviços às empresas, particularmente de serviços mais qualificados (Pires, 2003).

Outra alteração está relacionada com o papel de Portugal nos fluxos de investimento (Fig.1). A abertura da economia portuguesa ao exterior não se tem processado segundo o mesmo modelo ao longo do tempo, pois se numa primeira fase Portugal surgiu sobretudo como país receptor de fluxos externos de investimento, em grande medida relacionados com a saída do Estado dos sectores produtivos da economia com o início dos processos de privatização das grandes empresas públicas na área da intermediação financeira (Banco Totta & Açores; Banco Português do Atlântico e Crédito Predial Português) ou dos seguros (Tranquilidade, Mundial Confiança e Império), a partir do último quinquénio do século XX a economia portuguesa passa a afirmar-se também como emissora de investimento para o exterior³. Assim, na primeira fase, na qual o IDE atinge no máximo os 2 milhões de dólares (em 1990 e 1991) Portugal é receptor líquido de investimento enquanto na segunda, iniciada em finais da década de 90, o volume de investimento é consideravelmente superior (com excepção de 2002) e Portugal torna-se também exportador de capitais, consubstanciando uma das mais importantes alterações verificadas na economia nacional neste período (DPP, 2003).

Em 1998, pela primeira vez o investimento de Portugal no estrangeiro suplantou o IDE e essa diferença tem vindo a acentuar-se desde o início desta década embora resulte em parte da dificuldade que a economia nacional tem mostrado em manter o ritmo de captação de investimento estrangeiro da década anterior, resultado do esgotamento das oportunidades surgidas nos serviços financeiros e imobiliário, do aumento da concorrência dos países de Leste, das elevadas taxas de juro e da crise económica do início da década de 90 (Lopes, 1996:172).

³ Em Espanha, tal como no caso de Portugal, também podem ser identificados dois períodos distintos na evolução do IDE: um no qual foi essencialmente o país receptor líquido de investimento (até meados da década de 90) e outro em que se transformou em investidor líquido no exterior. Esta queda na atracção de investimento estrangeiro em Espanha (em 2004 o investimento em Espanha foi menos de metade do registado no ano 2000) explica-se sobretudo pela introdução do Euro e pela sua valorização face às moedas estrangeiras, bem como pelo aparecimento de paraísos de investimento como a China ou os países da Europa de Leste, com menores custos laborais (Abellán, 2005a; 2005b). Em Espanha, tal como no caso de Portugal, os principais investidores são outros países membros, que gradualmente foram substituindo os EUA e a Suíça importantes investidores antes da adesão à CEE (Balsameda&Sebastian, 2005).

Esta tendência é também o resultado de um claro processo de internacionalização iniciado pelos principais grupos económicos. O seguimento de estratégias empresariais de globalização económica, bem como o aproveitamento das vantagens que decorrem da flexibilização da produção e da nova divisão internacional do trabalho justificam, que de acordo com os dados da OCDE, desde o ano de 2000 e até ao presente (com excepção apenas do ano de 2002) Portugal tenha anualmente investido no exterior um volume de capital superior a 6 mil milhões de dólares, valores superiores ao investimento externo atraído pela economia portuguesa.

As motivações do investimento português no estrangeiro parecem ser diferentes das dos investidores estrangeiros em Portugal. O resultado de um inquérito realizado a uma amostra de empresas estrangeiras em Portugal mostra que a principal motivação do investimento foi a redução de custos, em especial para as empresas que entraram no país na sequência da adesão à EFTA e à CEE e o acesso ao mercado local, enquanto a do IDPE foi a necessidade de expansão do mercado para ganhar dimensão económica por forma a competir tanto em mercados exteriores como no mercado interno onde a concorrência estava a aumentar com a abertura ao exterior, diferença que se justifica por no caso de Portugal os sectores envolvidos no processo de internacionalização serem bastante distintos não se encontrando representados sectores intensivos em mão-de-obra (Castro, 2000, citado por Castro e Buckley, 2001).

Existe também uma diferença quanto à origem e destino dos fluxos de capitais: enquanto o IDE chega de países parceiros da U.E (do Reino Unido, da Alemanha, de França e dos Países Baixos), Portugal aposta sobretudo fora da Europa, em especial no Brasil elegendo a Espanha como parceiro privilegiado dentro da U.E. Por exemplo, em 2002, 86% do investimento português no exterior foi realizado em Espanha (tema que será desenvolvido no ponto 2).

Em relação às entidades receptoras de Investimento Directo Externo, ou seja todas as empresas portuguesas participadas por capital estrangeiro, segundo dados de 2002 do Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social estas empresas (2718 em 2002) representam cerca de 1% da estrutura empresarial portuguesa e 10% do total de pessoas ao serviço (Tabela 1). Trata-se por isso de um tecido económico intensivo em termos de número de pessoas ao serviço, com unidades empresariais que em média empregam cerca de 100 trabalhadores (um valor 10 vezes superior à média da estrutura empresarial portuguesa).

Tabela 1. As empresas com capital estrangeiro no total da estrutura empresarial portuguesa

| Ano | Empresas com capital estrangeiro | | Pessoas ao serviço nas empresas com capital estrangeiro | | Dimensão média das empresas | |
|------|---|--|--|---|--|--|
| | Total de empresas com capital estrangeiro | % no total da estrutura empresarial portuguesa | Total de pessoas ao serviço nas empresas com capital estrangeiro | % no total das pessoas ao serviço em Portugal | Número de pessoas ao serviço por empresa com capital estrangeiro | Número de pessoas ao serviço por empresa |
| 1990 | 1595 | 1,2% | 200960 | 9,2% | 126 | 16 |
| 1995 | 2389 | 1,3% | 258003 | 11,9% | 108 | 12 |
| 2002 | 2718 | 0,9% | 269248 | 9,9% | 99 | 9 |

