



**Universidade Técnica de Lisboa**  
**Instituto Superior de Economia e Gestão**

**Mestrado em: D. C. I. - Desenvolvimento e Cooperação Internacional**

**Tema: “O I.D.E. em Cabo Verde: Experiência e Perspectivas”**

**Autor: José Luís Mascarenhas Monteiro**

**Orientador: Doutor João António Ramos Estêvão**

**Júri:**

- Presidente: - Doutor João António Ramos Estêvão
- Vogais: | - Doutor Veríssimo Oliveira
- Doutor António Manuel Almeida Serra

Novembro / 2004

## Agradecimentos

Representando a apresentação desta dissertação, a conclusão de mais uma importante etapa do meu percurso académico, não podia deixar de aqui apresentar os meus sinceros agradecimentos, a todos aqueles que tornaram possível este meu percurso, bem com, a realização do presente trabalho, nomeadamente: Os meus Professores, Colegas, as Instituições Portuguesas e Cabo-verdianas, em especial o INE-CV e a CCS.

Agradeço em especial o meu Orientador, por toda a colaboração e apoio dispensado, principalmente, nos períodos mais críticos desta longa caminhada.

Um carinho especial à minha família, que investiu profundamente neste desafio, hipotecando para o efeito muitos momentos de lazer e de felicidade, com muita fé e promessa de que valerá sempre a pena.

Finalmente, ao meu Pai, que foi o responsável primário pela abertura dos meus sucessivos horizontes, esperando que onde for que ele estiver, consiga de facto colher de alguma forma connosco o resultado do investimento que teve sempre muito orgulho e prazer em fazer.

A todos que tornaram possível esta obra,

Muito obrigado.





## Resumo

A presente dissertação intitulada de: “O IDE em Cabo Verde: Experiência e Perspectivas”, teve a sua origem no âmbito das estratégias político-económicas adoptadas pelos sucessivos governos cabo-verdianos, desde o final dos anos oitenta, período de pré-abertura ao regime democrático, tendo em vista fundamentalmente, a extroversão da economia cabo-verdiana.

No seio da evolução dessas estratégias, o objectivo de uma simples viragem da economia cabo-verdiana face ao exterior, se transformou paulatinamente, na necessidade de se redefinir o posicionamento e a função estratégica a desempenhar pela economia cabo-verdiana, numa economia mundial cada vez mais globalizada e competitiva. Nesta óptica, a “inserção dinâmica da economia cabo-verdiana na economia mundial”, muito mais que um lema, transformou-se acima de tudo, num recurso para a sobrevivência e numa via para um desenvolvimento sócio-económico auto-sustentado.

Nesta nova visão estratégica, um papel catalisador foi reservado ao IDE, tendo lhe sido inclusive pré-destinado uma difícil missão, que consiste na substituição da APD, na categoria de principal instrumento de financiamento externo do desenvolvimento cabo-verdiano. Perante o tamanho desafio que é assim lançado às autoridades nacionais, desencadeou-se uma corrida desenfreada no contexto internacional, para a captação do IDE, reflectida nas opções político-económicas seguida pelos sucessivos governos cabo-verdianos, opções essas, traduzidas na criação de condições extremamente vantajosas para a realização de IDE, sob a forma de investimentos de raiz, aquisições, fusões ou processos de privatização.

Pelo facto de constituir a nossa convicção, de que este desafio, não se revelará uma tarefa fácil e nem mesmo exequível a curto e médio prazos, decidimos fazer este trabalho de investigação recorrendo a abordagens teóricas e empíricas do IDE, bem como, a elaboração de um inquérito por questionário junto dos investidores externos instalados em Cabo Verde, tendo em vista a confirmação das nossas hipóteses de trabalho.

Deste modo, iremos concluir, que não obstante o facto do IDE constituir um incontornável instrumento de financiamento do desenvolvimento de uma economia cabo-verdiana de base privada fortemente competitiva, no entanto, para que este investimento consiga efectivamente substituir a APD em termos de volume e importância de fluxo, na qualidade do principal instrumento de financiamento externo, é necessário que esta própria ajuda assumam a motricidade deste processo de substituição a curto prazo, alterando o seu perfil, em benefício de um novo fluxo do IDE, que venha de facto a servir os interesses nacionais, bem como, da criação de uma capacidade endógena, tendo em vista, o aproveitamento dos efeitos *spillovers*.

**Palavras-chave:** IDE, EMN, Efeitos *Spillovers*, Endogeneização do Desenvolvimento, Cabo Verde, Economia Local.



## Résumé

La présente dissertation intitulée “O IDE em Cabo Verde” (L’Investissement Direct Etranger au Cap-Vert), est née dans le cadre des stratégies politico-économique adoptées par les successifs gouvernements capverdiens, depuis la fin des années 80, période d’avant - ouverture au régime démocratique, visant fondamentalement l’extroversion de la économie capverdienne.

Dans le cadre de l’évolution de ces stratégies l’objectif d’un simple tournant vers l’extérieur s’est transformé petit à petit en la nécessité de redéfinir le positionnement et la fonction stratégique exercée par l’économie capverdienne dans une économie mondiale de plus en plus globalisée et concurrentielle. De ce point de vue, l’«insertion dynamique de l’économie capverdienne dans l’économie mondiale», plus qu’une simple devise, elle est devenue un recours de survivre et une voie vers un développement socio-économique durable.

Sous cette nouvelle vision stratégique, un rôle catalyseur est réservé à l’IDE, on a préétabli une mission ambitieuse, qui consiste à la substitution de l’APD – Appui Public au Développement, au tant que principal instrument de financement extérieur du développement capverdien. Face à un si grand défi lancé aux autorités nationales, il s’est déclenché une course effrénée dans le contexte international, vers la captation de l’IDE, réfléchi dans les options politico-économiques suivies par les successifs gouvernements capverdiens, des options traduites dans la création des extrêmement avantageuses pour la réalisation de l’IDE, sous forme d’investissements, acquisitions, fusions ou processus nouveaux de privatisation.

Ayant la conviction que ce défi ne sera pas une tâche facile et non plus exequible à court e moyen termes, j’avons décidé de faire ce travail d’investigation, faisant recours à des approche théorique et empiriques de l’IDE, ainsi qu’à l’élaboration d’une enquête pour le biais de questionnaire auprès des investisseurs extérieurs installés au Cap-Vert, visant la confirmation de notre hypothèses d travail.

De cette manière, nous allons conclure que, malgré le fait que l’IDE constitue u incontournable instrument de financement du développement d’une économie capverdienne de bas privée et fortement concurrentielle, cependant, pour que cet investissement puisse effectivement substituer l’APD en termes de volume et importance de flux, en tant que principal instrument c financement extérieur, il faut que cette propre aide assume la motricité de ce processus de substitutic à l’échéance, changeant son profil, au bénéfice d’un aussi bien d’un nouveau flux de l’IDE, qui serv ensuite les intérêts nationaux que de la création d’une capacité endogène, visant le réel profit des effe *spillovers*.

**Mot-Clé:** IDE, EMN, Effets *Spillovers*, Endogénéisation du Développement, Cape Vert, Economie local.



**Summary:**

The present dissertation entitled “THE DIRECT FOREIGN INVESTMENT IN CAP VERDE: EXPERIENCES AND PERSPECTIVES” is being based upon the study of political and economic strategies adopted by successive governments in Cap Verde since the end of the eighties, when the country started a new democratic regime and opens it’s economy.

In the course of implementation of these strategies, which initially had as its main objective the simple opening of the capverdian economy in it’s relationship with the foreign countries, forced the country to gradually redefine it’s strategic position and the function that Cap Verde needs perform in the world economy, which has become more and more globalize and competitive.

“The Dynamical integration of the capverdian in the world economy” has turned to be far more than a simple slogan, it’s becoming mainly a way of surviving and way to a sustainable social and economical development.

In this new strategic vision, the FDI (Foreign Direct Investment) has been reserved a new and catalysing role by providing it with the important mission of replacing the ODA (Official Development Aid) as the principal source of foreign finance for development of the Cape Verd. Facing this huge challenge, the National Authorities initiated efforts at international level to attract foreign investors and these are reflected in the economic and the political options that has been followed by the all capverdian governments. These options are translated in the creation extremely advantageous conditions for the realization of the DFI in the country in the form of new investments acquisitions, and fusions or in the privatisation processes.

Since it is our conviction that this challenge will not revel itself as an easy task to be executed in a short or middle run, we’ve decided to elaborate this investigation assignment by consulting the theoretical and the empirical FDI literature and survey a sample of foreign investors eradicated in Cap Verde for the confirmation of our work hypotheses.

During this investigation we will conclude that although FDI constitute an unquestionable financial instrument for the development of the capverdian economic competitive and based mainly on private initiative, for FDI investment to replace the ODA in terms of volume, flow and significance and in it’s role as of main instrument of the foreign finance, the ODA itself should be assume prominent role in this replacements process over time, by changing it’s character in the benefit of new FDI flows that should fulfil the national interests and create thereby an endogen capacity aimin at taking advantage of the FDI spillovers effects.

**Keyword:** FDI, MNE’s, *Spillovers* Effects, Endogenous Development, Local Economy, Cape Verd

**Índice**

|   | <b>Página</b> |
|---|---------------|
| Agradecimentos  |               |
| Resumo  | 1             |
| Índice  | 4             |
| Introdução  | 5             |
| <br>  |               |
| <b>Parte I – IMPACTO DO IDE NO PROCESSO DE DESENVOLVIMENTO SOCIOECONÓMICO</b>               | <b>11</b>     |
| <br>  |               |
| • <b>Capítulo 1 – Causas e Efeitos do IDE</b>   | <b>12</b>     |
| 1.1. Os Determinantes dos Fluxos de Investimento Directo Estrangeiro                        | 13            |
| 1.2. O IDE e os Efeitos <i>Spillovers</i>   | 17            |
| 1.3. As Oportunidades e Ameaças Potenciais do IDE e das EMN's para as Economias Locais      | 41            |
| - Síntese do Capítulo   | 50            |
| <br>  |               |
| • <b>Capítulo 2 – ANÁLISE EMPÍRICA DOS FLUXOS DO IDE</b>                                    | <b>51</b>     |
| 2.1. A Tendência Global dos Fluxos do IDE   | 52            |
| - Síntese do Capítulo   | 58            |
| <br>  |               |
| <b>Parte II – ESTUDO DE CASO: EXPERIÊNCIAS E PERSPECTIVAS DO IDE EM CABO VERDE</b>          | <b>60</b>     |
| <br>  |               |
| • <b>Capítulo 3 – UMA AVALIAÇÃO DO IDE EM CABO VERDE</b>                                    | <b>61</b>     |
| 3.1. Análise do Peso IDE no Contexto do Financiamento Externo Cabo-verdiano                 | 62            |
| 3.2. A Importância da Ajuda Pública ao Desenvolvimento nos Fluxos Externos de financiamento | 72            |
| 3.3. O IDE como factor Estratégico do Desenvolvimento Nacional Empresariado Nacional        | 85            |
| - Síntese do Capítulo   | 125           |
| <br>  |               |
| • <b>Capítulo 4 – ANÁLISE DO INQUÉRITO</b>  |               |
| 4.1. Os Factores de Competitividade de Cabo Verde como Destino do IDE                       | 126           |
| <br>  |               |
| • Conclusão   | 135           |
| • Apêndice  |               |
| • Bibliografia  |               |
| • Anexo   |               |

## Índice de Quadros

|  | <b>Página</b> |
|--|---------------|
| • Fig.1- Investimentos e Poupanças Globais   | 54            |
| • Fig. 2 - Evolução da Poupança e do Investimento nos PVD's  | 55            |
| • Fig.3 - Fluxo Global do IDE ("Inflows")  | 56            |
| • Fig.4 - Repartição do IDE / Nível de Rendt° 1987-98  | 56            |
| • Quadro I - Quadro I - Evolução da população residente por concelho, Cabo Verde, 1940 a 2000            | 63            |
| • Quadro II - Evolução do Comércio Externo de 1993-1999  | 64            |
| • Quadro III - Indicadores do Turismo  | 65            |
| • Fig.5 - N° Estabelecimentos Hoteleiros 1999-2002   | 66            |
| • Fig. 6 - Evolução da Entrada de Turistas   | 67            |
| • Fig. 7 – Repartição dos Fluxos Financeiros Globais 1900-99   | 68            |
| • Quadro IV - Taxa de Desemprego no 4º Trimestre por Grupo Etário, 1998-1999                             | 69            |
| • Fig. 8 – Evolução dos Fluxos Globais Líquidos Recebidos 1900-99  | 73            |
| • Fig. 9 – Evolução Fluxos Globais Líquidos Multi e Bilaterais 1900-99                                   | 73            |
| • Fig. 10 – Evolução dos Fluxos Globais Líquidos Recebidos 1900-99                                       | 74            |
| • Fig. 11 - Comparação da Evolução APD-IDE em CV 1990-99   | 75            |
| • Fig.12 - Evolução dos Fluxos Privados Recebidos 1990-1999  | 76            |
| • Fig. 13 - Composição dos fluxos líquidos do Sector Privado Países do CAD 1990-99                       | 77            |
| • Fig. 14 - Repartição da APD Líquida recebida 1990 - 1999 Agregado                                      | 78            |
| • Fig. 15 - Contribuição da União Europeia (CEC + Membros da UE) para a APD Líquida 1990 - 1999 agregado | 79            |
| • Fig. 16 - Contribuição dos Países do CAD para a APD Líquida 1990 - 1999 Agregado                       | 82            |
| • Fig. 17 - Donativos Recebidos por Cabo Verde 1995-99   | 84            |



|  |     |
|--|-----|
| • Fig. 18 – 2 Modelos de Desenvolvimento para Cabo Verde   | 91  |
| • Quadro V - Indicadores Económicos  | 101 |
| • Fig. 19 - Evolução IDE Previsto vs. Realizado 1991-2002 (1000 CVE)   | 113 |
| • Fig. 20 - IDE Previsto vs. Realizado 1991-2002   | 113 |
| • Fig. 21 - Projectos de IDE entrados em CV - 1994 a 2002  | 114 |
| • Fig. 22 - Volume de IDE Aprovado, em '000 USD, por Concelho<br>1º semestre de 2002 e 2001- Promex                | 115 |
| • Fig. 23 - IDE Previsto vs. Realizado por Sector Actividade 1991-2002   | 116 |
| • Fig. 24 - Distribuição Sectorial do IDE 1994 – 2002  | 116 |
| • Fig. 25 - Peso Sectorial do Volume de IDE - Projectos Aprovados no<br>1º Semestre de 2002                        | 117 |
| • Fig. 26 - Volume de Emprego de Projectos de Investimento Externo<br>Aprovados no 1º Semestre de 2002-Promex 2002 | 118 |
| • Fig. 27- Total dos Projectos Aprovados   | 119 |
| • Quadro VI(4) - Projectos aprovados em 99   | 121 |
| • Quadro VII(5) – Projectos Aprovados em 2001  | 121 |
| • Quadro VIII(6) – Inquérito às Empresas Cabo-verdianas 1998-99<br>Indicadores Básicos                             | 122 |
| • Quadro IX (7) – Inquérito às Empresas Cabo-verdianas 1998-99<br>Efeitos Spillovers                               | 123 |
| • Quadro X (8) – Distribuição dos Inquiridos por Ilha  | 129 |
| • Quadro XI (9) - Ano de Início de Actividade  | 130 |
| • Fig. 28 - Natureza do Investimento   | 130 |
| • Fig. 29 - Natureza de Participação no Comércio Internacional   | 131 |
| • Quadro XII (10) – Peso do IDE no Investimento Total  | 132 |
| • Fig. 30 - Nível de Motivação para Investir em CV   | 132 |
| • Fig.31 - Contribuição dos Factores de Atractividade para o<br>Nível de Sucesso                                   | 133 |



## **- INTRODUÇÃO -**



## A. Enquadramento do Tema

No actual contexto sócio-económico, falar do IDE – Investimento Directo Estrangeiro e das EMN – Empresas Multinacionais, ultrapassa largamente o horizonte de uma simples referência quantitativa concernente a um fluxo financeiro, para assumir uma carga de carácter mais qualitativa, direccionada para os domínios político-ideológicos e económico-estratégicos, cuja interpretação está longe de constituir consenso para os diferentes interlocutores.

No entanto, por terem vindo a desempenhar um papel catalisador no estímulo ao crescimento económico e por estarem, numa dupla relação de causa e efeito, directamente correlacionados com a competitividade das economias que os acolhem, esses *inputs* do processo de desenvolvimento, têm conquistado uma posição privilegiada nas opções de financiamento das diferentes economias.