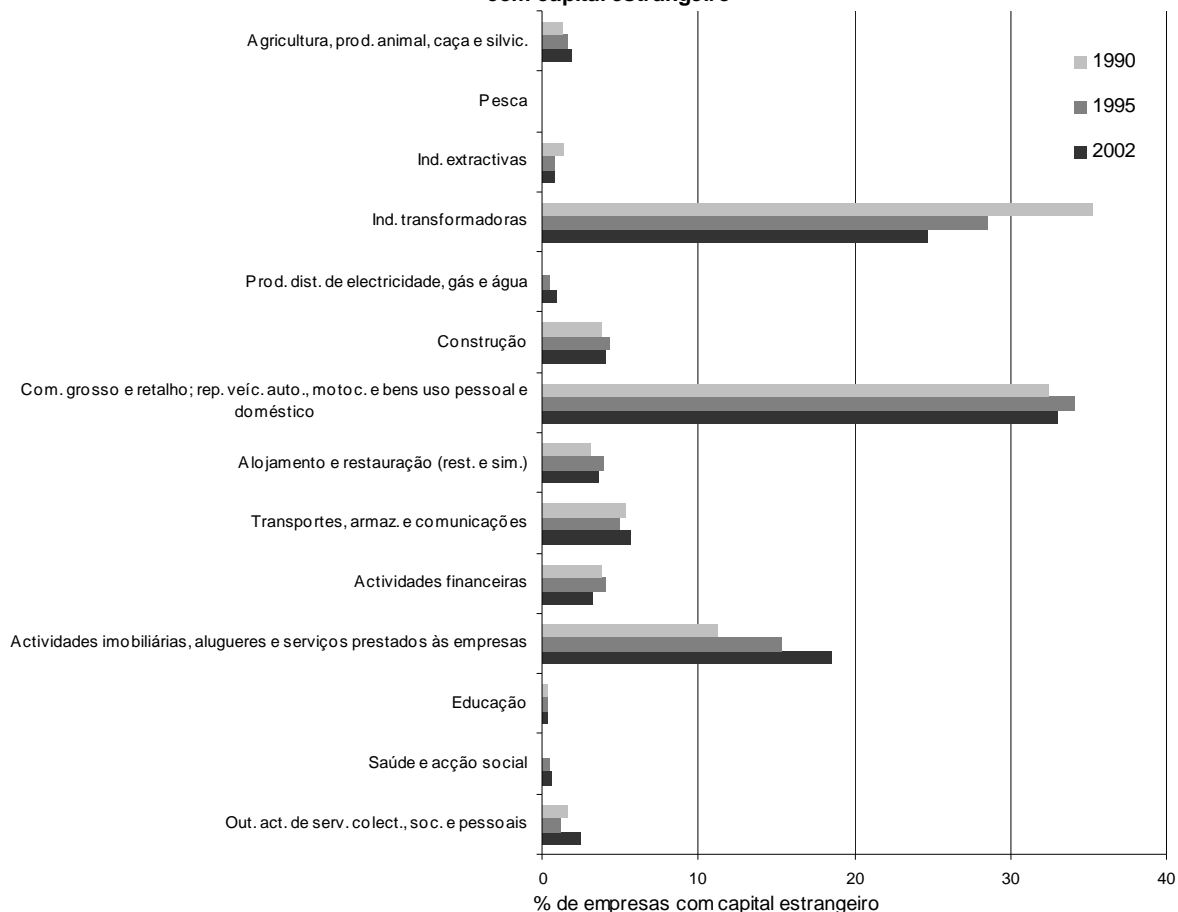
Fonte: elaborado a partir das bases de dados do Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social

Todavia importa referir que a evolução registada desde o início da década de 90 tem-se processado no sentido da redução da dimensão média (em termos do número de pessoas ao serviço) das empresas portuguesas com capital estrangeiro. Este facto parece estar directamente relacionado com uma reorientação do investimento externo por sectores de actividade (Figura 2).

De 1990 a 2002 as indústrias transformadoras perderam peso no total da estrutura sectorial do investimento externo (de 35% para 25% do total de empresas com capital estrangeiro sedeadas em Portugal), em oposição a um nítido acréscimo de representatividade de empresas que genericamente têm um número médio de trabalhadores mais reduzido, nomeadamente as actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas (de 11% do total em 1990 para 19% em 2002). Esta tendência levou a que no decorrer destes 12 anos a indústria transformadora tenha deixado de representar o principal sector económico do investimento externo (os principais ramos da indústria transformadora com capital externo são o fabrico de equipamento eléctrico e de óptica, o fabrico de material de transporte e a indústria têxtil), posição ocupada actualmente pelo ramo do comércio por grosso e a retalho, reparações de veículos automóveis e bens de uso pessoal e doméstico. Esta reestruturação sectorial do investimento externo demonstra uma evidente perda de competitividade de Portugal no sector da indústria transformadora mais tradicional, sobretudo face a novos destinos que emergem na divisão internacional do trabalho oferecendo factores de produção mais concorrenciais, nomeadamente o preço da mão-de-obra industrial. Face a estas novas realidades decorrentes do processo de globalização económica, e perante a necessidade urgente de Portugal reforçar a sua competitividade internacional especialmente nos segmentos produtivos de maior inovação tecnológica e de alto valor acrescentado, torna-se desejável a continuidade da já iniciada reorientação sectorial do investimento externo em Portugal (refira-se por exemplo que o sector das tecnologias da informação e comunicação agrupava em 2002 apenas cerca de 150

empresas, o que corresponde a menos de 6% do total das empresas portuguesas com capital estrangeiro).

Figura 2. Repartição por sector de actividade das empresas portuguesas com capital estrangeiro



Fonte: elaborado a partir das bases de dados do Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social

Tendencialmente tem-se registado um aumento de capital externo na constituição deste tipo de empresas (Tabela 2), o que pode ser entendido como um indicador da manutenção ou reforço de laços económicos internacionais estáveis e duradouros com a economia portuguesa.

Segundo dados de 2002 estas empresas eram participadas no seu capital social, em média, por 82% de capital estrangeiro (em 1990 o peso médio do capital estrangeiro era de 76%). Verifica-se inclusivamente que em 2002 quase 3/5 do total deste universo empresarial representam empresas constituídas na sua totalidade por capital detido por uma pessoa singular ou colectiva estrangeira⁴.

⁴ Num estudo sobre a presença de empresas com capitais estrangeiros no sector exportador português em 1973, Ferro Rodrigues (el al, 1977) também observaram que na maior parte dos casos os capitais estrangeiros detinham a maioria do capital social: 67% eram empresas com mais de 50% de capital estrangeiro e outras 23% tinham uma participação entre 25% e 50% (p. 37).

Tabela 2. Evolução das empresas portuguesas segundo a percentagem de capital estrangeiro

| % de capital estrangeiro | 1990 | | 1995 | | 2002 | |
|--------------------------|----------------|--------------|----------------|--------------|----------------|--------------|
| | Empresas (n.º) | Empresas (%) | Empresas (n.º) | Empresas (%) | Empresas (n.º) | Empresas (%) |
|]0% – 10%] | 65 | 4,1 | 96 | 4,0 | 101 | 3,7 |
|]10% – 50%] | 368 | 23,1 | 475 | 19,9 | 442 | 16,3 |
|]50% – 90%] | 285 | 17,9 | 413 | 17,3 | 394 | 14,5 |
|]90% – 100%[| 157 | 9,8 | 229 | 9,6 | 223 | 8,2 |
| 100% | 720 | 45,1 | 1176 | 49,2 | 1558 | 57,3 |

Fonte: elaborado a partir das bases de dados do Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social

A repartição espacial destas empresas em Portugal revela, por um lado, a dificuldade dos territórios que são mais periféricos e marginais nas trajectórias do desenvolvimento sócio-económico do país (Alto Trás-os-Montes; Douro; Beira Interior Norte; Pinhal Interior Norte e Sul e a secção transfronteiriça do Baixo Alentejo) na atracção de um investimento que é claramente de carácter urbano, por outro lado, um forte efeito de atractividade da cidade de Lisboa por este tipo de investimentos (Figura 3 e Tabela 3). O padrão actual de distribuição do IDE está muito próximo do estudado por Carrière na Península Ibérica em meados da década de 90 (1997)⁵ onde claramente se evidenciava o papel estratégico das duas capitais (Lisboa e Madrid) e das duas cidades do segundo nível da hierarquia urbana (Barcelona e Porto), enquanto as cidades médias permaneceram (com apenas algumas excepções) pouco atractivas para os investidores estrangeiros. A marginalização da vasta região de fronteira e das cidades médias e a polarização nas principais áreas metropolitanas, litorais com excepção de Madrid, são assim os traços fundamentais do mapa da localização do IDE na Península Ibérica. Aquele estudo mostrou também que as capitais, atraíam investimento maioritariamente no sector dos serviços enquanto o Porto e Barcelona erão mais atractivos para os investimentos na indústria transformadora. Ou seja, esta localização do IDE não só contribuiu para reforçar a metropolização como ainda a especificidade do tecido económico dos dois principais pólos da estrutura urbana de cada país.