Assim, este estatuto de destaque que estes dois instrumentos de financiamento têm vindo paulatinamente a angariar num plano quase universal, tem como pressuposto básico, que os mesmos proporcionam nas economias receptoras, uma maior capacidade competitiva, e conseqüentemente, as impulsionam na transposição dos obstáculos inerentes ao fenómeno da globalização.

Esta visão sobre o IDE e as EMN, paradoxalmente, coexiste no entanto, com uma outra óptica, segundo a qual, os mesmos são encarados como *agências do imperialismo*, e por esta razão, proporcionadores de efeitos sócio-económicos nefastos nas economias receptoras, em especial, nos Países em Vias de Desenvolvimento (PVD's).

Entretanto, não obstante o facto do I.D.E. e das EMN's apresentarem ao longo dos tempos e em função do contexto geográfico, uma posição paradoxal, fazendo alternar o seu papel na economia, entre uma *doença fatal* e a *cura para todos os males*, pelos benefícios que os mesmos podem potencialmente gerar, a concorrência interestados para a sua captação tem-se transformado, não só numa solução para o desenvolvimento sócio-económico, mas também, numa estratégia de sobrevivência num mundo altamente competitivo e globalizado.

É assim, num contexto do contraditório, onde cada estado tende a montar estratégias isoladas de desenvolvimento, por vezes alicerçadas sobre a respectiva capacidade de transformar a fraqueza alheia na sua força e as ameaças em oportunidades de desenvolvimento, que a análise da importância do IDE no âmbito da

estratégia de desenvolvimento de uma P.E.I. – Pequena Economia Insular como Cabo Verde, se afigura como um objecto de investigação extremamente aliciante para uma tese de mestrado. Deste modo, é nesta essência, que encontramos a verdadeira motivação, para desenvolver ao longo dos próximos capítulos, o tema que propusemos para a nossa dissertação.

## **B. Objecto do Estudo**

A “estratégia padrão” de desenvolvimento / sobrevivência referenciada no subponto anterior, atravessando quase todas as latitudes, acabou também por atingir as linhas de orientação traçadas para as Ilhas de Cabo Verde, país, que ao longo da última década, vem canalizando uma dose significativa do seu esforço institucional, na captação do IDE. Este esforço tem sido desenvolvido, na fiel expectativa, de através deste tipo de investimento se faça emergir um recurso, que seja capaz, de paulatinamente, ganhar o estatuto do principal instrumento de financiamento do desenvolvimento sócio-económico nacional.

É no âmbito deste longo percurso, que assenta a nossa proposta de tese, tendo como **objecto, o estudo do impacto do IDE no processo de desenvolvimento de Cabo Verde.**

## **C. Problema Central**

Para efeito de realização do referido estudo, tomamos como referência primária, o seguinte problema central: **Em Cabo Verde, o IDE, pela sua dimensão histórica e pela sua expressão actual no total dos fluxos de financiamento, bem como, pelas suas implicações directas e indirectas na economia e nos agentes económicos locais, será a curto e a médio prazos, um necessário e incontornável instrumento de financiamento internacional, mas nunca absolutamente suficiente, e nem tão pouco, o principal instrumento na promoção de um desenvolvimento sócio-económico, que seja para as “Ilhas”, internamente equilibrado, eficiente e auto-sustentado.**

Para efeito desta demonstração, será relevante a consideração de algumas hipóteses seguidamente apresentadas.

## D. Hipótese

Neste contexto, constitui objectivo central da nossa tese, a definição de pistas, que possam no âmbito deste problema, nos conduzir ao conjunto de desafios que Cabo Verde terá necessariamente que enfrentar, ao eleger o IDE como sendo o principal instrumento de financiamento do seu processo de desenvolvimento socioeconómico.

Para a demonstração desta tese, consideramos como *ceteris paribus* os seguintes pressupostos:

1. A Ajuda Pública ao Desenvolvimento (APD) canalizada para Cabo Verde através dos seus parceiros de desenvolvimento, apesar da crise dos doadores que actualmente se verifica no contexto global, manterá a curto e a médio prazos a tendência evolutiva até aqui registada;
2. A política governamental visando a promoção de Cabo Verde no exterior e a atracção de investimentos estrangeiros, continuará a produzir os efeitos até aqui demonstrados, mantendo a sua tradicional performance;
3. O sector empresarial nacional manterá a curto e médio prazos a sua tendência evolutiva.

## E. Objectivos Específicos

É com base nos pressupostos supramencionados, que procuraremos, através de alguns instrumentos teóricos e de evidências empíricas, fazer a abordagem ao problema central anteriormente mencionado, estabelecendo como objectivos específicos, a materialização das seguintes demonstrações:

1. O IDE apesar da sua tendência crescente de evolução, não conseguirá no curto e médio prazos, substituir a APD, no seu estatuto de principal instrumento de financiamento do desenvolvimento de Cabo Verde;
2. Cabo Verde poderá melhorar a sua capacidade de atracção do IDE, bem como, a sua imagem externa, mas essa melhoria deverá passar, por uma redefinição da sua inserção na economia mundial, montando estratégias político-diplomática e sócio-económica, que incrementem a sua capacidade negocial e a sua posição de parceria, junto das actuais potências económicas e políticas mundiais. Esta nova estratégia deverá se traduzir não só no reforço, mas acima de tudo, numa



alteração do perfil da APD até agora canalizada para o Arquipélago;

3. Cabo Verde só conseguirá criar a curto e médio prazos, uma capacidade *social de absorção* que seja capaz de colher com eficácia, os reais benefícios do IDE, nomeadamente, através dos efeitos *spillovers*, se em paralelo, apostar na alteração da sua política de promoção do sector privado nacional, criando a nível nacional, um sector empresarial forte e actuante.

## **F. Metodologia e Estrutura**

São estas hipóteses que nos servirão de linha mestra, guiando-nos ao longo do presente trabalho, com o simples propósito de vir a aferir através da evidência empírica, o que neste âmbito nos reza a teoria.

Assim, iremos reservar a primeira parte da nossa dissertação para uma análise sucinta das causas e efeitos do IDE. Deste modo, procuraremos no primeiro capítulo, fazer uma abordagem teórica do IDE, recorrendo para o efeito, a algumas referências bibliográficas, que possam conduzir a um enquadramento teórico dos principais aspectos concernentes ao IDE.

No segundo capítulo, faremos uma análise empírica da tendência global dos fluxos do IDE, recorrendo aos dados estatísticos e aos elementos de política existentes no contexto universal no concernente a este fenómeno económico-financeiro IDE. Esta abordagem do IDE passa obrigatoriamente por uma análise comparativa da sua tendência evolutiva nos diferentes contextos socioeconómicos e geográficos, e também, de alguns instrumentos políticos, que visam por um lado, a sua atracção, e por outro, a promoção do empresariado nacional.

A segunda parte da nossa dissertação será inteiramente dedicada ao estudo de caso: O IDE em Cabo Verde. Sendo o capítulo 3, dedicado à recolha da experiência cabo-verdiana em termos de atracção do IDE, analisando o seu perfil como receptor destes fluxos financeiros e o capítulo 4 dedicado à análise do inquérito por questionário elaborado para efeito da avaliação da competitividade de Cabo Verde como destino deste tipo de investimento. Esta análise comparativa também se estende em relação à grandeza que este tipo de investimento estabelece com os outros fluxos de financiamento internacionais.

No entanto, em relação à metodologia utilizada para este capítulo, no que concerne ao inquérito por questionário, enfrentamos algumas dificuldades. Pois, além

## O Investimento Directo Estrangeiro em Cabo Verde: Experiências e Perspectiva

de não ter sido possível inquirir todo o universo, mesmo em relação à amostra escolhida, o nível de resposta ficou muito aquém do número dos inquiridos, facto que nos obrigou a alterar a fonte municidora de dados para a análise dos efeitos *spillovers*. Para a parte final deste capítulo, iremos, no âmbito do processo de desenvolvimento da economia cabo-verdiana, esboçar algumas perspectivas para o futuro desta fonte de financiamento.

**PARTE I – O IMPACTO DO IDE NO PROCESSO DE  
DESENVOLVIMENTO SOCIOECONÓMICO**

## CAPÍTULO 1 – CAUSAS E EFEITOS DO IDE

### Introdução

Embora não constituindo propósito da presente tese a construção de um suporte teórico acabado, que retractasse na íntegra o IDE e os seus efeitos directos e indirectos no desenvolvimento das economias, entendemos no entanto, que uma análise aprofundada das implicações do IDE no desenvolvimento sócio-económico cabo-verdiano, só atingirá uma amplitude desejável, se ela for feita à luz dos principais instrumentos teóricos concernentes a este tema. Por esta razão, iremos procurar ao longo deste capítulo, fazer um pequeno percurso nas principais correntes teóricas, que nos conduzirão à essência da evidência empírica.

A primeira etapa deste nosso percurso, passa pela definição do IDE, este fluxo de capital, que como iremos ver mais adiante, envolve detalhes, que pela sua complexidade e abrangência, carece, na nossa óptica, de uma definição que seja a mais congregadora possível. Pois, pelas redes de relações sócio-económicas que as unidades empresariais normalmente estabelecem e proporcionam no seio das economias que as acolhem, produzindo por vezes efeitos a montantes e a jusantes que ultrapassam largamente as fronteiras empresariais, sectoriais, e até mesmo, território-regionais, no espírito dessa definição, devem estar reflectidas toda a complexidade e amplitude deste fenómeno.

Actualmente existe já um conjunto de reflexões teóricas sobre o papel do IDE e das EMN no processo de desenvolvimento das economias, integrando análises sobre os factores que os condicionam e os impulsionam, bem como, os seus respectivos efeitos.

Essas reflexões sendo simultaneamente origem e reflexo de diferentes sensibilidades, fornecem-nos *outputs* com perspectivas diversificadas, e por vezes, até antagónicas. Os desequilíbrios inerentes a essas ópticas, como iremos observar com maior detalhe nos subpontos subsequentes, levaram, pela sua dinâmica evolutiva, Andrew Mold<sup>1</sup> (2001), no âmbito da sua pequena resenha histórica referente à influência que o tempo exerceu sobre uma evolução irregular, ou até mesmo cíclica, da imagem que o IDE e as MNE's desfrutaram junto das economias de acolhimento, a identificar esses instrumentos de financiamento, por um lado, como sendo a *cura para*

---

<sup>1</sup> Andrew Mold (February 2001), *Past Experience and Future Perspectives for Foreign Direct Investment in Nigeria*, Working Paper



*todos os males*, mas paradoxalmente, contextualizados no tempo e no espaço, como uma *doença fatal*, que hipoteca o futuro e a esperança num desenvolvimento auto-sustentável.

É no âmbito desta dicotomia, que irá basear a nossa abordagem às teorias do IDE, assim, procuraremos, por um lado, chegar às razões que justificam a existência de um grupo vasto de actores, que acreditam que o IDE, através dos seus efeitos induzidos ao nível de: transferência de tecnologia, técnicas de produção e competências administrativas modernas, elevação do nível de formação, aumento do acesso à oferta de financiamento internacional, bem como, de facilidade de acesso ao mercado global, pode proporcionar às economias receptoras, uma maior capacidade competitiva, e consequentemente, as impulsionar na transposição dos obstáculos inerentes ao fenómeno da globalização.

Por outro lado, procuraremos também ao longo do presente capítulo, entender as razões que alegam os cépticos em relação ao IDE, estes que apesar de uma “procura doentia” deste fluxo de financiamento que se verifica a um nível quase universal, continuam ainda a insistir que o IDE e as EMN, pelos efeitos que exercem a nível de: transferência de tecnologias e padrões de consumo inadequados à realidade local, repressão sobre o desenvolvimento tecnológico e sobre o crescimento das iniciativas empresariais locais, corrupção da elite local, bem como, lançamento dos países economicamente mais frágeis no caminho da dependência capitalista, funcionam como agências do imperialismo, com efeitos sócio-económicos nefastos para as economias receptoras, mormente, para os Países em Vias de Desenvolvimento (PVD’s).

## **1.1. Os Determinantes dos Fluxos de Investimento Directo Estrangeiro**

### **1.1.1. Conceitualização e Caracterização do I.D.E.**

O IDE – Investimento Directo Estrangeiro é um complexo fenómeno económico-financeiro, que pela multiplicidade de factores que o caracteriza e o envolve, tem sido sujeito a uma cadeia de definições<sup>2 3 4</sup>, denotando em todas elas um conjunto

---

<sup>2</sup> O IDE é o investimento envolvendo uma relação de longo prazo e reflectindo um interesse duradouro e o controle de uma entidade residente numa economia (investidor directo estrangeiro) numa empresa residente numa economia (empresa receptora de investimento directo ou empresa filial ou filial estrangeira). Neste sentido, o IDE implica que o investidor exerça um significativo grau de controlo e influência na empresa receptora do investimento. Tais investimentos englobam não só as transacções

de características comuns, características essas, que nos permitem conceituar o referido fenómeno através de uma definição síntese, que se resume no seguinte:

O IDE – Investimento Directo Estrangeiro consiste numa iniciativa adoptada por parte de um dado investidor, em transferir para uma economia alheia à sua de origem, num horizonte longínquo, ou numa perspectiva duradoura, um conjunto de recursos tangíveis e intangíveis, englobando as transacções iniciais e outras subsequentes estabelecidas com a sede ou outras afiliadas, sob a forma de capital, tecnologia, conhecimentos especializados, técnicas de gestão e de produção, bem como, culturas organizacionais, procurando esse investidor deter na organização que acolhe esses recursos, uma voz efectiva no controlo da sua gestão.

O IDE apesar de dispor de fronteiras evidentes em relação aos outros investimentos, nomeadamente, os investimentos indirectos ou de carteira<sup>5</sup>, difere no entanto destes últimos, pelas seguintes razões:

1. Incorpora uma relação de longo prazo;
2. Envolve um poder de decisão e controlo por parte do investidor estrangeiro em relação aos meios e recursos que transfere.

O conceito do IDE apresentado na presente dissertação, corresponde a valores líquidos em relação aos fluxos de entrada e saída desse investimento, representando o saldo entre os débitos e créditos das operações efectuadas entre o investidor directo e a

---

iniciais, como todas as transacções subsequentes entre as partes (...) O IDE engloba três componentes: i) equity capital (compra de participações sociais na empresa); ii) rendimentos reinvestidos (como dividendos não distribuídos ou não repatriados); iii) empréstimos (ou outras operações de crédito realizadas entre o investidor directo e a sua empresa no país estrangeiro) intra-empresa. (UNCTAD, 2000b, pp. 267-282)

<sup>3</sup> O Investimento Directo é uma categoria de investimento internacional que reflecte o objectivo de uma entidade residente numa economia em obter um interesse duradouro numa empresa residente noutra economia (a entidade residente é o investidor directo e a empresa residente noutra economia é a empresa receptora do Investimento Directo). O interesse duradouro implica a existência de uma relação de longo prazo entre o investidor directo e a empresa, assim como um grau significativo de influência do investidor na gestão da empresa. O Investimento Directo engloba não só as transacções iniciais entre o investidor directo e a empresa, mas também todas as outras subsequentes entre eles e as empresas afiliadas. (IFM, 1994, pp. 86-90).

<sup>4</sup> O IDE reflecte o objectivo de obter um interesse duradouro por uma entidade residente numa economia (investidor directo) numa entidade residente noutra economia (empresa receptora do Investimento Directo). O interesse duradouro implica a existência de uma relação de longo prazo entre o investidor directo e a empresa, assim como um grau significativo de influência do investidor na gestão. O Investimento Directo envolve as transacções iniciais entre as duas entidades, e todas as transacções subsequentes entre estas e as empresas afiliadas. (OECD, 1996, pp. 7-16).

<sup>5</sup> O Investimento Indirecto ou de Carteira, apenas envolve a transferência internacional de capital financeiro e tecnologia e está organizada através de mercado, passando o respectivo controlo do vendedor para o comprador (Dunning, J.H., 1993, pp.5).



empresa receptora<sup>6</sup> de investimento directo (empresa filial ou filial estrangeira).

Não obstante a tónica colocada no elemento controlo nas várias definições do IDE, no mundo actual, com o fenómeno da globalização na sua curva ascendente, o IDE não representa a forma exclusiva de um investidor externo conseguir uma “voz efectiva” numa empresa sediada numa economia alheia à sua de origem, a subcontratação, *franchising* ou licenciamento, são algumas das novas modalidades de internacionalização empresarial.

Neste processo de internacionalização, as EMN's – Empresas Multinacionais assumem um papel determinante, o do veículo catalisador do IDE, de empréstimos internacionais, ou seja, agentes de captação de poupança nos mercados interno e externo.

### **1.1.2. Os Determinantes dos Fluxos do IDE**

Embora haja quem diga que o processo de globalização teve início com os descobrimentos, num mundo marcado pela sua crescente e contínua afirmação, pelas transformações que no âmbito do processo de internacionalização dos países tiveram lugar ao longo dos últimos anos, só ultimamente este fenómeno assumiu a sua verdadeira dimensão formal.

No âmbito deste processo, onde a luta inter-estados pela sobrevivência, faz com que a fraqueza de um estado é muitas vezes transformada em oportunidade de desenvolvimento de outros, ganhou especial destaque a capacidade de cada país para a atracção do IDE.

Neste sentido, a configuração do estado e as suas acções de política económica tornaram-se factores determinantes, dando origem a uma nova configuração das relações económicas internacionais, impulsionada fundamentalmente, pela extensão das actividades das EMN sobre os espaços sócio-económicos nacionais, através de fluxos de comércio, de investimento ou de tecnologia, numa crescente complexidade das suas estratégias de internacionalização, assumindo as seguintes características:

---

<sup>6</sup> Pelo facto de não existir um critério universal para definir a empresa receptora do IDE, o FMI, a OCDE e a UNCTAD, estabelecem a título indicativo, uma participação mínima de 10% do investidor estrangeiro no capital da referida empresa, ou no seu poder de voto, como sendo o critério que determina a ascensão de empresas a esse estatuto. Para efeito do nosso estudo de caso, escolhemos por conveniência de trabalho, 25% de IDE como critério mínimo de acesso ao referido estatuto.



- ⇒ Tendência sustentada para a unificação do mercado mundial, transformando-o progressivamente num espaço único de produção e de trocas;
- ⇒ Nova dimensão transnacional/mundial das estratégias empresariais.

Um dos Autores que se tem preocupado com os factores determinantes do IDE é **José Manuel Martins Caetano**<sup>7</sup>, tendo apresentado na sua recente obra, uma resenha sobre as principais teorias do IDE face às recentes estratégias de internacionalização das empresas, onde defende que o fluxo deste tipo de investimento é determinado pelos três tipos alternativos de elementos:

1. **Macroeconómicos** - se a unidade de análise é o país e se considerarmos a configuração do estado e das suas acções de política económica como determinantes dos fluxos de IDE, com fundamentos ao nível das teorias do comércio internacional e do desenvolvimento económico. No âmbito destas abordagens, os movimentos internacionais de capital são entendidos como uma extensão da teoria de dotação de factores, que fundamenta a existência e a dinâmica das vantagens comparativas das nações, em que as assimetrias da sua distribuição espacial geram uma crescente internacionalização da produção, afectando os padrões do comércio e do investimento no plano internacional;
2. **Mesoeconómicos** – a este nível, os fundamentos para os fluxos de investimento internacional são procurados a nível sectorial, nomeadamente, no âmbito da economia industrial, na teoria dos jogos, ou mesmo nas teorias de inovação, onde as indústrias e/ou a interacção entre as empresas no âmbito industrial constituem o elemento central da análise;
3. **Microeconómicos** – abordagem posta em destaque pelas teorias<sup>8</sup> baseadas nos comportamentos da empresa. Segundo o Autor, esta abordagem foi inicialmente

---

<sup>7</sup> Caetano, José Manuel Martins (1997) – “As Teorias do Investimento Directo Estrangeiro Face às Recentes Estratégias de Internacionalização das Empresas”. *Economia e Sociologia*, N.º 63, Évora, Instituto de Estudos Superiores de Évora. Embora não constituindo uma bibliografia de base fundamental para este tema, a obra deste autor foi beber num conjunto de contributos deixados por alguns autores fundamentais, permitindo assim, um tratamento mais sintético das várias correntes de pensamento.

<sup>8</sup> Este autor cita, em particular, as obras fundadoras de Coase, R. (1937) – *La Natureza de La Firma*, referido em A. Guerra (1990) – *Formas e Determinantes do Envolvimento Internacional das Empresas: Internacionalização da Indústria Automóvel e Integração da Indústria Portuguesa na Indústria Automóvel Mundial*, Tese de Doutoramento Apresentada no ISEG, Lisboa; Arrow, K. (1969) – *The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to Choice Market and non-Market Considerations*, referido em J. Alonso e V. Donoso (1989) e Williamson, O. E. (1975) - *Markets and Hierarchies*, Free Press, New York.



formulada para justificar a existência de empresas “multi-estabelecimento”, dado que o recurso ao mercado pela incerteza e pelos custos que envolve, pela dificuldade de se determinar um preço adequado, de se definir com rigor as obrigações contratuais das partes, ou ainda, de se avaliar o risco, fazem com que algumas transações só se tornem possíveis e viáveis se forem realizadas de forma eficiente no seio da própria empresa. Assim, esta estratégia serve para colmatar as *falhas de mercado*, em especial a compra/venda de *inputs* essenciais, e as economias derivadas da dimensão e da interdependência de actividades, incentivando desta forma, as empresas a reunir as abordagens de mercados geograficamente separados, sob a mesma estrutura organizativa.

No entanto, ao falarmos dos determinantes do IDE, as produções teóricas disponíveis nos conduziram aos determinantes do IDE na óptica dos exportadores do capital. Deste modo, pelo facto do objecto do nosso estudo estar direccionado para análise do IDE na perspectiva de um país receptor deste fluxo de investimento, a nossa abordagem se resumirá na análise dos aspectos mais relevantes que nos reza a teoria sobre esta matéria.

Neste prisma, o processo económico que culmina no IDE, caracteriza-se fundamentalmente pela sua origem baseada num processo complexo e multi-causal. Neste sentido, a tentativa de se identificar os determinantes dos fluxos de Investimento Directo Estrangeiro, pela complexidade que a envolve, tem prendido a atenção de vários autores, resultando em consequência, posicionamentos distintos sobre os factores que verdadeiramente motivam a migração inter-estados deste tipo de capital.

## **1.2. O IDE e os Efeitos Spillovers**

Não obstante os efeitos nefastos inerentes ao IDE, este continua a ser em quase todas as latitudes, um instrumento financeiro fundamental para qualquer estratégia de desenvolvimento. O estatuto privilegiado conquistado por este tipo de investimento junto das economias que o acolhe prende-se essencialmente, com o seu **triplo efeito sobre a economia dos países receptores**, traduzido em termos de economia real em:

- i. crescimento da produtividade média da economia;**
- ii. aumento da produtividade das próprias empresas locais, bem como, no**
- iii. crescimento da concorrência no mercado nacional, o que tem vindo a assumir uma importância crescente na economia mundial, sob a designação de**

efeitos *spillovers*.

Desta forma, importa neste momento, caracterizar o que tecnicamente se designa por efeitos *spillovers*. Os referidos efeitos, são assim caracterizados como sendo uma forma de externalidades, em que as EMN através dos seus activos intangíveis: *Know-How* tecnológico, *Marketing* e estilo de gestão, experiência internacional ou reputação, acabarão por contagiar as empresas locais, proporcionando-as um incremento no seu nível de produtividade. Esse incremento traduzirá num duplo ganho para o país acolhedor do IDE, que em paralelo com esses efeitos indirectos, poderá colher ainda alguns benefícios directos, tais como:

- ⇒ Aumento do fluxo e do stock de capital disponível;
- ⇒ Aumento da oferta de emprego.

Renato G. Flôres Jr., M<sup>a</sup> Paula Fontoura, Rogério Guerra Santos, 20009, nas suas reflexões sobre os efeitos *spillovers* na economia portuguesa, concluíram que, existem efeitos *spillovers* na economia local, manifestado na relação entre a produtividade das empresas domésticas e a das EMN, se o “gap” tecnológico existente entre os produtores locais e estrangeiros e as características sectoriais forem favoráveis. No entanto, se estes dois aspectos funcionam como pré-condições para a ocorrência dos efeitos *spillovers*, o nível e o perfil desses efeitos são determinados, pela existência de uma capacidade “social de absorção” endógena.

Ao longo da presente secção, uma vez analisados os determinantes do IDE, vamos procurar estudar os efeitos directos e indirectos que este tipo de investimento induz nas economias locais e nos seus agentes, procurando nos apercebermos de uma forma mais evidente, as fronteiras associadas ao IDE, que poderão conduzir as economias domésticas com sucesso rumo a um desenvolvimento auto-sustentado, ou então pelo contrário, rumo a um ciclo vicioso de dependência e de subdesenvolvimento.

### 1.2.1. Indicadores e Modelos Básicos

Os efeitos *spillovers* não são produzidos de forma padronizada em todas as economias, tornando-se por isso necessário fazer-se a sua avaliação de forma criteriosa,

---

9 Renato G. Flôres Jr., M<sup>a</sup> Paula Fontoura, Rogério G. Santos (2000) - *Foreign Investment Spillovers: What Can We Learn from Portuguese Data*, Lisboa, ISEG, WP 4 /2000/DE/CEDIN



de forma a se poder apurar as reais implicações que o IDE reflecte nas economias que o acolhem.

Embora não constituindo medidas consensuais dos efeitos *spillovers*, pelo simples facto do teste sobre a sua ocorrência estar envolvido num complexo processo, que passa por uma análise conjugada da inter-relação de um conjunto de indicadores económicos, Renato G. Flôres Jr., M<sup>a</sup> Paula Fontoura, Rogério Guerra Santos, (2000), propuseram para o efeito um conjunto de indicadores, a saber:

1. **PROD = V.A.B. / N.º Trabalhadores** – Este indicador vai nos dar a produtividade das empresas domésticas, em U.M./ trabalhador;
2. **FP (Presença Estrangeira) = V.A.B. de I.D.E. / Total V.A.B.** – Este indicador nos fornece dados sobre a importância relativa da actividade produtiva das empresas estrangeiras no conjunto da actividade económica de um dado país;
3. **SL (Trabalho Especializado) = “Trabalhadores de Colarinho Branco” / “Trabalhadores de Colarinho Azul” ou “Trabalhadores Especializados” / “Trabalhadores não Especializados”;**
4. **C.I. (Intensidade Capitalística) = Total Activos Fixos / N.º Trabalhadores** – A partir deste indicador pode-se avaliar a proporção em que os factores de produção (K e L) entram no processo produtivo de cada economia;
5. **H (Índice de Concentração) = (N.º Trabalhadores de Grandes Empresas / Total Emprego);**
6. **SE (Economia de Escala) = Produção Média das Empresas Locais / Produção Média das Grandes Empresas;**
7. **TG (Gap Tecnológico) = Produtividade das Empresas Domésticas / Produtividade das EMN;**

A confrontação destes sete indicadores nem sempre resulta numa base de leitura fácil e coerente, levando-nos para trajectórias por vezes não lineares, o que transforma esse estudo num processo complexo, e até por vezes ambíguo, como veremos ao longo da presente secção.

Embora a difusão de *spillovers* esteja associada à moderna indústria cujo predomínio da propriedade estrangeira é evidente, no entanto, esse predomínio não pode



ser demasiado exagerado ou exclusivo. No entanto, esse efeito não é um produto exclusivo da amplitude da FP, para esse efeito concorrem outras influências de carácter sectorial, numa teia complexa e multi-causal.

Esta complexidade de análise do efeito *spillovers* e da sua difusão toma forma a partir do momento em que a experiência empírica, nos conduz a uma realidade, onde não existe uma relação inequivocamente positiva entre a PROD<sup>10</sup> - Produtividade Doméstica e a FP - Presença Estrangeira, ou ainda, entre aquela e o GP – *Gap Tecnológico*.

O desencontro que caracteriza o resultado deste fenómeno em diferentes contextos geográfico-temporais, acabou com a evolução temporal, por dar origem a diferentes correntes de pensamento e de posições (por vezes até extremadas e antagónicas), segundo as quais *spillovers* diferem nos factores que os deram origem, assim como, nos seus efeitos. Segundo estes autores, num dos extremos desse seguimento analítico encontramos Kokko<sup>11</sup>, para quem a **produtividade de trabalho das firmas locais, aparecem como função da taxa de mercado das filiais estrangeiras e das várias outras características da indústria.**

Sendo neste âmbito, decisivo o nível tecnológico, tanto em termos quantitativos como qualitativo, que se encontra potencialmente disponível, para produzir efeito *spillovers* junto das empresas locais, essa mesma tecnologia não assume no entanto **um carácter exógeno**. Ela é sim, uma função das características de ambos os países e da indústria, bem como, da especialização da mão-de-obra, da intensidade capitalística, do grau de competição e do nível da economia de escala das empresas domésticas.

Assim sendo, o efeito *spillovers* traduzido no incremento da produtividade local, pode em termos analíticos ser representado através da seguinte equação<sup>12</sup>:

$$PROD_{it} = \alpha + \beta_1 FP_{it} + \beta_2 CI_{it} + \beta_3 SE_{it} + \beta_4 H_{it} + \beta_5 SL_{it} + \epsilon_{it}$$

<sup>10</sup> Objectivando o cálculo do efeito *spillovers*, toma-se a PROD como variável dependente e a FP como sendo uma variável explicativa pré-definida, onde a produtividade de trabalho aparece como sendo a melhor medida parcial da totalidade multi-factorial da produtividade. Neste contexto, perante uma ocorrência de *spillovers*, deve haver um maior nível de produtividade para as empresas domésticas nos sectores onde se verifica uma maior FP - Presença Estrangeira, assumindo esta variável um coeficiente significativamente positivo.

<sup>11</sup> Kokko, A. (1992), *Foreign Direct Investment, Host Country Characteristics, and Spillovers*, Ph. D. Thesis, Stockholm School of Economics.

<sup>12</sup> Para uma análise mais aprofundada desta equação, ver a respectiva demonstração in: "Foreign Investment Spillovers: What Can We Learn from Portuguese Data" – Renato G. Flôres Jr., M<sup>a</sup> Paula Fontoura, Rogério Guerra Santos (2000).

Existe normalmente uma expectativa positiva entre a relação da PROD com SL, SE, CI, e ainda, com a concentração industrial, no pressuposto de que, **indústrias mais concentradas** tendem a ficar mais aptas para se engajarem no preço de monopólio, podendo desta forma, dispor de maior produtividade de trabalho. Entretanto, se as maiores empresas forem estrangeiras, essa relação pode não se verificar. Pois, um **maior nível de concentração pode implicar limites na concorrência, não havendo assim, condições favoráveis para a difusão de *spillovers*.**

Os únicos determinantes positivos na produtividade doméstica são as variáveis CI e SL. O indicador de concentração, H, embora significativa a sua importância, apresenta no entanto sinal negativo. **A Presença Estrangeira não é significativa, e por isso, a expectativa sobre o efeito *spillovers* através da mesma não é confirmada.**

Os indicadores apresentados ao longo da presente secção servirão de instrumento básico para podermos avaliar nos capítulos subsequentes, os impactos potenciais e reais do IDE no processo de desenvolvimento das economias que o acolhem.

### **1.2.2. Efeitos *Spillovers* e o seu Impacto no Desenvolvimento das Economias**

Os múltiplos aspectos inerentes ao processo de investimento directo estrangeiro são globalmente caracterizados de positivos e de dinamizadores da actividade económica no país receptor. No entanto, o factor que assume uma importância central no que se refere aos efeitos do IDE, é a possibilidade deste influenciar o crescimento da produtividade das empresas domésticas através de *spillovers*<sup>13</sup>.

Os efeitos *spillovers* é identificado por alguns autores como sendo um triplo efeito positivo que é exercido pelo IDE sobre a produtividade da economia local, o que se materializa fundamentalmente através dos seguintes factores:

- 1. Crescimento da produtividade média da economia**, na medida em que as EMN são tipicamente mais produtivas do que as empresas locais;
- 2. Aumento da produtividade das próprias empresas locais**, proporcionado pelos efeitos de disseminação;
- 3. Crescimento da concorrência no mercado nacional**, quer por via da

---

<sup>13</sup> alguns autores traduzem *spillovers* para português, por efeitos de contaminação ou efeito de contágio. No entanto, nós iremos utilizar o termo *spillovers* por ser mais utilizado na literatura.



eliminação das empresas menos eficientes que não são capazes de sobreviver à uma concorrência acrescida, quer por via da limitação ao poder de mercado das empresas nacionais.

Tendo em consideração os efeitos supramencionados, a importância do IDE tornou-se reconhecida não só nas suas interligações com as transacções comerciais, como também, nas transferências de tecnologias e nos fluxos financeiros internacionais, tem vindo a proporcionar a nível dos países, em quase todas as latitudes, mudanças significativas no comportamento dos governantes em relação a este fluxo financeiro, tanto no que respeita à sua evolução, como às condições que determinam a sua localização.