No caso português, deve contudo referir-se que o efeito aglomerador da cidade capital tem vindo a atenuar-se no decorrer dos últimos anos, não só devido à atractividade do investimento exterior por parte de novos destinos (como sejam os concelhos de Oeiras, Sintra ou Cascais), mas também por motivos relacionados com lógicas de desinvestimento (cerca de 60 destas empresas terão cessado a sua actividade em Lisboa entre 1995 e 2002).

⁵ Lisboa atraiu, entre 1991 e 1995, 75,6% dos fluxos de IDE que entraram em Portugal neste período, o Porto 10,3%, enquanto Madrid e Barcelona atraíram respectivamente, entre 1989 e 1996, 42% e 29,4% (os dados referem-se aos distritos, no caso português, e a províncias, no caso de Espanha).

Tabela 3. Os 10 concelhos portugueses com maior número de empresas com capital estrangeiro

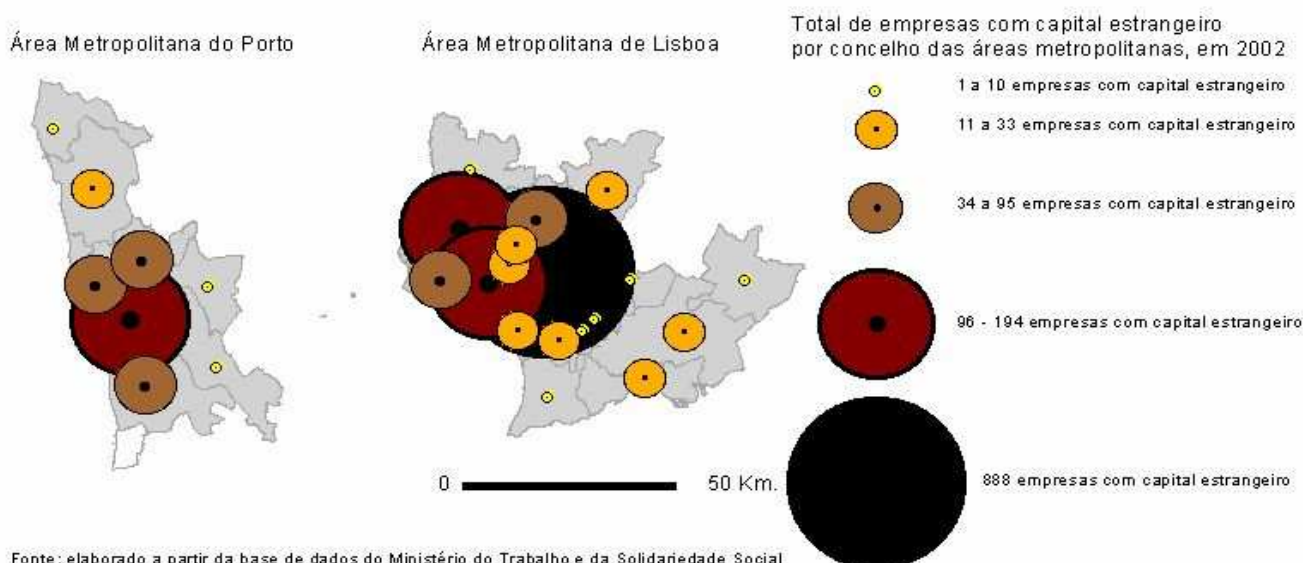
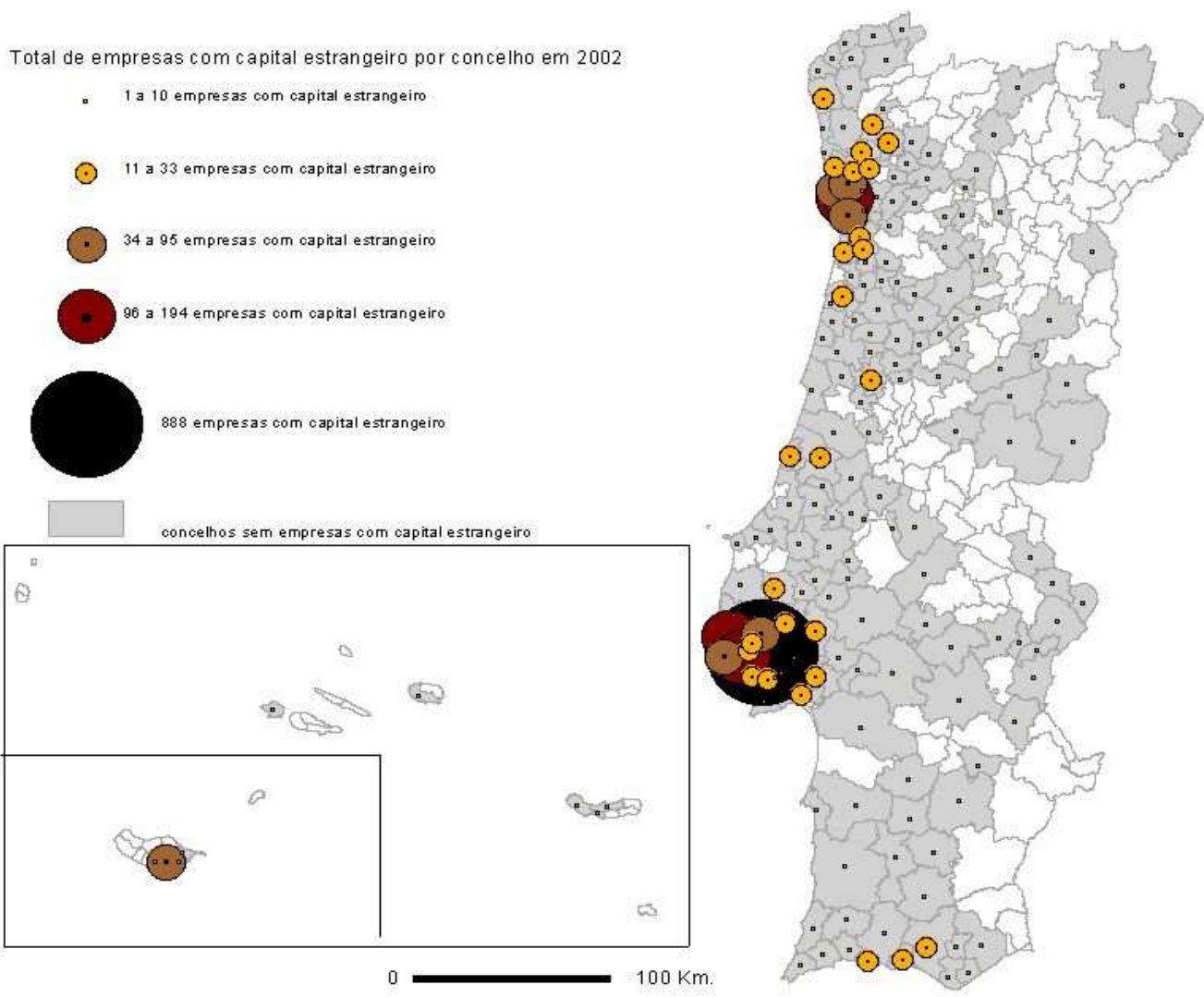
| Ordem | 1990 | | | 1995 | | | 2002 | | |
|-------|---------------|-----|------|---------------|-----|------|---------------|-----|------|
| | Concelhos | N.º | % | Concelhos | N.º | % | Concelhos | N.º | % |
| 1º | Lisboa | 731 | 45,8 | Lisboa | 946 | 39,6 | Lisboa | 888 | 32,7 |
| 2º | Porto | 92 | 5,8 | Porto | 110 | 4,6 | Oeiras | 194 | 7,1 |
| 3º | Loures | 62 | 3,9 | Oeiras | 107 | 4,5 | Porto | 120 | 4,4 |
| 4º | V. N. de Gaia | 51 | 3,2 | Loures | 92 | 3,9 | Sintra | 119 | 4,4 |
| 5º | Oeiras | 48 | 3,0 | Sintra | 81 | 3,4 | Maia | 95 | 3,5 |
| 6º | Sintra | 44 | 2,8 | Cascais | 80 | 3,3 | Cascais | 93 | 3,4 |
| 7º | Cascais | 36 | 2,3 | Matosinhos | 62 | 2,6 | Matosinhos | 64 | 2,4 |
| 8º | Matosinhos | 34 | 2,1 | Maia | 53 | 2,2 | V. N. de Gaia | 62 | 2,3 |
| 9º | Maia | 29 | 1,8 | V. N. de Gaia | 50 | 2,1 | Loures | 57 | 2,1 |
| 10º | Amadora | 25 | 1,6 | Amadora | 41 | 1,7 | Funchal | 50 | 1,8 |

Fonte: elaborado a partir das bases de dados do Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social

Apesar desta tendência recente, mantém-se a concentração espacial do investimento externo em Lisboa (em 2002 cerca de 1/3 do total destas empresas estavam sedeadas em Lisboa, um peso nitidamente inferior a 1990 quando Lisboa concentrava quase metade destas empresas), o que se deve não só a factores relacionados com o prestígio simbólico da localização da sede social da empresa, mas também a motivos relacionados com economias de aglomeração ou os melhores níveis de acessibilidade internacional, assim como a razões relacionadas com a dimensão de mercado que Lisboa representa (quer em termos de consumidores finais no caso do comércio por grosso e a retalho, mas também de clientes empresariais no caso dos serviços de apoio às empresas).

Entre 1995 e 2002 Oeiras foi o concelho que mais reforçou a sua capacidade de atracção deste tipo de investimento (de 3% para 7,1% do total nacional deste tipo de empresas), suplantando a cidade do Porto que deixou assim de ser, entre 1995 e 2002, o segundo concelho no país com maior número de empresas com capital estrangeiro. Este novo destino do investimento exterior parece dever-se à localização neste concelho do Taguspark, o maior e mais antigo parque de ciência e tecnologia nacional em funcionamento desde 1992, e que em 2002 concentrava quase 200 empresas e 5 mil trabalhadores. De entre os principais factores que justificam o sucesso deste parque de ciência e tecnologia destaca-se a sua localização próxima de Lisboa e das redes viárias que servem a capital do país; o investimento do município de Oeiras no desenvolvimento de infra-estruturas de apoio e enquadramento a este parque empresarial; a combinação de parcerias público-privado (nomeadamente entre empresas e universidades ou centros de investigação) e o desenvolvimento da imagem nacional e internacional do Taguspark como uma localização empresarial de prestígio.

Figura 3. Repartição espacial em Portugal das empresas com capital estrangeiro, por concelho em 2002



Fonte: elaborado a partir da base de dados do Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social

Com muito menor expressão vão surgindo também alguns investimentos estrangeiros fora das duas AM's. Em primeiro lugar, em concelhos com proximidade às AM's ou na faixa litoral entre elas. Trata-se de empresas de pequenas dimensões e ramos intensivos em mão-de-obra que procuram não só mão-de-obra jovem e baixos salários como também incentivos ao investimento e facilidades oferecidas pelas Câmaras Municipais para fomentar a industrialização dos seus concelhos. As empresas alemãs de confecções e calçado que surgiram na Região Norte (Thiel et al, 2000) e também na Região Centro nos mesmos ramos e ainda nas cerâmicas e vidro (Coelho, 1995) são exemplos de localizações pontuais de pequenos investimentos contudo relevantes para regiões pouco desenvolvidas. A região do Algarve surge com alguma evidência tendo em conta a distribuição do IDE, embora polarizado por Portimão, Albufeira e Loulé, os concelhos mais turísticos (Fig. 3) e onde, no caso do IDE espanhol (e provavelmente em todo o IDE) dominam investimentos relacionados com o turismo, o imobiliário e o comércio especializado (lojas de decoração) (Pires e Teixeira, 2002). Finalmente, os concelhos raianos só muito excepcionalmente recebem investimento estrangeiro (também não são particularmente atractivos para o investimento nacional); mesmo assim, distinguem-se os municípios na fronteira com a Galiza, na continuação da AMP, com especial destaque para Viana do Castelo e ainda na fronteira com a Extremadura, numa faixa entre Portalegre e Reguengos de Monsaraz onde se regista alguma presença de empresas com capital estrangeiro, parte delas com investimento espanhol (Pires e Teixeira, 2002).

2. Fluxos de investimento ibérico

Uma das consequências previsíveis do processo de adesão à CEE era a criação de uma dinâmica interna de reorganização do espaço económico na Península Ibérica, a par com o processo de aprofundamento da integração na Comunidade e com o processo de globalização, criando um novo contexto ao qual os agentes económicos se deveriam adaptar.

Com efeito os fluxos de bens e de capitais entre as duas economias não pararam de crescer e as empresas, portuguesas, espanholas e multinacionais têm vindo a redefinir as suas estratégias para operar num mercado ibérico. Existe um consenso quase generalizado de que as empresas espanholas avançaram primeiro⁶, têm sido mais dinâmicas e mais astutas na adaptação a este novo contexto, ao passo que as portuguesas se mostram mais

⁶ Simões (1989) refere que nos anos imediatamente seguintes à adesão à CEE, concretamente no triénio 1986-1988, o investimento português em Espanha representou apenas 0,15% do investimento estrangeiro no país vizinho, enquanto que a Espanha começava já a revelar-se como uma das principais origens do investimento em Portugal, responsável nesse período por 11% dos capitais estrangeiros investidos em Portugal.

passivas e com maiores dificuldade em abordar o mercado espanhol. As empresas portuguesas iniciaram os seus investimentos mais tarde e como reacção defensiva quando se aperceberam que o mercado doméstico estava a ser conquistado por empresas estrangeiras, num processo de internacionalização liderado por grandes empresas (Sonae, Amorim, Cin, Renova...) com *vantagens de propriedade* (Caetano, 1999:90).

Contudo, analisando a troca de fluxos de investimento no quadro da Península Ibérica e contrariamente àqueles que vêm as empresas espanholas como “invasoras” dos sectores-chave da nossa economia⁷, importa referir que de 1996 a 2003, a Espanha investiu no nosso país cerca de 13,8 mil milhões de euros, um valor que embora superior ao total do investimento bruto português em Espanha no mesmo período (12,4 mil milhões de Euros) não se aproxima da relação de quatro para um em termos de população, ou de cinco para um em termos de produto interno bruto. Refira-se inclusivamente que em termos acumulados (no período 1996-2003) a Espanha ocupa apenas a quinta posição na lista dos principais países investidores em Portugal (Tabela 4). Com efeito, o investimento espanhol em Portugal tem menor relevância do que o inglês, que ocupa o primeiro lugar⁸, o alemão, o francês ou o holandês, mas existe uma percepção generalizada de que Portugal está a ser “invadido” por empresa espanholas. A maior visibilidade desse investimento realizado preferencialmente na banca, comércio e serviços pode explicar essa percepção bem como a tradicional desconfiança face a um vizinho mais poderoso e com o qual as relações nem sempre foram amistosas.