Estes efeitos assumindo a configuração de *spillovers* de conhecimentos tecnológicos e de *spillovers* competitivos, constituem uma questão de suma importância para a entrada do IDE nos países receptores, através da **influência sobre os fornecedores, clientes e concorrentes locais**, influência essa, que pode ser avaliada através de:

- ⇒ **Efeitos directos** - que se traduzem no aumento da capacidade produtiva do país no **crescimento do produto, no acréscimo das exportações e no emprego**. Estes efeitos por se reflectirem na economia em geral, **não permitem** tirar qualquer **conclusão** relativa aos benefícios sobre a produtividade das empresas dos países receptores;
- ⇒ **Efeitos indirectos ou involuntários** – que são **os mais importantes** e também os mais responsáveis pelas performances competitivas das empresas dos países receptores, reflectindo-se através do **aumento da competitividade, da mobilidade da força de trabalho e do efeito de demonstração**.

Os efeitos involuntários podem traduzir-se neste sentido, na verificação isolada ou acumulada de cada um dos fenómenos de ordem económica:

1. Aumento da competitividade entre as empresas;
2. Efeito demonstração (*learning by watching*);
3. Mobilidade da força de trabalho.

Segundo Reis (2001), nos anos 80, a Teoria do Crescimento Endógeno<sup>14</sup> deu grandes contribuições para a criação de uma base teórica para o tratamento do IDE. Segundo esta teoria o papel do progresso técnico e do capital humano, bem como, dos *spillovers* do capital humano, do *learning by doing* e da I&D, afigura-se como determinante para o crescimento diferenciado da produtividade entre os países.

As análises teóricas apontam os factores seguidamente apresentados, como sendo determinantes para a existência de *spillovers* na eficiência e produtividade das empresas locais:

- **As características do país receptor:** estrutura do mercado, qualidade da tecnologia existente (com um importante destaque para o *gap* tecnológico existente entre o país de origem e o de acolhimento do IDE) e a dimensão do mercado;
- **A natureza dos fluxos do IDE**, nomeadamente, no que se refere ao grau de participação ou formas de alianças estratégicas;
- ⇒ **A natureza do investimento estrangeiro**, em termos de motivações e atributos.

Por esta razão, dado às especificidades desses factores, a existência de *spillovers*, relacionados com a eficiência e o aumento da produtividade nas economias dos países receptores, por não assumir uma característica padronizada nem uniforme, é analisada de **diversas formas**, nomeadamente, através de:

- ⇒ **Transferência da força de trabalho** das empresas estrangeiras para as empresas locais;
- ⇒ **Efeito demonstração** (*learning-by-watching*);
- ⇒ **Laços com fornecedores e clientes**;
- ⇒ **Aumento da concorrência**.

---

<sup>14</sup> Alguns dos modelos de crescimento endógeno, nomeadamente, o de Borenztein et al., assumem na sua estrutura teórica os seguintes pressupostos: i) O progresso técnico é considerado uma externalidade da acumulação de capital, resultado da aprendizagem pela experiência; ii) O conhecimento é um bem público a que qualquer empresa pode ter acesso a um custo nulo; iii) Os novos projectos de investimento num sector da economia têm um efeito demonstrativo noutros sectores.

É sobre estas diversas formas utilizadas pelo IDE e pelas EMN, para fazerem chegar a *modernidade*, o progresso e o desenvolvimento junto das economias receptoras, contagiando para o efeito os agentes económicos locais, que nós procuraremos seguidamente nos debruçar, analisando as implicações que esse tipo de procedimento proporciona a nível dessas economias.

### 1.2.3. O Impacto no Desenvolvimento dos Países Receptores

*O IDE pelos seus efeitos na aceleração do processo de desenvolvimento das tecnologias de produção, de gestão, dos transportes, das comunicações e das implicações que deles resultam, tem levado a que o debate sobre os seus processos e contornos constitua nos dias de hoje, um dos elementos marcantes da agenda internacional, envolvendo instituições, académicos e outros agentes interessados em avaliar os seus efeitos. César Fernando Reis (2001)<sup>15</sup>.*

Apesar de um longo debate em torno do IDE, as conclusões sobre os seus efeitos nas economias que o acolhem não são minimamente consensuais, e nem tão pouco unânimes, fazendo com que os argumentos a favor e contra o IDE seja uma questão de opção, opção essa que quando o é favorável, radica em estritas necessidades de políticas governamentais, em interesses individuais ou em ideologias já formadas.

Neste contexto, duas posições extremadas em relação ao IDE coexistem por vezes no tempo e no espaço, obrigando a uma convivência nem sempre pacífica entre os *Pró-IDE* e os *Anti-IDE*, posições essas, que são produtos das ópticas segundo as quais são encarados.

Segundo este autor, as ópticas através das quais são feitas as mais diversas e díspares leituras sobre o papel do IDE no processo de desenvolvimento das economias, têm essência nas expectativas que normalmente são criadas em torno deste tipo de investimento, as quais podem ser resumidas no seguinte:

1. As EMN ao decidirem investir além fronteiras do país de que são originárias, fazem-no conscientes que se trata de um projecto de médio e longo prazos, pois, este processo, implica quase sempre, colher informações sobre mercados,

---

<sup>15</sup> Reis, César Fernando (2001), - *I.D.E. e Spillovers sobre a Produtividade*, Dissertação de Mestrado Apresentada na Universidade de Coimbra.



aprender culturas, angariar influências, acções essas, que além de serem morosas são também muito custosas;

2. Ao suportar assim estes elevados custos de instalação, essas empresas vêem-se na obrigação de dimensionar as suas actividades a um nível bastante superior ao nível tipicamente definido pelas empresas locais, pois, só assim torna-se compensador este tipo de investimento, num aproveitamento eficaz das economias de escala daí resultantes, de modo a poderem competir com as empresas locais, para as quais esses custos são praticamente inexistentes;
3. Uma vez instalada uma EMN, dificilmente decidirá a curto prazo pelo desinvestimento e/ou retirada do país que a acolhe, sob a pena de suportar avultados custos que poderão comprometer o futuro da empresa;
4. O IDE proporciona assim um aumento da capacidade produtiva, que se traduz num crescimento do produto do país receptor do IDE. Pois, os recursos que este tipo investimento disponibiliza para essa economia, não aconteceriam na ausência desse investimento;
5. O IDE exerce um efeito positivo sobre a produtividade da economia de acolhimento, através do acréscimo da concorrência que o mesmo introduz no mercado nacional, quer pela via de eliminação das empresas locais menos eficientes, incapazes de aguentar a esse acréscimo da concorrência, quer pela limitação do poder de mercado das empresas nacionais;
6. Esse aumento da produtividade é por vezes conseguido através de práticas de métodos agressivos de produção e de marketing das EMN, que abafando as iniciativas locais de criação tecnológica, levam as pequenas empresas à falência, provocando desequilíbrios, e consequentemente, ineficiências no mercado.

É sobre a complexidade inerente aos pressupostos supramencionados, e consequentemente, sobre as expectativas criadas, que assenta a estrutura teórica que retracta o IDE e os seus efeitos. Neste âmbito, torna-se assim visível que a avaliação deste fenómeno económico, nunca poderia produzir resultados padronizados e uniformizados, mas sim, que a mesma seria sempre uma função de um conjunto multifacetado de factores, devendo por esta razão, ser forçosamente contextualizada no espaço e no tempo.



O IDE em função dessa complexidade, tem assim de uma forma evolutiva, suscitado uma diversidade de atitudes a nível inter e intra-nacionais, quanto ao papel que lhe cabe como catalisador do desenvolvimento, por isso os seus efeitos estão longe de estarem isentos de polémicas. No entanto, o mesmo continua em todas as latitudes a conquistar uma dinâmica crescente, proporcionada por uma vontade mútua pelo seu concurso, vontade essa, expressa tanto pelos investidores como pelos governantes dos países receptores, na convicção de que os benefícios tanto sociais como privados, superam consideravelmente os custos inerentes a este processo.

César Reis (2001) referenciando autores como: Farinha, Mata, ou ainda, Caves, afirma, que o IDE representa para o país receptor, **estabilidade** em termos de postos de trabalho por eles gerados representam um incremento dos “**ativos intangíveis**”, como sejam o *know-how* tecnológico, capacidade de marketing ou técnicas de gestão mais eficiente trazidas pelas multinacionais e disponibilizadas para a utilização das empresas locais, factores estes que vêm assim **repercutir na sua produtividade e no seu crescimento**, a influência emanada por essas EMN devido à sua actuação em múltiplos mercados, o que por sua vez, faz em consequência, aumentar a **eficiência produtiva dos países receptores**.

Estas são as premissas, que estando inerentes à dinâmica do IDE, têm levado os decisores de quase todo o mundo, a adoptar medidas regulamentares favoráveis ao IDE, através da redução das medidas de restrição, políticas fiscais favoráveis e política cambial que favoreça a competitividade externa das empresas, bem como, o repatriamento do lucro.

O nível de desenvolvimento do país receptor do IDE é um factor decisivo na determinação do padrão de benefícios que este tipo de investimento pode proporcionar ou retirar do país que o acolhe. Pois, apesar de existir um conjunto multifacetado de factores que influenciam directa ou indirectamente o impacto do IDE nas diversas economias, vários estudos são unânimes em considerar que diferentes níveis de desenvolvimento alcançados em cada país, influenciam de forma diferente as actividades das EMN, e em consequência, o impacto é também diferente.

Por esta razão, os Países em Vias de Desenvolvimento (PVD's), regra geral, tendem a ver o seu IDE canalizado preferencialmente para os sectores onde detêm menos vantagem competitiva, no intuito de obter com isso assistência técnica, que revolucione e/ou melhore as suas capacidades produtivas internas.



Um outro factor que reflecte o importante impacto do IDE nas economias receptoras, prende-se com o seu efeito positivo no nível do emprego e ao nível do estímulo ao desenvolvimento das empresas relacionadas verticalmente, estimulando assim, a criação nesses países de novas empresas.

Os países receptores do IDE vêem os seus efeitos benéficos potencializarem-se e disseminar-se em toda a economia, se aqueles dispuserem internamente de uma **“capacidade social de absorção” da tecnologia estrangeira**, permitindo a transferência de uma forma adequada dos conhecimentos das empresas “mães” para as domésticas, por intermédio das filiais dessas EMN. Neste caso, as empresas locais dispõem normalmente de mecanismos para protegerem os seus lucros face a uma concorrência “externa” mais agressiva, por isso, reagem de pronto aos desequilíbrios verificados no mercado.

No entanto, estes efeitos benéficos não produzidos de uma forma linear, pois, nas situações em que a tradição tecnológica das pequenas empresas domésticas é menos desenvolvida e dependente da protecção do mercado, havendo um reduzido *stock* de capital humano, a presença das EMN poderá levar à saída de empresas domésticas, fazendo com que os benefícios que resultariam desta presença sejam praticamente nulos, dado que as **tecnologias avançadas introduzidas se revelarão inadequadas**.

Na situação supramencionada o país receptor tenderá a adoptar **medidas restritivas em relação ao IDE**, apostando no desenvolvimento dos seus próprios activos, mormente quando esse tipo de investimento força os concorrentes internos a abandonar o mercado, propiciando um **ciclo vicioso de desacumulação dos activos**, exceptuando os casos em que este fenómeno ocorra em sectores em que o país vinha perdendo dinamicamente a sua vantagem competitividade.

Quando o IDE é feito de e para os PD's - Países Desenvolvidos, o processo decorre em semelhança do descrito para os PVD's com **“capacidade social de absorção” da tecnologia estrangeira**, visto que segundo Cantwell, J.<sup>16</sup> citado por César Reis (2001), naqueles países as empresas nacionais, em regra, com uma forte tradição tecnológica, reagem rapidamente face às ameaças estrangeiras e assimilam as tecnologias e mobilizam recursos para competir com as filiais das EMN mesmo em

---

<sup>16</sup> Para uma análise mais aprofundada dessas obras, consultar: 1. Cantwell, J. (1988) – “Los Factores del Internacionalización de las Empresas”, *Información Comercial Espanola*, n.º de Outubro; 2. Cantwell, J. (1991), “A Survey of Theories of International Production”, in C. Pitelis e R. Sugden, Editores (1991) e 3. Cantwell, J., Editor (1992), “Multinational Investment in Modern Europe: Strategic Interaction in the Integrated Community”, Edward Elgar, London.

actividades de alta tecnologia e de I&D, podendo até proporcionar os efeitos *spillovers* em “ambos” os sentidos.

Deste modo, nos país com este nível de desenvolvimento, dispendo de uma legislação mais flexível em relação ao IDE e, uma mão-de-obra mais qualificada, a preocupação dos seus governantes resumem-se na observância das regras do mercado interno e das normas ambientais, fazendo com que os fluxos do IDE dependam basicamente das estratégias empresariais, no sentido de com base numa análise criteriosa de custos e benefícios, se localizarem mais próximos dos seus respectivos mercados.

No entanto, as políticas locais nem sempre produzem efeitos indiferenciados ao nível da captação do IDE, pois, uma economia fortemente protegida por barreiras aduaneiras e outras formas de protecção, torna-se menos atractiva ao IDE do que aquela economia que acredita e aposta nas virtudes do liberalismo e do livre funcionamento dos mecanismos do mercado. Neste sentido, pode-se dizer que o impacto do IDE também varia com os sinais económicos dados pelos governos dos países receptores.

Sendo assim, tendo também em consideração que os objectivos meramente económicos/empresariais das EMN nem sempre são compatíveis com os objectivos do país que as acolhe, que podem ser de carris meramente social, ou até ecológico, cabe às instituições locais, a responsabilidade de estabelecer um equilíbrio entre os custos e os benefícios tanto públicos como privados, para que um processo de IDE possa vir a ter um impacto verdadeiramente positivo a nível de todos os sub-extractos dessa economia, fazendo com que todos saiam efectivamente a ganhar com o referido processo.

Existem muitos autores<sup>17</sup> defensores de que, os países receptores do IDE terão maiores capacidades de absorver as vantagens potenciais inerentes ao processo de IDE, se tiverem níveis de desenvolvimento tecnológico, muito próximos dos do país de origem do IDE, porque caso contrário, perante a existência de um grande *gap* tecnológico entre os dois países, a ausência de capacidades tecnológica locais funcionaria como um grande empecilho ao desenvolvimento. Neste âmbito, para esses

---

<sup>17</sup> Nomeadamente: Cantweell, John (1995) – “The Globalisation of Technology: What Remains of the Product Cycle Model”, Cambridge Journal of Economic, 1995, 19, 155-174; Blomstrom, Magnus (1986), “Foreign Investment and Productive Efficiency: the Case of Mexico”, Journal of Industrial Economics, Vol. 35, n.º 1, Setembro; And Kokko, Ari (1994), “Technology, Market Characteristics, and Spillovers”, Journal of Development Economics, 43, pp. 279-293.



autores existe o entendimento que, o impacto do IDE no crescimento económico, está inversamente correlacionado com o *gap* tecnológico.

No entanto, para não fugir à regra, esta posição assumida por vários autores também não reúne consenso, pois, como prossegue ainda esse mesmo autor na sua tese, para outros autores, destacando-se entre eles Ronald Findlay, ou Y. Wang and M. Blomstrom, quanto maior *gap* tecnológico tiver um país, maiores possibilidades tem de se engajar em actividades de aprendizagem. Assim sendo, a produtividade dos países seguidores pode crescer tanto mais rapidamente que a dos países líderes, quanto maior for a diferença ou *gap* tecnológico existente entre eles.

Neste sentido, quanto maior for o nível da disparidade tecnológica, maior oportunidade existirá para as empresas nacionais alcançarem altos níveis de eficiência económica, podendo nesta óptica, a produção internacional, através da recuperação das indústrias dos seguidores, contribuir por sua vez para a redução das desigualdades inter-estados.

No entanto, para que esse equilíbrio tecnológico inter-estados seja paulatinamente uma realidade possível de alcançar, torna-se imprescindível a verificação ao nível dos países receptores do IDE das seguintes condições:

- “Capacidades social” de absorção dos novos métodos de produção e de organização;
- Um sistema de educação adequado;
- Um eficiente sistema financeiro;
- Relações de trabalho desenvolvidas;
- Um bom nível de “congruência tecnológica”
- Uma boa proximidade tecnológica em relação ao líder tecnológico.