Convém referir que nem todo o investimento que chega de Espanha tem origem em empresas daquele país já que muitas multinacionais usam as suas filiais espanholas como “ponte” para os investimentos em Portugal podendo representar uma fatia considerável do IDE espanhol (Simões, 1989; Coelho, 1995; Caetano, 1998; Exame, 1999).

De qualquer modo a estrutura do investimento dos principais investidores é distinta, enquanto a França e a Alemanha procuram sobretudo oportunidades na indústria transformadora o IDE espanhol orienta-se mais para a banca e para o sector dos serviços.

⁷ Em 2002 um grupo de 40 empresários e economistas portugueses lançou um manifesto (conhecido como o manifesto dos 40) advertindo que o país corria o risco de uma nova invasão espanhola, desta vez económica, dada a forte visibilidade do investimento espanhol em Portugal na transição do século (Leite, 2002; Ferreira, *et al.*, 2002). Este grupo defendeu que o Governo deveria criar condições de forma a garantir que os centros de decisão de sectores económicos estratégicos (como é o caso da banca, da energia e da comunicação social) permanecessem sobre controlo nacional. Neste sentido, defendeu a necessidade de o Governo facilitar a participação do capital nacional nos processos de privatizações, fazendo por exemplo com que estes sejam mais faseados, com tranches mais pequenas permitindo que os grupos portugueses tenham maior capacidade financeira. Este manifesto não pretendeu ser uma apologia à adopção de medidas proteccionistas, procurou antes alertar para a necessidade de criação de mecanismos de regulação que garantam uma efectiva concorrência em sectores estruturantes da economia, nomeadamente permitindo que as empresas portuguesas consigam concorrer no mercado em igualdade de circunstâncias.

⁸ Mas que em parte pode ser o resultado de investimentos de multinacionais americanas operando através de filiais britânicas (Lopes, 1996).

Tabela 4. Os Top 10 países de destino/origem do Investimento Directo de/para Portugal (stock 1996-2003 do investimento bruto)

| | Investimento Directo Português no estrangeiro por países de destino | | Investimento Directo Estrangeiro em Portugal por países de origem | |
|------|---|------------------|---|------------------|
| | Países | Milhões de Euros | Países | Milhões de Euros |
| 1.º | Brasil | 16.458 | Reino Unido | 23.472 |
| 2.º | Países Baixos | 14.673 | Alemanha | 18.649 |
| 3.º | Espanha | 12.386 | França | 17.982 |
| 4.º | Ilhas Caimão | 7.594 | Países Baixos | 16.563 |
| 5.º | Irlanda | 1.966 | Espanha | 13.792 |
| 6.º | Reino Unido | 1.446 | Bélgica/Luxemburgo | 9.118 |
| 7.º | Nigéria | 1.023 | Finlândia | 5.287 |
| 8.º | Bahamas | 954 | EUA | 4.605 |
| 9.º | Grécia | 776 | Suíça | 3.761 |
| 10.º | Polónia | 725 | Irlanda | 2.418 |

Fonte: elaborado a partir das bases de dados do Banco de Portugal

Se em termos brutos a Espanha investe um valor ligeiramente superior ao investimento português em Espanha, em termos de investimentos líquidos a situação é inversa (Tabela 5), pois para o mesmo período de análise (de 1996 a 2003) o fluxo de investimento de Portugal para Espanha foi superior (em quase 3 mil milhões de euros) ao de Espanha para Portugal. Contrariamente a uma ideia generalizada de iberização económica de sentido único (a favor de Espanha), estes dados parecem demonstrar que em termos de totais de investimentos cruzados Portugal tem contribuído fortemente para a integração do mercado ibérico⁹, até porque Portugal ocupa a quarta posição nos países de origem do investimento externo em Espanha, enquanto que Portugal ocupa a nona posição em termos de destinos do investimento espanhol no estrangeiro

Tabela 5. Os Top 10 países de destino/origem do Investimento Directo de/para Espanha (stock 1996-2003 do investimento líquido)

| | Investimento Directo espanhol no estrangeiro por países de destino | | Investimento Directo Estrangeiro em Espanha por países de origem | |
|------|--|------------------|--|------------------|
| | Países | Milhões de Euros | Países | Milhões de Euros |
| 1.º | Luxemburgo | 29.903 | EUA | 45.189 |
| 2.º | Argentina | 27.766 | Países Baixos | 20.452 |
| 3.º | Países Baixos | 26.538 | Luxemburgo | 16.942 |
| 4.º | Brasil | 20.873 | Portugal | 9.912 |
| 5.º | Alemanha | 17.084 | França | 7.611 |
| 6.º | EUA | 12.863 | Canadá | 5.850 |
| 7.º | México | 7.782 | Reino Unido | 5.184 |
| 8.º | Chile | 7.723 | Itália | 3.658 |
| 9.º | Portugal | 7.049 | Alemanha | 2.683 |
| 10.º | França | 6.250 | Bélgica | 1.793 |

Fonte: Ministério de Industria, Turismo y Comercio de Espanha

Esta surpreendente proporcionalidade ao nível do investimento cruzado entre os dois países ibéricos (sinal de uma crescente interpenetração das duas economias, que tenderão a

⁹ Em alguns anos o volume de investimentos no país vizinho é inclusivamente superior ao do capital espanhol investido em Portugal (Pereira, 2003; Rusiñol, 2005b).

funcionar de uma forma cada vez mais integrada no futuro) faz-se sentir apesar de, tanto quanto se sabe, existirem apenas cerca de 300 empresas portuguesas com filiais em Espanha face a cerca de 3000 empresas de capital espanhol a operar em Portugal, uma proporção de um para dez (Rusiñol, 2005b). Estes dados parecem assim traduzir uma tendência de investimento português em Espanha, liderada sobretudo pela iniciativa empresarial de poucas empresas mas que correspondem a grupos económicos com grande capacidade de investimento¹⁰. Por sua vez, o investimento espanhol em Portugal é participado em grande parte por pequenas e médias empresas, contrariamente aos fluxos de investimento espanhol para América Latina, liderado sobretudo por empresas de grandes dimensões como a Telefónica ou a Repsol (Barciela, 1999).