São os elementos supra-mencionados que no ponto de vista deste autor, estiveram na base da posição defendida por Abramowitz<sup>18</sup>, segundo a qual, é na combinação do *gap* tecnológico, da “Capacidade social” de absorção e da “congruência tecnológica”, que se encontram os condimentos básicos para a definição do potencial de crescimento da produtividade e de “catch up” da indústria de um país. Pois, o progresso técnico está desenhado à medida das

---

<sup>18</sup> Para um estudo mais aprofundado ver: 1. Abramowitz, Moses (1986), “Catching Up, Forging Ahead, and Falling Behind”, *Journal of Economic History*, 46(2); 2. Abramowitz, Moses (1989), “Catch-up Factor in Post-War Economic Growth”, Presidential Address to the Western Economic Association, Junho 21.



características dos PD's, por isso, os PVD's que não quiserem perder o comboio do desenvolvimento, terão que **dispor ou construir** essas características, sob a pena do seu **gap tecnológico ao invés de se atenuar se aprofundar crescentemente**.

*“A realidade tem mostrado que nos casos de desenvolvimento tecnológico e industrial muito reduzido o IDE aumentou o emprego e, em certos casos, estimulou o desenvolvimento de relações verticais entre empresas nacionais. No entanto, noutros casos, sobretudo quando as empresas locais eram pouco desenvolvidas e dependiam de um mercado local protegido, foram forçadas a sair da indústria ou remetidas para segmentos de mercado ignorados pelas EMN estrangeiras”.* (César Fernando Reis 2001).

#### **1.2.4. Os Efeitos *Spillovers* e os Agentes Difusores**

Os efeitos *spillovers* quer directos quer indirectos ou involuntários, caracterizam-se pelo impacto que o IDE e as EMN produzem no nível e no incremento da produtividade das empresas e da eficiência das economias locais. Neste sentido, para se maximizar esses efeitos, torna-se imprescindível que o processo que envolve esta forma de transmissão de uma energia e de uma abordagem económica positivas, não se esgote não sua emergência, mas sim, que seja potencializado num sistema eficaz de difusão desses efeitos, processado através de laços com fornecedores e clientes, **transferência de mão-de-obra** das empresas estrangeiras para as empresas locais, **efeito demonstração** através do sistema *learning-by-watching*, ou ainda, através do aumento da **concorrência**.

São estes tipos de difusão dos efeitos *spillovers* que constituem objecto da nossa análise ao longo das próximas secções:

##### **1.2.4.1. Efeito sobre os Fornecedores**

As EMN na sequência da sua instalação nas economias acolhedoras, vêm-se confrontadas com a necessidade de fazerem escolhas alternativas em relação à proveniência do fornecimento do seu consumo intermédio. Essa escolha resume-se na opção entre a aquisição desses “inputs” nos fornecedores locais, ou então, a sua importação do mercado internacional. No processo desta decisão estão factores multi-

facetados, nomeadamente, os de ordem económica, que entre outros critérios entram em linha de conta com a análise dos custos de aquisição e os de transacção.

Num contexto em que os fornecedores locais apresentam vantagens competitivas, as multinacionais instaladas nos respectivos países de acolhimento tendem a fazer os seus consumos intermédios localmente, através dos fornecedores nacionais, que neste âmbito, ficarão bem posicionadas para colherem os benefícios dos efeitos *spillovers*, emanados a partir da relação comercial estabelecida entre estas EMN e os respectivos fornecedores.

Os efeitos *spillovers* que neste âmbito resultam da presença dessas multinacionais, podem se traduzir num melhoramento da produção, bem como, no aumento da produtividade e eficiência dos seus fornecedores locais. Esses benefícios que esses fornecedores podem colher dessa presença estrangeira, podem ter origem num dos seguintes contributos que a mesma pode proporcionar:

- Ajuda na construção de uma capacidade de produção mais competitiva e eficiente;
- Assistência técnica ou informação que aumente a qualidade dos produtos fornecidos ou facilite a inovação;
- Formação e ajuda na gestão e organização;
- Assistência na diversificação dos produtos em função dos novos hábitos.

O autor César Fernando Reis argumenta ainda, que: *“Estes efeitos benéficos para a economia local, tendem a incentivar os decisores nacionais a desenvolver políticas com o intuito de proteger os fornecedores internos. No entanto, a médio e longo prazos, essa protecção só será eficaz se essas empresas vierem a ser competitivas no mercado internacional, pois, a preferência das EMN recairão sobre as ofertas feitas em condições mais competitivas, qualquer que seja a sua proveniência”*.

A ideia expressa por este Autor, nos demonstra que não é com base numa estratégia proteccionista que se consegue desenvolver a nível nacional, uma capacidade produtiva endógena que seja eficiente e competitivo, mas sim, que num mundo globalizado e altamente concorrencial, a aposta deve ser canalizada para a competitividade, num cenário onde os fornecedores locais a médio e longo prazos conquistem um espaço no mercado, mesmo junto das EMN por mérito competitivo e

não por escudos exógenos, porque a eficácia destes, para o próprio benefício dos protegidos, não é eterna.

#### 1.2.4.2. Efeito sobre os Clientes

Tem havido, principalmente nas Pequenas Economias Insulares - PEI, onde Cabo Verde não foge à regra, uma certa tendência para a coexistência de estratégias de desenvolvimento nacional baseadas na captação e instalação de empresas francas, e outras, onde a aposta reside nas EMN cuja produção se destina fundamentalmente para o mercado nacional.

Nos casos em que as EMN têm a sua produção destinada para o mercado interno, poderão ocorrer nos contactos com os seus clientes, efeitos *spillovers*, que se traduzem com maior incidência, na competitividade e na inovação. Neste sentido, segundo o autor<sup>19</sup> a amplitude desses efeitos, dependerão fundamentalmente de dois factores essenciais:

- O *output* produzido pelas filiais;
- As quantidades vendidas localmente.

Estes efeitos consubstanciam-se num processo de aprendizagem que poderá ter origem nas relações comerciais, relações de *marketing* e/ou de formação, que poderão ser estabelecidas entre as multinacionais e os seus clientes locais.

#### 1.2.4.3. Efeito sobre os Concorrentes

Tal como acontece com os fornecedores e clientes, o processo de instalação de EMN numa determinada economia, produz também efeitos sobre a concorrência e os concorrentes locais.

Estes efeitos de difusão resultam sobretudo dos efeitos que essas empresas produzem sobre a competitividade, a mobilidade da força de trabalho e dos efeitos demonstração.

---

<sup>19</sup> Citando Dunning, J.H. and Cantwell J.A. (1987) – “The Changing Role of Multinational Enterprises in the International Creation, Transfer and Diffusion of Technology”, n.º 107, University of Reading, Department of Economics.



Estes efeitos tais como o efeito *spillovers* na sua generalidade não reúne consenso, em torno do seu impacto a nível das economias locais, pois, nomeadamente no que se refere aos efeitos sobre os concorrentes, muitos são aqueles que defendem que o IDE e as EMN por introduzirem nas economias receptoras uma maior capacidade competitiva, eliminam do mercado as empresas domésticas ineficientes, incapazes de fazer face a esse acréscimo da concorrência, introduzindo assim, uma maior eficiência económica junto dessas economias, produzindo em consequência, efeitos benéficos para as referidas economias.

No entanto, existe também em relação aos mesmos efeitos, *o reverso da medalha*, pois, muitos são ainda aqueles, que pelas mesmas supramencionadas razões, entendem que esse acto de eliminação das empresas menos eficientes da cena económica, é munido de um excesso de agressividade económica, agressividade essa, que acaba por inibir a projecção tecnológica dessas mesmas empresas, impedindo em consequência, o seu desenvolvimento, resultando assim num grande malefício para as economias locais.

Dado esse atrito revelado ao nível dessas interpretações teóricas, é nosso entendimento, que num sistema em que funcionam as regras do mercado, é importante que as diversas economias consigam criar um ambiente económico adequado para que os seus agentes económicos locais, dotando-os de uma *capacidade endógena de absorção* das vantagens tecnológicas e competitivas internalizadas pelas EMN, de modo a poderem transformar esses desafios e/ou ameaças competitivas em oportunidades de desenvolvimento local.

#### 1.2.4.4. Efeitos sobre a Competitividade

Referenciando Caves<sup>20</sup>, o mesmo autor, afirma ainda, que um dos efeitos *spillovers* resultante da entrada das EMN, prende-se com o facto deste processo impulsionar normalmente, uma melhoria na afectação dos recursos produtivos, **transferindo os factores de produção de actividades de menor produtividade para outras de maior produtividade.**

Na sequência da instalação das multinacionais, as **empresas locais** que concorrem para o mesmo sector, tenderão a **reforçar os seus investimentos em activos**

---

<sup>20</sup> A obra de referência é: Caves, R.E. (1971) – “International Corporations: the Industrial Economics of Foreign Investment”, *Economica*, News series, vol. 38, pp. 149-152.

intangíveis, recorrendo por vezes à importação de novas tecnologias, de modo a fazerem face a essa nova pressão concorrencial<sup>21</sup>, servirá para melhorar a escolha de estratégias no mercado em termos de alocação de recursos, prestação de melhores serviços aos clientes, bem como, na melhoria das condições de trabalho.

Fazendo também recurso a Cantwell, Reis defende três aspectos para a análise dos efeitos de difusão:

1. **Nas indústrias de tecnologia tradicional** onde as empresas nacionais são competitivas, podendo reagir de pronto face à ameaça estrangeira, com a absorção da tecnologia estrangeira e a mobilização de recursos, para concorrer com as EMN's no seu próprio mercado. Deste modo, nos PD's, o processo de concorrência tecnológica entre as empresas estrangeiras e nacionais pode gerar **efeitos recíprocos de *spillovers***;
2. Num contexto em que o **desenvolvimento tecnológico é fraco**, o IDE pode estimular o **desenvolvimento vertical das empresas nacionais**;
3. No caso intermédio onde a **tecnologia nacional é moderadamente desenvolvida**, perante uma evolução dependente do **mercado local protegido**, a presença das empresas estrangeiras possivelmente pode **penalizar a posição que ocupam no mercado**.

Ao contrário do que é defendido no pensamento corrente, a concorrência nem sempre é salutar, nomeadamente, a exercida pelas EMN em relação às empresas locais. Pois, essa concorrência pode não só levar estas últimas à falência, como também, pode levar à redução da capacidade de inovação do país receptor do IDE, se a sua entrada não for regulada de acordo com os interesses e objectivos da economia receptora.

Neste contexto, segundo a revista *Africa Insight*, (2000), cujo tema é: "Improving the FDI Flows To Africa", fazendo jus aos argumentos de Hausmann e Fernández-Arias, **uma parcela elevada de IDE, no total das entradas de capital num país, pode reflectir a fraqueza das suas instituições, ao invés da sua força. Por esta razão, os superiores interesses da nação devem ser preservados em todo o processo de IDE.**

---

<sup>21</sup> Matéria desenvolvida por: Blomstrom, Magnus (1986), "Foreign Investment and Productive Efficiency: the Case of Mexico", *Journal of Industrial Economics*, Vol. 35, n.º 1, Setembro.



#### 1.2.4.5. Efeito da Mobilidade da Força de Trabalho

Numa análise da relação entre o crescimento populacional e a disponibilidade de recursos, Todaro, M.P., *Introdução à Economia*, (1981), afirma que: “*o problema do crescimento populacional não é simplesmente um problema de números. É um problema de bem-estar humano e de “desenvolvimento”... Pois, o mesmo afecta a possibilidade de melhoria dos níveis de vida das pessoas: suas rendas, saúde, educação e bem-estar, e conseqüentemente, a sua auto-estima, respeito, dignidade e liberdade de escolha*”.

Muitos autores, já posicionaram sobre essa relação e as conclusões não foram sempre consensuais, mas numa coisa, todos estão de acordo, sendo o homem o *motor* do desenvolvimento sócio-económico de qualquer Estado, a sua educação representa neste processo, o *combustível* que o faz mover.

Neste contexto, se é certo, que o processo de desenvolvimento é um processo de escolhas múltiplas e complexas, num cenário comum de escassez de recursos, a educação não deveria ser cronicamente *o elo mais fraco*, sob a pena de se hipotecar perpetuamente a esperança de um povo. Pois, no mundo actual, onde a diferença entre as diversas sociedades marca-se mais pela qualidade de que pela quantidade dos seus recursos humanos, é no nível, na capacidade potencial e na dinâmica de desenvolvimento humano de cada país, que encontramos os verdadeiros fundamentos para o seu sucesso e/ou insucesso sócio-económico.

Estes fundamentos se justificam, pelo facto do **ser humano ser dotado de uma capacidade intrínseca de aprendizagem**, capacidade essa, que por estar sujeita aos efeitos de externalidades, pode ser **objecto de incentivo, de programação e de desenvolvimento**, quer através da formação, da aprendizagem por experiência (*learning-by-doing*), quer ainda através da aprendizagem por observação (*learning-by-watching*). É este contagiante processo de criação e multiplicação de *seres pensantes*, que tem constituído ao longo da história da humanidade, a **essência da evolução do homem**, e conseqüentemente, de todo o universo.

Ao nível do sector económico, este fenómeno de contágio também se repete, reflexo da própria dinâmica da sociedade onde os agentes económicos actuam. Ao nível do IDE, um **elemento determinante no processo de difusão da inovação** implementada pelas EMN, é a **força de trabalho**, constituída de quadros técnicos qualificados e não qualificados, pessoal especializado, gestores de top., etc., dado que a



longo prazo, uma vez esta treinada nas filiais dessas empresas, por intermédio da sua mobilidade, poderá ficar disponível no mercado de trabalho para o recrutamento por parte das empresas locais, ou para a criação do seu próprio negócio.

Neste sentido, a mobilidade da força de trabalho constitui assim, um dos principais factores facilitadores de imitações de técnicas e de métodos de gestão trazidos pelas EMN, os quais passam com o tempo a ser do domínio público, podendo assim gerar *spillovers* para a economia receptora. Este fenómeno é particularmente importante nos PVD's, onde estudos apontam no sentido de haver aí, diferentemente dos PD's, uma maior aposta das EMN na formação do que das empresas nacionais, facto que corrobora no sentido de uma maior difusão do *know-how*.

Entretanto, o diferencial que se pode estabelecer a nível salarial entre os dois grupos de empresas, com a instalação das EMN's, pode no entanto funcionar como factor inibidor dessa mobilidade, reflectindo negativamente na captação dos efeitos *spillovers*, por parte das economias domésticas. Por esta razão, estes efeitos são tanto maiores, quanto maior equilíbrio salarial existente entre os dois grupos de proveniência de investimento.

#### Aspectos Relevantes:

Os efeitos *spillovers* constituem em termos práticos, a par das entradas de novos fluxos de capitais e da criação de emprego, os principais benefícios do IDE. Por esta razão, estes efeitos são encarados como sendo a grande oportunidade para que os países receptores, sendo capazes, consigam através do IDE e das EMN que acolhem, levar o desenvolvimento e os novos conhecimentos tecnológicos para junto dos seus agentes económicos: clientes, fornecedores, concorrentes, bem como, mão-de-obra especializada e não qualificada, que num contágio directo ou indirecto com esses "portadores do progresso", se transformam em verdadeiros "difusores da modernidade".

No âmbito desses efeitos, o *spillovers* do acesso aos mercados, por permitir às empresas locais criar activos intangíveis que lhes dão acesso a outros mercados, afigura-se como sendo uma das principais vantagens do IDE na economia dos países receptores.

No entanto, a evidência empírica da difusão de *spillovers* é ambígua. Pois, enquanto que existem autores, que evidenciam que um aumento da presença estrangeira não proporciona qualquer influência positiva no incremento da produtividade doméstica, ou então (no caso deste último), que um aumento nesta mesma presença pode mesmo impedir o incremento na produtividade das empresas domésticas, os



mesmos autores em contextos diferentes e/ou outros autores, evidenciam que a produtividade do trabalho doméstico é influenciada positivamente pela presença estrangeira.