Deste modo, os sinais apontam sobretudo para uma menor penetrabilidade dos pequenos e médios empresários portugueses que poderá numa primeira abordagem dever-se à existência de alguns entraves que estes investidores enfrentam para entrar no mercado espanhol (a que vulgarmente se tem designado de “barreiras de veludo”, ou seja barreiras que não são legislativas mas sobretudo comportamentais, resultado de uma cultura local que fomenta um proteccionismo mental e uma aversão involuntárias às marcas estrangeiras¹¹), o que de algum modo pode impedir que o mercado ibérico se consolide como um verdadeiro espaço económico aberto e gerador de confiança recíproca. Todavia, este ressurgimento de velhas desconfianças históricas que parecem ainda não ter desaparecido, consonante com a percepção de uma generalização de empresas espanholas em Portugal¹², deve contudo ser questionado face à efectiva capacidade de empreendimento e de internacionalização dos pequenos e médios empresários portugueses, assim como quanto a novas preferências geográficas para o investimento

¹⁰ É o caso, por exemplo, do grupo Sonae (responsável pela gestão de mais de uma dezena de centros comerciais em Espanha, para além do envolvimento na indústria dos aglomerados de madeira), da Petrogal (que rola quase 250 estações de combustíveis em Espanha e tem a concessão do terminal petrolífero de Valência), da EDP (que controla a Hidro-Cantábrico, a quarta maior eléctrica espanhola com 4 milhões de clientes), da Cimpor (que possui a Corporacion Noroeste, terceiro maior grupo cimenteiro espanhol, para além de várias fábricas na Andaluzia), ou dos CTT que recentemente adquiriram a empresa espanhola Turline Express, marcando o início da internacionalização dos CTT na área do correio expresso e encomendas (Rodrigues *et al.*, 2004; Machado, 2005).

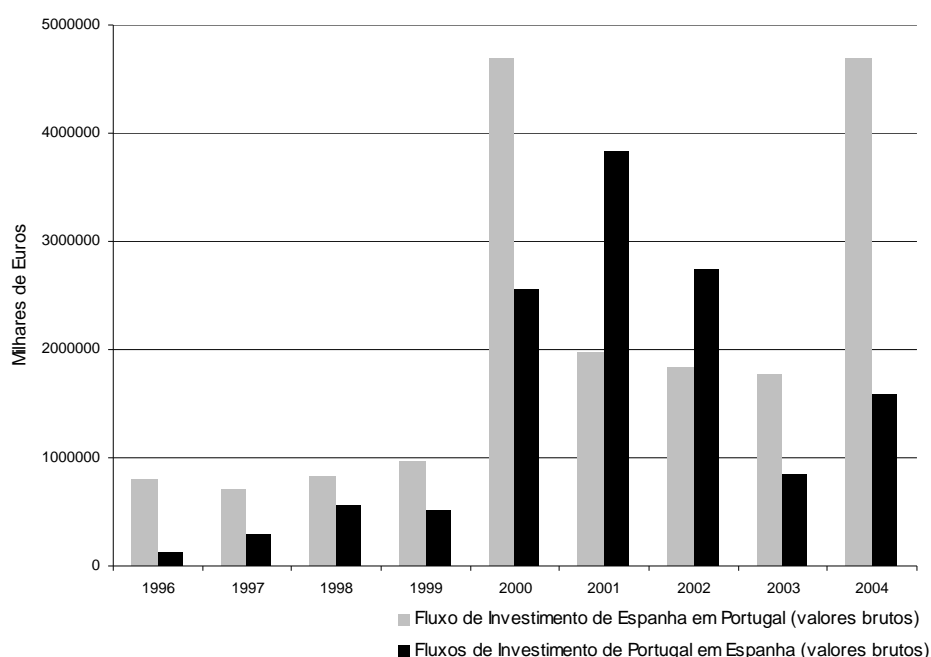
¹¹ Têm já vários anos as queixas dos empresários portugueses face às dificuldades de entrada no mercado espanhol (Alarcão, 2001; Ferreira, 2004). A penetração dos empresários portugueses em Espanha faz-se sobretudo à custa da expansão pelo país vizinho da sua rede de filiais ou, em alternativa, através da criação e instalação de novas marcas, e raramente por via da participação em processos de privatização. Não são conhecidas empresas portuguesas que tenham vencido um grande concurso público em Espanha (Rusiñol, 2005a), ou um único caso em que uma empresa portuguesa tenha vencido o processo de privatização de uma empresa espanhola (o mais próximo foi quando a Sonae tinha adquirido a empresa galega Ence, operação que foi posteriormente anulada e a empresa de pasta de papel foi entregue a um consórcio bancário da Galiza).

¹² Empresas que têm uma grande visibilidade não só nos espaços quotidianos de consumo (nos segmentos da alimentação: Telepizza, Pans & Company; do vestuário e acessórios: Zara, Massimo Dutti, Pull & Bear, Mango, Cortefiel, Sun Planet; ou, por exemplo, das estações de combustíveis: Repsol, Cepsa) como inclusivamente nos espaços publicitários dos meios generalistas de comunicação social. Para além disso importa referir também a sua forte notoriedade em termos de presença urbanística: quer por via das representações de instituições financeiras (Santander, Bilbao Vizcaya) ou seguradoras (Mapfre), para além da marcante presença de grandes superfícies comerciais (El Corte Inglés), ou dos investimentos imobiliários no sector hoteleiro (cadeia Meliá).

português. Pois se no primeiro quinquénio dos anos 90, a Espanha se assumiu de longe como o primeiro destino do investimento português, verifica-se que a partir de 1996 o Brasil e os Países Baixos passam também a assumir um destaque considerável na atractividade do investimento português no exterior, reflectindo a internacionalização da economia portuguesa¹³.

Uma análise aos investimentos anuais cruzados entre Portugal e Espanha entre 1996 e 2004 reforça uma vez mais a ideia de um equilíbrio de forças nos montantes de investimento trocados entre as duas economias ibéricas (Figura 4).

Figura 4. Fluxos de Investimento Ibérico de 1996 a 2004



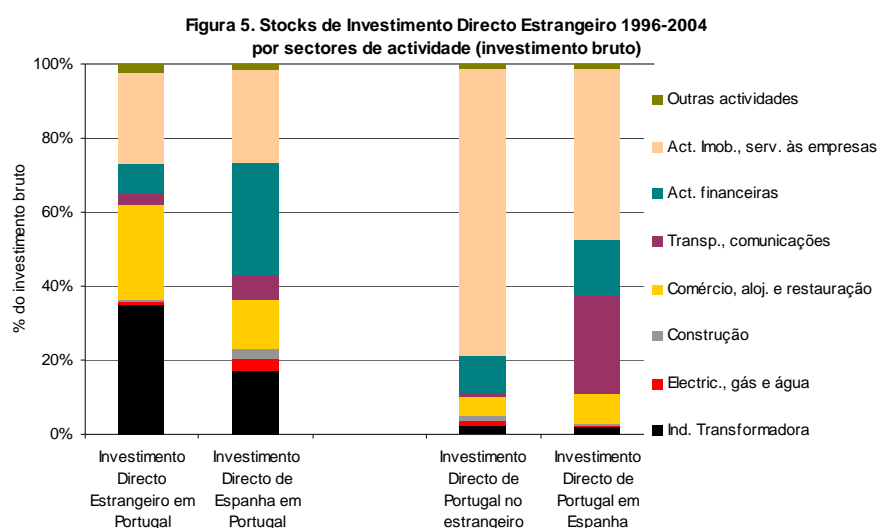
Fonte: elaborado a partir das bases de dados do Banco de Portugal

Apesar de ter sido a Espanha quem primeiro avançou, logo após a adesão à CEE com investimentos crescentes até 2000, no início desta década foi o investimento português que se mostrou mais dinâmico. Assim, apesar da menor vitalidade da economia portuguesa (em termos do número de empresários ou do produto interno bruto), no ano de 2001 e 2002 o investimento de Portugal em Espanha foi superior aos fluxos de investimento bruto de Espanha para Portugal. Por sua vez os investimentos de Espanha para Portugal foram sobretudo avultados no ano 2000, quando várias instituições financeiras espanholas realizaram aquisições em Portugal (caso do BSCH que finalizou a compra do Totta &

¹³ A análise da lista dos 10 principais países de destino do Investimento Directo de Portugal no exterior demonstra que uma parte significativa desse volume de capitais se dirige para países que se encontram fora da Europa (Tabela 4), embora em alguns casos por se tratarem de "paraísos fiscais" como as Ilhas Caimão ou as Bahamas, ou no caso da Nigéria por se tratar de um avultado investimento feito por uma *joint-venture* de empresas estrangeiras com sede no Centro Financeiro *Offshore* da Madeira.