Esta ambiguidade nos desperta para a grande complexidade que envolve a reprodução dos efeitos *spillovers* nas economias domésticas, envolvendo os custos e benefícios a eles associados, causas e efeitos de carácter multi-dimensional. Por esta razão:

- Qualquer resultado que indique a existência de *spillovers* exercida pela Presença Estrangeira, deve ser encarado com muita cautela;
- O conceito de *spillovers* tecnológico é muito vasto e abstracto;
- A relação entre a Presença Estrangeira e a Produtividade é complexa, sendo apenas visível se houver controlo sobre o uso das duas variáveis. Neste sentido, condicionadas pelo desfasamento temporal pressupostamente existente entre os fluxos do IDE e a ocorrência dos seus efeitos, nomeadamente, sobre a produtividade das empresas dos países receptores, as evidências sobre *spillovers* são, em parte por este motivo, relativamente ambíguas, sobretudo quando se estudam países de diferentes níveis de desenvolvimento;
- Em muitos casos não se identifica os efeitos *spillovers*, não porque eles não existam, mas porque essa relação não é linear, i.e., esses efeitos não ocorrem de forma linear com o aumento da Presença Estrangeira, facto que se deve em larga medida, à condição da existência de um *Gap* Tecnológico ser uma condição necessária para a ocorrência de *spillovers*, mas só se esse *Gap* respeitar determinados limites, mais precisamente, se estiver no intervalo [50%, 80%];

A ocorrência de *spillovers* exige ainda como condição necessária para o efeito, a existência de características sectoriais que sejam favoráveis, porque sem isso, não há *Gap* que consiga resistir.



#### 1.2.4.5. O Papel das EMN's e dos Agentes Locais no Processo de Inovação Tecnológica

*Existe uma apreciação intuitiva de que a tecnologia é importante para o crescimento, permitindo afirmar após testes apropriados, que há fortes razões para se considerar que o ritmo e a direcção da inovação tecnológica interagem com factores económicos, associando-se cada vez mais os desempenhos macroeconómicos e a competitividade das empresas aos comportamentos de inovação e às estratégias tecnológicas. Barata, J.M. Monteiro, Estudos da Economia, Vol. XII, N.º2, Jan. - Mar., 1992.*

Este acasalamento entre os factores de ordem micro com os de ordem macroeconómicos, no pressuposto que: existe um mercado potencial favorável à introdução de processos produtivos e de produtos inovadores, potencialidade a níveis técnico e científico para se desenvolver actividades de I&D, bem como, uma capacidade empresarial potencial para garantir um processo de inovação sustentável, torna-se essencial na determinação do impacto da inovação tecnológica no processo de desenvolvimento sócio-económico das economias.

Neste contexto, para garantir um processo de inovação sustentável, torna-se imprescindível o desenvolvimento de um conjunto de actividades, cujos resultados esperados sejam um incremento das acções de invenção, de inovação, e de difusão de inovação, visando uma diminuição de custos de produção, um aumento de produtividade dos factores de produção, um aumento da economia de escala, assim como, uma melhoria dos factores da competitividade a nível intra e intersectoriais.

Para o feito, afigura-se como determinantes a realização de um conjunto de actividades de I&D, nomeadamente, ao nível da investigação fundamental/pura, investigação aplicada, desenvolvimento experimental e doutras actividades científicas e tecnológicas, bem como, das actividades não I&D, nomeadamente, ao nível de marketing, financiamento, aquisição de equipamentos e licenciamento.

As supramencionadas actividades passam necessariamente pela criação de uma capacidade inventiva endógena, onde será salutar que haja uma interacção entre todos os agentes económicos públicos e privados, nacionais e estrangeiros, na qual estaria reservado a cada um desses *agentes de inovação* um papel específico na promoção de um desenvolvimento sócio-económico do país que o acolhe.



Não obstante o reconhecimento quase generalizado de que um dos efeitos mais benéficos que as EMN's e o IDE geram nas economias receptoras, situa-se ao nível do efeito indutor desses elementos no desenvolvimento da capacidade tecnológica dessas economias, a complexidade do processo que envolve estes tipos de fluxo de capitais, não deixa de ser no entanto, extensível ao seu impacto sobre a capacidade tecnológica local. A origem de identidade deste facto é procurada na interligação entre a tecnologia importada e a capacidade local da Investigação e Desenvolvimento (I&D), e também, na difusão da tecnologia importada ou trazida pelas EMN's através dos efeitos *spillovers*.

É nesta complexidade que reside a principal motivação pelo surgimento de duas posições distintas:

1. Assumida por um grupo que defende a **substituibilidade entre a tecnologia importada e as actividades de I&D do país receptor**, pois, entendem que uma importação excessiva de tecnologia pode inibir o desenvolvimento das capacidades tecnológicas locais;
2. Assumida por um outro grupo que defende a **complementaridade tecnológica entre os esforços dirigidos ao desenvolvimento das capacidades tecnológicas locais e a importação tecnológica**, dado que segundo este grupo, a importação tecnológica exige o desenvolvimento de actividades que visam criar a tecnologia local, necessária para absorver e adaptar os conhecimentos adquiridos.

O IDE nesta linha de raciocínio teórico, poderá proporcionar um triplo efeito positivo sobre a produtividade da economia local:

1. Crescimento da produtividade média da economia;
2. Incremento da produtividade das próprias empresas locais através do efeito de disseminação;
3. Crescimento da concorrência no mercado nacional, quer pela via da eliminação das empresas menos eficientes por não sobreviverem a esse crescimento, quer por via da limitação do poder de mercado das empresas nacionais.

São esses efeitos que dão corpo aos chamados **efeitos *spillovers* do IDE** nas economias receptoras conforme a abordagem feita no capítulo anterior, que são avaliados quer através dos **efeitos directos**: aumento da capacidade produtiva das

empresas locais, crescimento do produto, acréscimo das exportações e do emprego; quer através dos efeitos indirectos ou involuntários: aumento da competitividade, mobilidade da mão-de-obra e do efeito demonstração. Os efeitos involuntários, sendo os mais responsáveis pelas performances competitivas das empresas locais, passam assim a ser os mais importantes, dado que os directos por se reflectirem apenas globalmente na economia, dificultam a sua avaliação de forma autónoma e isolada.

Quando uma inovação de produto ou de processo é introduzida no mercado de um país, existe uma tendência para um curso natural de difusão dessa nova tecnologia junto das empresas onde essa tecnologia pode se traduzir em mais-valia para o seu processo produtivo.

Este sistema de difusão que sob a forma de contágio, se encarrega da disseminação tecnológica, tornando assim progressivamente acessível às empresas dos países receptores do IDE, um conjunto de recursos tecnológicos, que embora sendo normalmente oriundo do exterior (tendencialmente PD's, através da acção das suas EMN's), aparece localmente à disponibilidade dos seus novos beneficiários, que desta forma vêem queimadas uma série de etapas no seu percurso tecnológico, dispensando assim, "a necessidade de se voltar a inventar a roda".

Assim, num contexto de proximidade física, cultural, mas acima de tudo tecnológica, as possibilidades de influência unilateral ou multilateral são fortes. Por esta razão, a imitação surge com facilidade, como uma forma de recauchutagem competitiva. Assim, as empresas locais que optarem por esta estratégia de competição, procurarão conduzi-la por intermédio de *learning-by-doing*, o denominado também de **efeito demonstração, a aprendizagem por observação, *learning-by-watching***.

O processo de inovação, desde a invenção até à difusão da inovação, é estruturado sobre um conjunto de actividades cujo desenvolvimento tem a nível económico os seguintes resultados esperados:

1. Diminuição dos custos de produção;
2. Aumento da Produtividade dos factores de produção;
3. Aumento da economia de escala;
4. Melhoria dos factores da competitividade a nível intra e intersectoriais.



Não obstante o facto do progresso tecnológico ter sido caracterizado como sendo o motor do crescimento e do desenvolvimento económicos, o seu efeito no entanto não está isento de riscos que o mesmo pode representar para as economias, mormente, as economias em vias de desenvolvimento que acolhem EMN's, que por vezes, na procura da maximização dos seus proveitos próprios acabam por produzir um conjunto de malefícios na economia local.

No entanto, num mundo globalizado e altamente concorrencial, fugir ao fenómeno da modernização pode significar a *morte do artista*, por esta razão, há que se procurar dotar as economias locais, principalmente as mais frágeis, de uma capacidade social endógena de absorção dos efeitos da inovação, para que as tecnologias que acolhem sejam adequadas e benéficas para o seu respectivo processo de desenvolvimento.

Para este efeito, é imprescindível que as economias receptoras do IDE e das EMN's, tenham uma política favorável à promoção do desenvolvimento dos seus agentes económicos e instituições nacionais, bem como, uma capacidade decisória sobre o perfil desses "agentes de desenvolvimento" que são desejáveis em cada estágio do seu respectivo percurso de desenvolvimento sócio-económico, de modo que o *Gap* tecnológico que as separa das economias de origem desses fluxos de capital, seja o mais adequado, de preferência entre 50 e 80%, de modo a que seja possível transformar as suas fraquezas em verdadeiras oportunidades de desenvolvimento.

### **1.3. As Oportunidades e Ameaças Potenciais Inerentes ao IDE e às EMN's**

Esta é a secção no qual reservamos o espaço para a discussão teórica dos factores inerentes ao processo do IDE e às EMN's, que têm vindo a alimentar esse perfil paradoxal destes dois instrumentos de financiamento do desenvolvimento, fazendo simultaneamente dos mesmos, em contextos temporais e/ou geográficos distintos, elementos de atracção e de repulsa, de amor e de ódio.

Assim sendo, esses vectores de internacionalização económica, que em prol da sustentação de uma tecnologia intensiva em capital, por vezes tiram das economias que as acolhem mais capital do que aquilo que nelas injectam, *foram* encarados durante as décadas de 60 e de 70, como *agências do imperialismo*, com efeitos sócio-económicos nefastos, dado o seu contributo para a transferência de tecnologias e padrões de consumo inadequados à realidade local, principalmente nos Países em Vias



de Desenvolvimento (PVD's), a repressão sobre o desenvolvimento tecnológico e sobre o crescimento das iniciativas empresariais locais, a corrupção da elite local, bem como, o lançamento dos países economicamente mais frágeis no caminho da *dependência capitalista*.

No entanto, com o evoluir do tempo a óptica segundo a qual são vistos o IDE e as MNE's mudou sucessivamente, em consonância com a respectiva conjuntura sócio-económica envolvente, fazendo alternar o seu papel entre *uma doença fatal e a cura para todos os males*.

O subponto em apreço servirá essencialmente para definir os contornos teóricos que justificam o facto de não obstante as críticas supramencionadas, concernentes ao espaço que é reservado ao IDE e às MNE's no processo de desenvolvimento das economias, os mesmos continuarem ainda a jogar um importante papel no estímulo ao crescimento das economias, principalmente dos PVD's, através da transferência de tecnologia moderna, técnicas de produção e competências administrativas, elevação do nível de formação, aumento do acesso à oferta de financiamento internacional e facilidade de acesso ao mercado global, proporcionando-as uma maior capacidade competitiva e de transposição dos obstáculos inerentes ao fenómeno da globalização.

O Investimento Directo Estrangeiro e as Empresas Multinacionais, por terem vindo crescentemente a jogar um importante papel no estímulo ao crescimento das economias, mormente dos PVD's, através da transferência de tecnologia moderna, técnicas eficientes de produção, competências administrativas, elevação do nível de formação, aumento do acesso à oferta de financiamento internacional e facilidade de acesso ao mercado global, têm paulatinamente conquistado um espaço privilegiado no processo de desenvolvimento das economias.

O destacado estatuto conseguido por estes dois instrumentos de financiamento junto de uma larga maioria das economias mundiais, tem origem no pressuposto básico, de que os mesmos podem-nas proporcionar, uma maior capacidade competitiva condutora na sua transposição dos obstáculos inerentes ao fenómeno da globalização.

No entanto, com o evoluir do tempo a óptica segundo a qual são vistos o IDE e as MNE's mudou sucessivamente, em consonância com a respectiva conjuntura sócio-económica envolvente, fazendo alternar o seu papel entre *uma doença fatal e a cura para todos os males*.

### 1.3.1. Oportunidades Potenciais

A teoria e os estudos económicos apontam o IDE como sendo uma oportunidade privilegiada para o desenvolvimento sócio-económico dos países envolvidos, receptores e investidores, pelos seguintes argumentos:

Segundo Andrew Mold (2001), citando Feldstein, a circulação de capitais sem restrições oferece as seguintes vantagens:

- Reduz o risco enfrentado pelos detentores de capital, permitindo-lhes diversificar os seus empréstimos e o seu investimento;
- Pode contribuir para a propagação de boas práticas de governação empresarial, regras de auditoria e tradições legais;
- Limita a capacidade dos governos de seguirem más políticas.

A estas vantagens, que em princípio se aplicam a todos os tipos de entrada de capital privado, em referência a Feldstein, Razin e Sadka, o mesmo autor ainda acrescenta outros ganhos que o IDE proporciona aos países receptores, nomeadamente:

- Transferência de tecnologia;
- Possibilidade de promoção da concorrência no mercado interno;
- Contribuição para o desenvolvimento do capital humano do país, através da formação dos trabalhadores;
- Lucros gerados que contribuem para o aumento das receitas fiscais (embora os países frequentemente prefiram abdicar de parte destas receitas fiscais e desçam as taxas de imposto das empresas como forma de captar o investimento).

Segundo a revista *Africa Insight*, (2000), cujo tema é: *Improving the FDI Flows To Africa*, um estudo realizado por Bosworth and Collins em 1999, sobre o efeito da entrada de capitais no investimento interno de 58 países em desenvolvimento, no período de 1975 a 1995, chega à conclusão que o aumento de 1 dólar na entrada de capitais está associado a um aumento no investimento interno de 50 cêntimos (tanto o investimento interno como a entrada de capitais são expressos em percentagens do PIB).

Associado ao IDE em determinadas circunstâncias aparecem os efeitos *spillovers*, mas para o efeito, é necessário que haja uma *capacidade social de absorção* dos benefícios deste tipo de investimento, uma das principais condições para a ocorrência de efeitos *spillovers*, como ficou demonstrado no capítulo 2. Este argumento



vem de encontro à posição de alguns autores, nomeadamente, **Borensztein, De Gregorio e Lee**<sup>22</sup>, que defendem que: *o IDE aumenta o crescimento económico, quando o nível de educação no país receptor - medida da capacidade de absorção do país, for elevado.*

Os países na sua grande maioria, nomeadamente, os PVD's, esforçam-se para atrair o IDE, através de atribuições de subsídios e de outros benefícios fiscais, na convicção de que o mesmo proporciona-lhes os seguintes benefícios: Acréscimo no nível da FBCF, penetração no mercado externo, promoção das exportação e do comércio externo, maior abastecimento das necessidades do mercado com a oferta doméstica e suporte industrial, transferência tecnológica, difusão das práticas mais eficientes de produção, *standard* de trabalho, protecção ambiental, bem como, crescimento da competitividade e eficiência das empresas nacionais.

Neste sentido, **Andrew Mold (2001)**, no seu documento de trabalho, não obstante o facto de considerar que o IDE pode constituir sérios riscos para as economias locais, como iremos analisar em detalhe no ponto seguinte, o mesmo considera que os fluxos privados constituem actualmente os principais meios de desenvolvimento dos PVD's, ocupando o IDE no seio desses fluxos, ocupa uma posição privilegiada.

Segundo este autor, as razões que sustentam essa posição prendem-se com as vantagens inerentes à implantação das EMN, vantagens essas, que podem ser resumidas no seguinte:

1. Ajuda ao crescimento rápido do sector industrial dos PVD's, o que corresponde a uma primeira via para a industrialização. No entanto, segundo para este autor, o ideal para um país é ter uma base empresarial nacional sólida e, as EMN aparecerem apenas como complemento ou alternativa;
2. Disponibilização de conhecimento e tecnologia, o que constitui o seu ponto mais forte, desde que os mesmos sejam adequados ao nível de desenvolvimento local;
3. Geração de empregos directos e indirectos;
4. Abertura do acesso aos mercados mundiais;
5. Estabilidade dos fluxos de capital que caracteriza o IDE, diferente dos outros fluxos financeiros internacionais;

---

<sup>22</sup> Autores citados por César Reis, tendo como referência as seguintes obras fundadoras: 1. **Borensztein E., Gregorio, J. D. And Lee, J-W. (1998)**, "How Does Direct Investment Affect Economic Growth", *Journal of International Economics* 45: 115-35.



6. Ausência do risco para os países acolhedores;
7. Apoio no equilíbrio da BP;
8. Aumento da competitividade interna e da competitividade do país no mercado internacional.

Neste mundo cada vez mais interdependente e competitivo, existe uma consciência cada vez mais universal, de que por um lado, o crescimento económico sustentado somente será conseguido se as firmas começarem a pensar globalmente e a agir localmente, e por outro, que existe uma correlação directa entre a competitividade da empresa e a do país que a acolhe. Desta forma, os países potencialmente candidatos à captação do IDE, são levados a entrar numa corrida, onde o factor determinante do sucesso ou insucesso relativo, é a capacidade competitiva de cada estado.

Segundo a supramencionada revista, Hausmann e Fernández-Arias, sugerem, *que se os países se concentrarem em melhorar o ambiente do investimento e o funcionamento dos mercados, é provável que sejam recompensados com aumentos de investimentos globalmente eficientes e com mais entradas de capitais.*

Neste sentido, para uma materialização efectiva da atracção do IDE, é necessário que cada estado desenvolva internamente um conjunto de medidas e políticas que resulte num reforço inequívoco da respectiva capacidade competitiva e promova os factores reais de atracção do IDE. A saber:

- Promoção da estabilidade política e económica;
- Elevação dos níveis de educação e de formação técnica;
- Elevação dos níveis de produtividade;
- Promoção de um ambiente laboral com um *standard* mínimo;
- Promoção de investimentos;
- Parceria entre os sectores público e privado para a edificação da capacidade industrial local;
- Colaboração entre as empresas estrangeiras e locais;
- Institucionalização de efectiva política competitiva;
- Melhoria das infra-estruturas;
- Garantia de custos efectivos de trabalho;
- Diminuição dos obstáculos burocráticos;

- Regulamentação do sistema de fusões e aquisições;
- Desincentivo a uma competição inter-regional;
- Luta contra o crime e a corrupção.

Neste esforço de captação do IDE é necessário que os países, principalmente os PVD's, minimizem os factores de "inibição" seguidamente discriminados, que em contraposição aos primeiros, limitam o impacto das medidas e políticas referenciadas:

- Poucas iniciativas de privatização;
- O sector financeiro e bancário subdesenvolvido;
- Potenciais empresários com pouca técnica de negócios/ ausência de um espírito empresarial;
- Informação estatística inadequada;
- Baixo nível de formação e de produtividade.

Uma vez garantida a materialização dos factores de atracção e corrigidos os factores de inibição do IDE, existe um conjunto de aspectos políticos, económicos e socioculturais, seguidamente discriminados, cuja observância se torna imprescindível na determinação da *vantagem competitiva* individual e/ou regional:

- Paz e segurança internas;
- Mercado de bens e serviços com uma dimensão adequada;
- Abertura para uma economia de mercado;
- Custos de oportunidade de produção competitivos;
- Desenvolvimento dos mercados de capitais;
- Disponibilidade de recursos e dos activos;
- Boas infra-estruturas.

Os factores supramencionados concorrem logicamente para a elevação competitiva do país, e consequentemente, das empresas aí instaladas, criando assim, as bases indispensáveis para que o IDE possa desempenhar com êxito o seu papel de impulsionador do desenvolvimento.

### 1.3.2. Ameaças Potenciais

Apesar das vantagens da livre circulação de capitais, a sabedoria convencional do momento parece ser a de que alguns tipos de fluxo de capitais são portadores de riscos acrescidos para os países receptores, nomeadamente, os fluxos de dívida internacional, em particular a variedade de curto prazo. Este tipo de fluxo é guiado por considerações especulativas baseadas nos diferenciais da taxa de juro e nas expectativas da taxa de câmbio. O seu movimento é frequentemente resultado de distorções e, ao contrário do IDE, é o primeiro a “correr para a saída” em tempos de crise.

Deste modo, tanto a teoria económica como a evidência empírica sugerem o IDE como *proporcionador* de um impacto benéfico no desenvolvimento do país receptor. No entanto, estudos recentes apontam riscos potenciais, riscos esses, que serão objecto do nosso estudo ao longo deste sub-capítulo.

*Uma parcela elevada de IDE, no total das entradas de capital num país pode reflectir a fraqueza das suas instituições, ao invés da sua força, Hausmann e Fernández-Arias (Africa Insight, 2000).*

Estes autores observam que a parcela do IDE no total das entradas de capital, é maior nos países em risco, assim como, em países onde a qualidade das instituições é menor.

Esta evidência pode ser explicada pelo facto de, em contextos de países onde os mercados são inexistentes ou insuficientes, os investidores externos preferirem operar directamente em vez de se apoiarem nos mercados financeiros locais, nos fornecedores ou em acordos legais.

O IDE é não só uma transferência de posse dos residentes internos para os residentes estrangeiros, mas também um mecanismo que torna possível aos investidores estrangeiros exercerem a gestão e o controlo de firmas locais - ou seja, trata-se de um mecanismo de governação empresarial. Esta transferência de controlo pode nem sempre ser benéfica para o país receptor. Pois, muitas vezes ela ocorre *num* contexto de crise, o que nos leva a questionar se: esta transferência associada à posse privada será apropriada nestas circunstâncias, ou se as situações de *fire sales* de firmas nacionais e dos seus activos não representam para os países, um fardo ainda maior e acima do custo da própria crise.

Através do IDE, os investidores estrangeiros têm acesso à informação interna crucial sobre a produtividade das firmas que controlam. A posse desta informação dá-



lhes uma vantagem sobre os aforradores internos *mal informados*, cuja compra de acções de firmas nacionais não envolve o controlo. Ao tirar vantagem desta informação superior, os investidores externos tendem a manter as firmas de alta produtividade sobre a sua posse e controlo e venderem as firmas de baixa produtividade aos aforradores mal informados.

Adicionado a outros problemas de selecção adversa, este processo pode levar a um sobre-investimento por parte de investidores estrangeiros. Uma empresa quando investe directamente no exterior aproveita, muitas vezes, a oportunidade criada por esse investimento para contrair empréstimos no país de acolhimento, utilizando depois esses escassos recursos para investir noutras partes do mundo, aumentando assim o “lucro” potencial dos seus investimentos. Nestes casos o IDE, gera um “efeito de alavanca” sobre os lucros da empresa, limitando assim os *seus benefícios*.

Não obstante a estabilidade que caracteriza o IDE, ele pode ser desviado através de transacções financeiras e comerciais. Por exemplo, a subsidiária estrangeira pode pedir emprestado contra uma colateral internamente e depois emprestar o dinheiro à empresa mãe. Uma vez que parte significativa do IDE constitui dívida inter-empresas, a empresa mãe pode rapidamente reclamá-lo. Este desvio pode também ter lugar através da sub-facturação nas transacções intra-grupo.

Para **Andrew Mold**, os fluxos privados, principalmente o IDE, apesar de constituírem actualmente os principais meios de desenvolvimento dos PVD's, não proporcionam para estes apenas vantagens, mas também, se apresentam para esses mesmos países sob a forma de ameaças, as quais podem ser resumidas no seguinte:

1. As EMN consomem uma quantidade excessiva do aforro local;
2. As EMN dominam a indústria local com o seu poder e superioridade, e conseqüentemente, com a elevação da competência, podem acabar com a indústria local;
3. As EMN não beneficiam a economia receptora porque retêm a maior parte dos benefícios que geram;
4. As EMN controlam a extracção dos recursos naturais;
5. As EMN fazem campanhas publicitárias e de marketing que não se dirigem às necessidades da população local;
6. Com uma estrutura produtiva intensiva em capital, as EMN são pouco geradoras de emprego;

7. As EMN aproveitam da debilidade da legislação ambiental local, para não exercerem um controlo eficaz sobre a poluição que geram;
8. As EMN aproveitam a transferência de preços para evitar o pagamento de impostos, utilizando para o efeito a mobilização dos lucros entre as suas filiais;
9. No sector agrícola, as EMN utilizam uma vasta área de terrenos para cultivar produtos de luxo para os países ricos.

Um outro aspecto de fragilidade apontado ao IDE, prende-se com o facto de quando o mesmo tiver por objectivo “servir” os mercados internos, protegidos por tarifas elevadas ou por barreiras não tarifárias, poder não ser benéfico para o país de acolhimento, uma vez que poderá reforçar os esforços de pressão para perpetuar a má afectação dos recursos, o que poderá também significar uma perda de concorrência interna devido às aquisições externas que levariam a uma consolidação dos produtores domésticos.

## Síntese

Ao longo do presente capítulo ficou bem patente, que não obstante a uma luta sem tréguas para a atracção do IDE, pois, este continua a ser um catalisador de desenvolvimento de grande parte dos países, principalmente, os que detêm uma capacidade deficitária de financiamento do seu desenvolvimento, este fluxo de desenvolvimento comporta também sérios riscos para o desenvolvimento das economias que o acolhe.

Para a minimização desses riscos e a maximização dos benefícios do IDE, é indispensável que as economias locais apresentem as seguintes características:

- ⇒ Uma grande *capacidade social de absorção*;
- ⇒ Instituições fortes, capazes de direccionar o IDE para o encontro dos objectivos da economia local.

Embora a relevância empírica de algumas fontes de risco associadas ao IDE continue ainda por demonstrar, parece-nos importante que elas sejam levadas em consideração quando se analisam os efeitos do IDE.

No entanto, num contexto em que os riscos do IDE são minimizados, havendo em paralelo uma aposta no desenvolvimento das iniciativas empresariais locais, então, o IDE pode afigurar-se como um importante vector de desenvolvimento sócio-económico das economias domésticas.



## Capítulo 2 – ANÁLISE EMPÍRICA DOS FLUXOS do IDE

### Introdução

As décadas de 70 e 80 foram marcadas por uma tendência para uma parte significativa dos países, em especial dos PVD's, utilizar de forma excessiva o recurso à Ajuda Pública ao Desenvolvimento (APD) e aos empréstimos internacionais, como forma primária de dar cobertura às respectivas necessidades crescentes de financiamento. Tal recurso, para além de reflectir uma estratégia de política económica nem sempre consensualmente aconselhável, reflectia por outro lado, em relação aos referidos países, um perfil que espelhava alguma debilidade económico-financeira, factores que cumulativamente vieram a culminar numa crise de endividamento internacional, fazendo perigar todo o sistema de financiamento internacional.

Neste contexto, perante a necessidade emergente da identificação de um meio de financiamento internacional, que além de ter potencialidade para vir complementar o sistema tradicional de financiamento ora ameaçado, pudesse também, paulatinamente servir de alternativa privilegiada ao referido sistema, é que surgiu durante a década de 90, à emergência do IDE como um novo fenómeno económico, merecedor de um estatuto privilegiado, como sendo *o grande catalisador do desenvolvimento das economias*.

Deste modo, no âmbito desta nova configuração financeira internacional, como teremos a oportunidade de observar nas secções seguintes, o IDE passou assim, a constituir no período de 1985-95, ONU, *World Investment Report*, 1999, um dos mais importantes instrumentos da economia internacional, factor cada vez mais determinante no desenvolvimento económico e na reestruturação industrial dos países em desenvolvimento, em particular dos países africanos.

O IDE, ao contrário de outros fluxos de capital privado, nomeadamente, do investimento de carteira e dos fluxos de dívida, provou ser resistente durante as crises financeiras (crise financeira global de 1997-98, crise mexicana de 1994-95 e a crise da dívida latino-americana nos anos 80), característica esta, que pode ter levado muitos países em desenvolvimento, a favorecer o IDE em detrimento de outros fluxos de capitais privados.



No entanto, não obstante esse favorecimento explícito em relação ao IDE, uma questão pertinente se coloca: Terá esta preferência tido suporte no contexto universal, numa prova inequívoca, de que o IDE pelos seus efeitos directos e involuntários, é de facto o instrumento ideal e incontornável no financiamento do desenvolvimento?

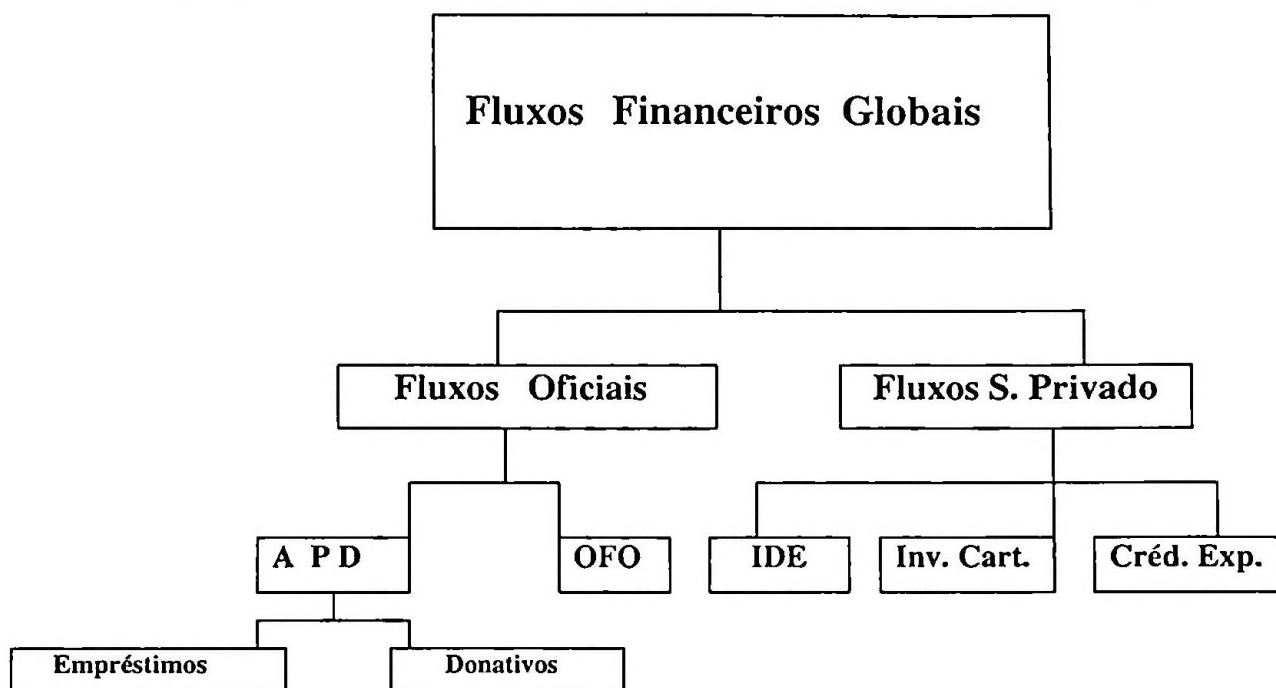
É no intuito de conseguirmos encontrar respostas para esta e outras questões, que vamos procurar no decorrer desta segunda parte do presente trabalho, fazer uma abordagem sucinta das grandes tendências do fluxo do IDE no mundo, através de análise de trabalhos empíricos recentes, bem como, de experiências e perspectivas relevantes em algumas regiões do globo, de modo a evidenciar o verdadeiro e diferenciado impacto do IDE no investimento e no crescimento dos países em geral, com um enfoque particular para os PVD's.

## **2.1. A Tendência Global dos Fluxos do IDE**

Antes de entrarmos concretamente na análise de dados referentes aos fluxos de APD, entendemos ser melhor, apresentarmos as principais características que distinguem os diferentes elementos constituintes dos Fluxos Financeiros Globais (FFG). Os FFG dividem-se em Fluxos Oficiais e Fluxos Provenientes do Sector Privado. Os Fluxos Oficiais são compostos pela APD e Outros Fluxos Oficiais (OFO). Especificando:

- APD – recursos financeiros provenientes de Entidades Oficiais do Estado de países doadores directamente (bilateral) ou através de organizações internacionais (multilateral), em condições vantajosas (bonificação dos juros do mercado maior ou igual a 25%), cujo objectivo seja a promoção do desenvolvimento e o aumento do nível de vida nos Países em Vias de Desenvolvimento (PVD's).
  - A APD agrega ainda os Empréstimos e Donativos.
- Outros Fluxos Oficiais – recursos financeiros provenientes de entidades oficiais, cujas condições sejam menos favoráveis ou tenham objectivos diferentes da APD.

Os Fluxos provenientes do Sector Privado consistem em: Investimento Directo Estrangeiro (IDE), Investimentos em carteira (com um carácter de mais curto prazo) e Créditos para Exportações. O diagrama seguinte permite melhor visualizar o exposto:



Constitui nosso entendimento, que os fluxos financeiros globais têm origem num GAP. Pois, tal como acontece a nível micro, onde o equilíbrio no *GAP* existente entre os agentes aforradores (com capacidade de financiamento) e os agentes investidores (com necessidade de financiamento) é naturalmente estabelecido através do Sistema Financeiro, a nível global os mecanismos básicos do sistema funcionam na sua essência.