Açores, propriedade da família Champalimaud e da Companhia Mundial Confiança, realizando a operação que mais capitais envolveu mas também os bancos Sabadell, La Caixa, CaixaVigo e CajaMadrid estiveram envolvidas em operações de aquisição) e em 2004 quando se processa uma troca de activos entre a família Vaz Guedes proprietária da empresa de construção Somague e a empresa espanhola Sacyr.

Na distribuição por sectores de actividade e para o período de 1996 a 2004 (Figura 5), a indústria transformadora representou o principal sector do investimento externo em Portugal (35% do investimento bruto recebido), seguindo-se o sector do comércio, alojamento e restauração (26%). Este perfil sectorial não é contudo comum entre os principais países investidores em Portugal, refira-se por exemplo que o investimento espanhol está predominantemente localizado em actividades de intermediação financeira (31%) e nas actividades imobiliárias e serviços de apoio às empresas (25%).



Fonte: elaborado a partir das bases de dados do Banco de Portugal

Desde finais dos anos 80 que os banqueiros espanhóis entenderam Portugal como o seu mercado natural de expansão, compreendendo que era fundamental estar presente no país vizinho dada a crescente inter-relação das duas economias (quer por via da instalação de novas marcas através de bancos filiais de direito português; da expansão da sua rede de sucursais por Portugal; da aquisição de acções em grupos financeiros portugueses¹⁴, ou ainda por meio de acordos de cooperação que se traduzem num intercâmbio accionista

¹⁴ A compra de acções em grupos financeiros portugueses tem sido a principal estratégia de penetração de mercado (Barciela, 1994), é o caso por exemplo da ofensiva de aquisição do Banco Santander sobre o Crédito Predial Português e sobre o Banco Totta & Açores, concretizada em Abril de 2000, ou a aquisição do Banco Nacional de Crédito pelos espanhóis do Popular, concretizada em 2003. Noutros casos tem-se inclusivamente assistido à aquisição de redes de sucursais de bancos estrangeiros instalados em Portugal, com é por exemplo o caso da aquisição por parte do Banco Bilbao Vizcaya Argentaria da rede de sucursais em Portugal do Lloyds Bank (britânico), ou mais recentemente do Crédit Lyonnais (francês).

entre instituições financeiras dos dois países). O crescente controlo da banca portuguesa por capitais espanhóis tem em alguns momentos suscitado fortes receios em relação a uma posição excessiva no mercado de capitais portugueses, o que justificou por exemplo, em meados dos anos 90, a recusa do governo português da OPA (operação pública de aquisições) que o Banco Comercial Português (cujo principal accionista na altura era o Banco Central Hispano) tinha lançado sobre o Banco Português do Atlântico.

Contudo, isso não significa a ausência de investimentos na indústria transformadora (em alguns ramos, caso da reciclagem, da madeira, da cortiça, do mobiliário e dos minerais não metálicos, são mesmo os principais investidores, detendo, no primeiro mais de 80% do investimento estrangeiro recebido no ramo, DPP, 2003) mas essa não parece ser, no entanto, a principal vocação do IDE espanhol que em alguns casos depois de adquirir as empresas desactivou as unidades industriais mantendo apenas a estrutura de distribuição (Alves, 2000:49). Os estudos mais recentes sobre o investimento espanhol apontam para um universo dominado por pequenas e médias empresas (em 1999, 46,8% tinham até 10 mil contos de capital social, Pires&Teixeira, 2002) que tiveram como principal motivação do investimento a criação de redes de comercialização e distribuição (Caetano, 1999; DPP, 2003), situação que contribui para o acentuado déficite comercial de Portugal com a Espanha (Alves, 2000).

Em relação à estrutura sectorial do fluxo de investimento português em Espanha esta é também distinta da globalidade do investimento externo português. Se em termos globais, o investimento português no estrangeiro se dirige sobretudo para as actividades imobiliárias e de serviços às empresas (78%), no que diz respeito ao investimento dirigido para Espanha este sector de actividade não é tão dominante na atracção do investimento português (47%), o que resulta sobretudo da emissão de fluxos superiores de investimento português para o sector dos transportes e comunicações (27%) e das actividades financeiras (15%)¹⁵. No sector dos transportes a presença portuguesa em Espanha é destacada pela Salvador Caetano na construção de material de transporte (nomeadamente autocarros e carrocerias) e pela Luís Simões no transporte de carga, por sua vez no domínio das telecomunicações a ONI através da sua associada Comunitel é o segundo maior operador espanhol de telecomunicações fixas, a seguir à Telefónica, com centros operacionais em Vigo, Barcelona, Valência e Madrid (Rodrigues *et al.*, 2004). Em relação à presença de instituições financeiras portuguesas em Espanha, destaca-se o Banco Simeon propriedade da Caixa Geral de Depósitos, com quase 150 balcões, especialmente concentrados na Galiza, norte de Espanha e principais centros financeiros.

¹⁵ Os primeiros bancos portugueses a instalarem-se em Espanha, ainda nos anos 80, foram o banco Espírito Santo e o Banco Fomento & Exterior (Barciela, 1994).

3. Conclusão

As duas economias têm dimensões desiguais, têm estado a crescer a ritmos muito distintos e o processo de convergência face à média da EU tem sido mais rápido no caso de Espanha. Contudo, isso não deve à partida condicionar o papel de Portugal no processo de construção do mercado ibérico.

Os fluxos de IDE, um dos vectores do processo de integração económica, entre as duas economias são ainda recentes e apenas se podem definir tendências, mas se num primeiro período parecia que a Espanha iria dominar mais recentemente Portugal também começou a investir naquele país. A Espanha pode evidenciar-se pelo número de empresas que já se expandiram para o nosso mercado enquanto o investimento português se evidencia pelo volume de capitais investidos, da responsabilidade de grandes grupos económicos; no final deste período parece existir um equilíbrio. Falta, no caso de Portugal, que as empresas de pequena/média dimensão avancem para o mercado espanhol contribuindo para consolidar a posição portuguesa no mercado ibérico.

Existem no entanto diferenças que convém avaliar. Assim, a Espanha apresenta vantagens relacionadas, por um lado, com o maior número de empresas presentes em Portugal e pela diversidade estando presentes em quase todos os sectores de actividade, através da distribuição mas também na produção. Por outro lado, o IDE de Espanha é mais diversificado em termos regionais e mais ambicioso, apostando tanto na Europa como em mercados emergentes - Brasil, Argentina, Chile, Colômbia são os principais destinos do IDE espanhol, que em 1998 se transformou no segundo maior investidor na América Latina depois do EUA, representando também um relevante destino das suas exportações (Costa, 1999) - enquanto o português tem evitado os mercados mais desenvolvidos e competitivos da Europa concentrando as suas atenções apenas no Brasil.

Nos sectores estratégicos (banca, telecomunicações, energia) as empresas espanholas, pela sua maior dimensão e nível de internacionalização podem estar em vantagem em relação às portuguesas, mas os grupos económicos nacionais podem reforçar a sua posição estabelecendo alianças e definindo estratégias comuns para abordar os mercados mais competitivos.

Para além dos investimentos cruzados entre as duas economias também se têm estabelecido parcerias para explorar mercados exteriores. Isso tem acontecido sobretudo no caso de mercados emergentes da América Latina com elevado potencial de crescimento

mas também de risco¹⁶. E. Lopes (1999) considera que na próxima década, dada a múltipla convergência de interesses, o estabelecimento de alianças estratégicas entre empresas portuguesas e espanholas para abordar o mercado global será um vector fundamental para fazer frente à pressão da globalização, com vantagens para ambas as economias pelo que deve ser explorado de forma prioritária.

Recentemente, o Primeiro-Ministro afirmou, em entrevista ao El País (10 Abril, 2005), que Portugal tinha “três prioridades em matéria de política exterior: Espanha, Espanha e Espanha”, falta a estratégia?

Bibliografia

- Abellán, Lucía (2005a), “La inversión extranjera en España cae a menos de la mitad desde el año 2000”, El País, 14 de Março de 2005.
- Abellán, Lucía (2005b), “España perdió más de 10.000 millones de inversión extranjera el pasado año”, El País, 25 de Abril de 2005.
- Alarcão, Diogo (2001), “É mais fácil às empresas espanholas entrarem em Portugal que o contrário”, Jornal de Negócios, 6 de Dezembro de 2001.
- Alves, Ricardo (2000) Portugal: As Relações Ibéricas no Âmbito da Globalização e Liberalização dos Mercados. Lisboa: Ordem dos Economistas e GEPE.
- Barciela, Fernando (1994), “Lisboa frena el desembarco de la banca española”, El País, 13 de Setembro de 1994.
- Barciela, Fernando (1999), “Viejos vecinos y nuevos socios”, El País, 13 de Junho de 1999.
- Blamaseda, M; Sebastian, M (2005), A Espanha na U.E: quinze anos podem não ser suficientes, in Royo, Sebastián (org) *Portugal Espanha e a Integração Europeia, Um balanço*, Lisboa: ICS.
- Caetano, José (1998) Portugal-Espanha, Relações Económicas no Contexto da Integração Europeia. Oeiras: Celta.
- Carrière, J-P (1997) « La Globalisation et ses Impacts Territoriaux dans la Péninsule Ibérique » Journées de L'Association pour la Promotion de L'Enseignement et la Recherche en Aménagement-Urbanisme, Tours, 27-28 Mars.
- Costa, Guilherme (1999) “Comercio bilateral y competitividad entre Portugal y España”, *Economía Exterior*, 10, Outono, pp137-140.
- EXAME (1999), nº 130, Maio.
- Ferreira, Abílio (2004), “ Passar a fronteira não é um passeio”, Expresso, 13 de Março de 2004.
- Ferreira, Paulo; Oliveira, Sílvia; Leite, Bárbara; Cabrita, Rui; Guerreiro, Pedro; Aveiro, Isabel (2002), “Dossier Especial: Centros de decisão nacionais: como se pode mantê-los?”, *Jornal de Negócios*, 30 de Outubro de 2002.
- Ferreira Rodrigues, E; Félix Ribeiro, J; Fernandes, L (1977) O sector exportador português e a internacionalização da produção. Lisboa: GEBEI.
- GEE (2005). Síntese estatística Investimento Directo de Portugal no Exterior. Lisboa: Gabinete de Estratégia e Estudos – Ministério da Economia.
[http://www.gee.min-economia.pt/resources/docsestatisticas/IDPE_Julho_2005.pdf] consultado em 15-07-2005
- GEE (2005). Síntese estatística Investimento Directo do Exterior em Portugal. Lisboa: Gabinete de Estratégia e Estudos – Ministério da Economia.
[http://www.gee.min-economia.pt/resources/docsestatisticas/IDEP_Julho_2005.pdf] consultado em 15-07-2005
- Leite, Bárbara (2002), “Empresários nacionais querem que Governo privilegie capital nacional nas privatizações”, *Jornal de Negócios*, 25 de Outubro de 2002.
- Lopes, Ernâni (1999) “Possibilidades estratégicas entre empresas portuguesas y españolas”, *Economía Exterior*, 10, Outono, pp75-88.

¹⁶ Refira-se a título de exemplo a estratégia de cooperação empresarial entre a Portugal Telecom e a Telefónica, que detêm participações cruzadas e que exploram a VIVO, o maior operador de telecomunicações móveis do Brasil.

Machado, Alexandra (2005), "Início da internacionalização dos Correios na área expresso", *Jornal de Negócios*, 30 de Junho de 2005.

Matos, S. (1973) *Investimentos Estrangeiros em Portugal*. Lisboa: Seara Nova.

OECD (1994). *OECD reviews on foreign direct investment Portugal*. Paris: Organisation for Economic Co-Operation and Development.

[<http://www.oecd.org/dataoecd/4/51/34383696.pdf>] consultado em 15-07-2005

OECD (2005). *Trends and recent developments in foreign direct investment*. Paris: Organisation for Economic Co-Operation and Development.

[<http://www.oecd.org/dataoecd/13/62/35032229.pdf>] consultado em 15-07-2005

Pereira, Helena (2003), "Empresas portuguesas investem mais em Espanha do que as espanholas em Portugal", *Público*, 13 de Fevereiro de 2003.

Pires, Iva (2003), "Business Services in Lisbon Metropolitan Area", RESER Conference on "Services and Regional Development", Les Ateliers de la FUCAM, Mons, in

<http://www.fucam.ac.be/séminaires,conférences,colloques/RESER/MirandaPires.pdf>

Pires, Iva; Teixeira, José (2002), "A Integração do Mercado Ibérico: "novos ventos, que casamento?", in Cavaco, C (cor) *Actas do Seminário Internacional Repensar Portugal na Europa, perspectivas de um país periférico*, EPRU, nº55; Faculdade de Letras, Universidade de Lisboa, pp301-331.

Rodrigues, Jorge Nascimento; Azevedo, Virgílio; Ferreira Abílio (2004), "Os interesses portugueses. Barreira invisível", *Expresso*, 13 de Março de 2004.

Rusiñol, Pere (2005a), "Los partidos portugueses dejam de agitar la bandera de la invasión económica española", *El País*, 13 de Fevereiro de 2005.

Rusiñol, Pere (2005b), "Portugal pierde el miedo a España", *El País*, 19 de Abril de 2005.

Silva Lopes, J (1996) *A Economia Portuguesa desde 1960*. Lisboa: Gradiva Editora.

Simões, Vitor (1989), "Investimento estrangeiro no quadro da integração ibérica", *Economia e Sociedade*, n.º 1, pp161-176.

Thiel, Joachim; Pires, Iva; Dudleston, Anna (2000), "Globalisation and the Portuguese Textile and Clothing Filière in the Post GATT Climate", in Guinta, A; Lagendijk, A; Pike, A (ed.) *Restructuring Industry and Territory: The Experience of Europe's Regions*, The Stationary Office, London, pp109-124.