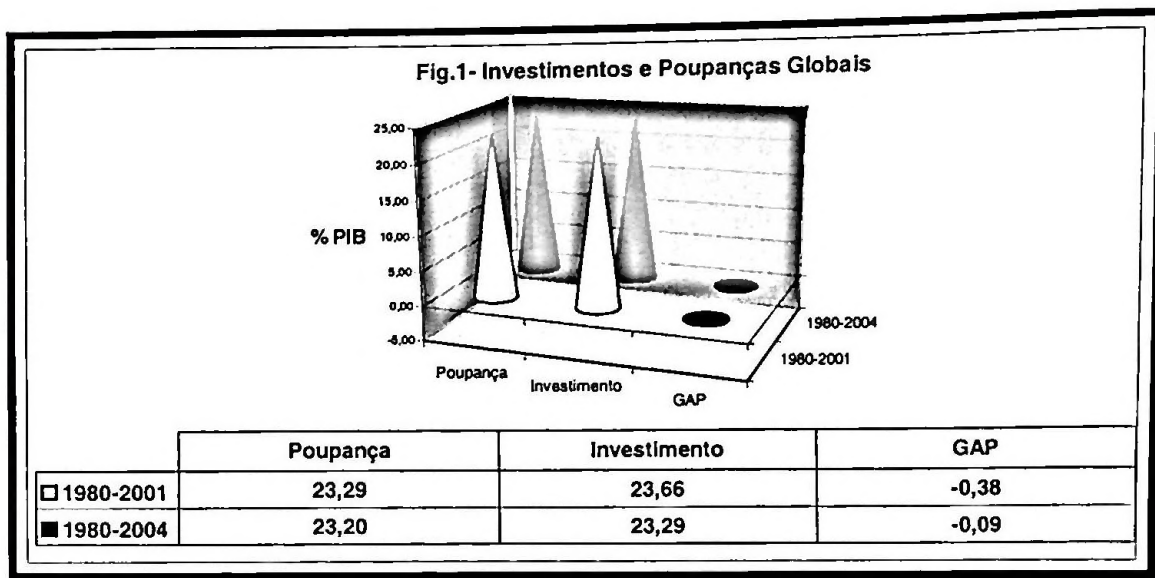
A este nível, os Estados financeiramente deficitários / investidores, encontram na mobilidade internacional de capital, nomeadamente, no IDE<sup>23</sup>, uma solução eficaz para fazer face ao desafio que sempre constitui o financiamento do desenvolvimento, equilibrando por esta via, o *GAP* existente entre a sua capacidade de poupança e a respectiva necessidade de investimento.

Neste contexto, o IDE tem vindo a ver o seu papel reforçado no processo de desenvolvimento dos países em quase todas as latitudes. As abordagens seguintes reflectirão essa importância crescente deste tipo de fluxo de capital no supramencionado processo.

---

<sup>23</sup> Corresponde aqui a poupança feita numa economia alheia.

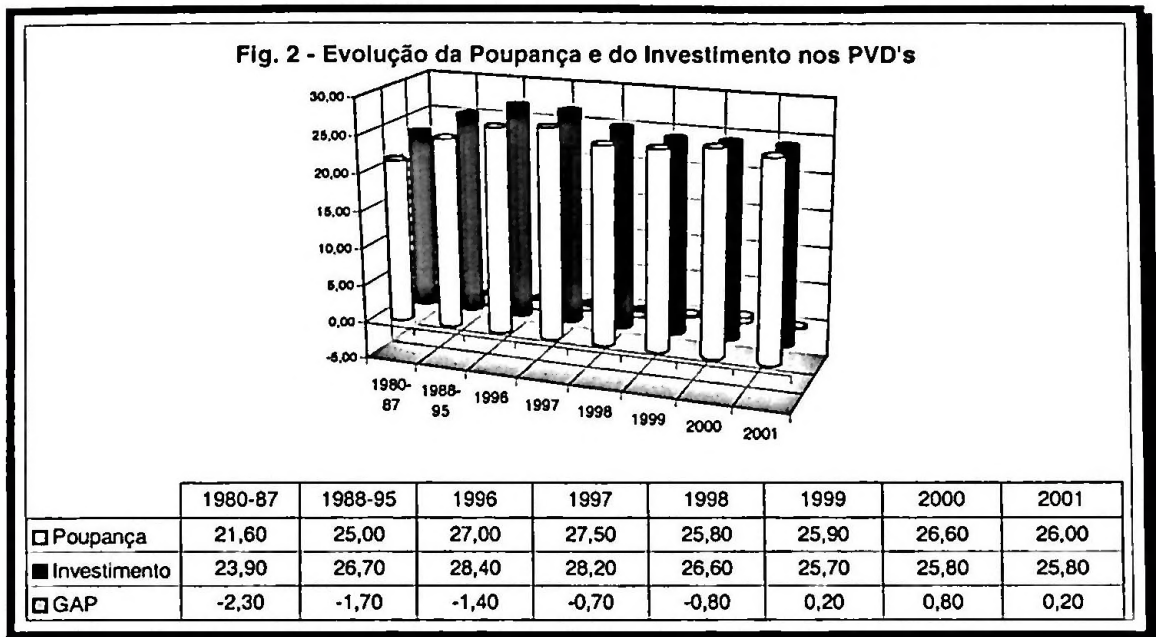




Fonte: ONU, World Investment Report

O gráfico da fig. 1 ilustra bem, que a tendência para as necessidades de investimento superarem a respectiva capacidade de poupança, não é uma característica exclusiva dos PVD's, mas sim, que ela é uma característica comum a países estabelecidos a níveis diferenciados de desenvolvimento, bem como, do espaço geográfico, constituindo assim, uma tendência global. Neste contexto, sobram apenas alguns países com o benefício de gozo efectivo de uma capacidade superavitária de financiamento do seu respectivo processo de desenvolvimento e ainda de terceiros.

Esta tendência individual acaba também por se reflectir a nível global, onde o equilíbrio entre as necessidades de investimento e a capacidade de poupança globais não foi um objectivo possível durante o período de 1980 a 1998. Com um *GAP* global variável entre os (- 0,9) e os (- 0,4%) do PIB, durante quase duas décadas, só a partir do ano de 1999, se conseguiu estabelecer um certo equilíbrio entre os dois agregados económicos.

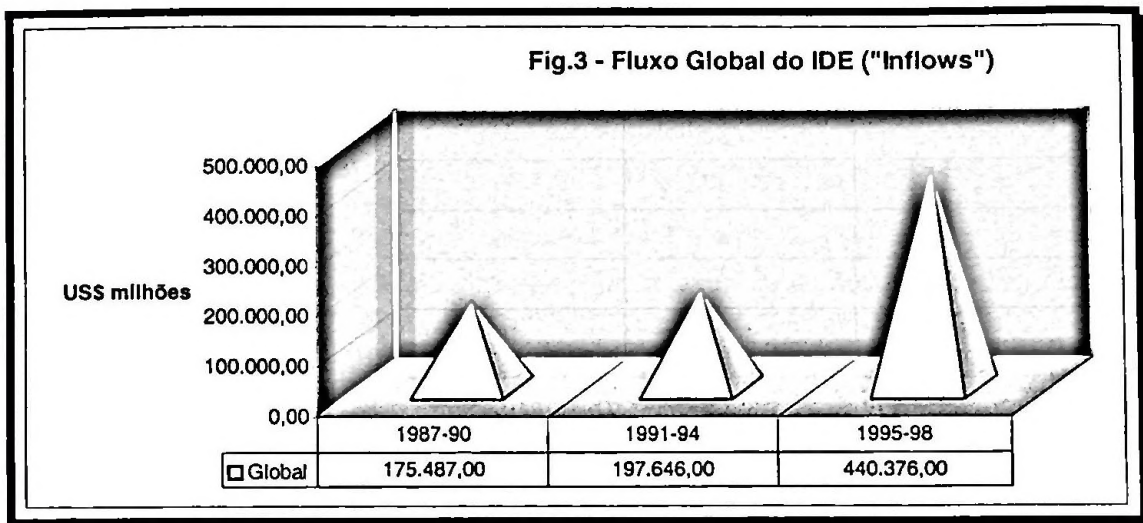


Fonte: ONU, World Investment Report

Para o desequilíbrio em referência, muito contribuíram os PD's com um GAP médio no período em referência de (- 0,31%) do PIB, entre os quais os EUA (-2,24%) e os países do Ocidente (-2,80%), bem como, os PVD's (-0,71), nomeadamente, os países da África (-2,91%), como os principais contribuintes.

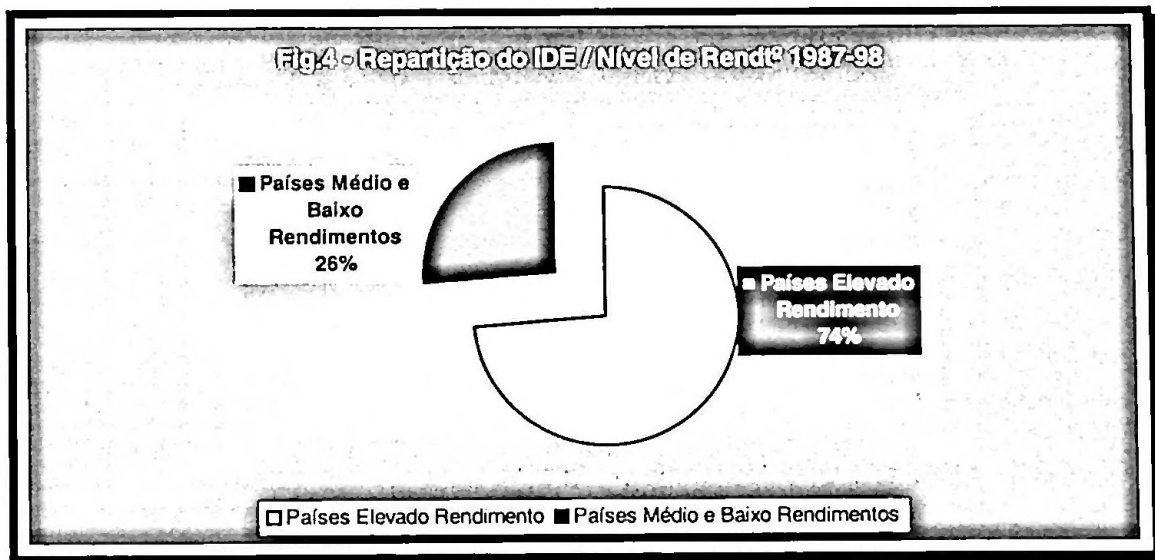
O IDE aparece assim, como uma das soluções naturais, para num contexto de livre circulação de capitais no cenário internacional, poder por um lado, levar recursos junto daqueles que deles precisam para que possam materializar de forma planeada o seu processo de desenvolvimento, e por outro, numa procura de afectações mais eficientes dos recursos disponíveis, proporcionar aos países detentores de um excesso de liquidez, uma maior remuneração pelo capital que estiverem dispostos a colocar à disposição do desenvolvimento alheio.

É nesta perspectiva duplamente vantajosa, que o IDE tem insurgido em quase todas as posições geográficas, como catalisador do desenvolvimento económico, em particular nos PVD's, onde perante um tecido empresarial local financeiramente débil, um sistema financeiro desestruturado e ineficiente e um mercado de capitais praticamente inexistente, este fluxo de capital tem permitido que muitos desses países tenham transformado círculos viciosos de pobreza, em círculos virtuosos de desenvolvimento, cimentados numa emergência sólida da competitividade das suas empresas, e por inerência, da sua própria competitividade económica.



Fonte: Past Experience and Perspectives for FDI in Nigeria, by Dr. Andrew Mold

O gráfico anterior vem confirmar a ascendência contínua do papel do IDE no processo de desenvolvimento anteriormente anunciado. Pois, ao analisar a evolução dos fluxos financeiros que sob a forma de IDE, deram origem ao reforço da capacidade produtiva, verificamos que num período de aproximadamente 12 anos, o volume de investimentos canalizados para além-fronteiras, praticamente triplicou, evidenciando deste modo, a dinâmica crescente dos fenómenos da internacionalização das economias e da globalização no seu sentido mais lato.



Fonte: ONU, World Investment Report

Os fluxos de IDE por reflectirem implicitamente a capacidade competitiva dos países para a sua atracção, os mesmos não são uniformemente repartidos entre todos, a fig. 4 é disso exemplo. Numa análise mais detalhada da realidade reflectida neste



gráfico, podemos constatar, que do total dos fluxos do IDE, que foi entre 1987 e 1998, canalizado para as diferentes economias, cerca de 74% tiveram como destino privilegiado os PD's, sobrando apenas a parte remanescente, na ordem de 26%, para apoiar o processo de financiamento do desenvolvimento dos PVD's.

Tendo em atenção que o nosso objecto de estudo se centra sobre a realidade cabo-verdiana, realidade essa, pertencente a um país que visa ainda confirmar o seu salto definitivo de um PMA - País Menos Avançado, para um PDM - País de Desenvolvimento Médio, sendo também simultaneamente uma PEI – Pequena Economia Insular e com a particularidade ainda de ser Arquipelágico, vamos, dado às restrições quanto à dimensão e abrangência de uma tese de Mestrado, cingir a nossa análise no concernente ao influxo do IDE ao nível dessa realidade.

## Síntese do Capítulo

A estratégia de atracção do IDE, como via eficaz para o crescimento não produz, efeitos uniformes e padronizados. Coexistem países que pelas suas características e performances políticas, económicas, sociais e culturais, conseguem ganhar vantagem, captando uma fatia significativa do total desses fluxos de capital e outros que não.

Da análise dos diferentes documentos bibliográficos, ficou também assente, que os benefícios que os países retiram do IDE que acolhem, constituem um produto da conjugação de uma série de factores de carácter multifacetado, não estando directamente correlacionados com o volume do mesmo.

A razão do fracasso do IDE nalguns PVD's, nomeadamente em África, não tem só a ver com factores de ordem política e económica, que são considerados como os factores internos do fracasso desses países, mas também em larga medida, com estereótipos que foram sendo criados à volta da imagem deste continente e que este acabou por interiorizar.

O desafio é: equacionar as técnicas precisas para combater aos diversos preconceitos com os factores de ordem interna e externa, de modo a que África seja competitiva a curto prazo e viável a médio e longo prazos.

Reconhecendo que o IDE pode contribuir para o crescimento económico, todos os governos desejam atrai-lo, particularmente o dos PVD's, de modo a minimizar o seu esforço para um rápido desenvolvimento. O facto é que o mercado mundial para este investimento é altamente competitivo e com as políticas liberais comuns, bem como, a descoberta de novos factores de competitividade internacional, os PVD's perderam algum do seu tradicional poder para atrai-lo, assim, estão a ser feitos esforços no sentido de o facilitarem.

O desafio é com as estratégias empresariais, desenvolver uma combinação gradual e coerente dos factores determinantes na escolha dos países receptores do IDE, visando a promoção das vantagens comparativas, que cada país pode oferecer ao seu potencial investidor.

Os países devem adoptar a política de atracção do IDE e das EMN como um complemento de uma política de promoção do empresariado nacional e do fomento das iniciativas empreendedoras locais, com base num reforço da sua capacidade institucional e da regulamentação económica dos países. Devendo assim os países em

desenvolvimento focalizarem-se na melhoria do clima de investimento para todos os tipos de capital, tanto interno como externo;

Apesar de alguns autores, considerarem que é perigoso um país passar do sector primário para a terceirização da sua economia sem passar por um reforço do seu tecido industrial, devendo o IDE por isso proporcionar um reforço desse tecido, nós entendemos que os efeitos do IDE a nível sectorial, não devem ser restringidos à mera dimensão do sector industrial, mas sim, que deverão atingir todos os sectores onde o país acolhedor dispõe de alguma vantagem competitiva;

O IDE é uma condição necessária, mas nunca uma condição suficiente para o desenvolvimento sócio-económico, este factor pode tanto ser uma doença fatal como uma cura para todos os males, dependendo do diagnóstico, da terapia e do acompanhamento médico.

Não existe uma relação de causa-efeito entre o IDE e o crescimento, a solução é uma aposta na política de *boa governação* local, assente nos seguintes vectores:

- Investimento na educação/formação e valorização dos recursos humanos;
- Promoção do investimento no sector estratégico.

Uma vez minimizados os constrangimentos operacionais e maximizadas as vantagens potenciais do IDE, este surgirá como uma verdadeira solução, eficaz e credível, para os países que dele precisam para solucionar o incontornável problema de financiamento do desenvolvimento. Sendo esta uma difícil tarefa, todos terão que ter nela uma participação activa, transformando as ameaças em desafios aliciantes, para que possam em conjunto compartilhar justamente as oportunidades de desenvolvimento.

Cabo Verde estando numa zona posta quase à margem dos fluxos internacionais do IDE, deve fazer um redobrado esforço para fugir a esta tendência e ao destino que foi pré-determinado para a sua zona de inserção, porque existem factores de inibição do IDE que são comuns a quase toda a região, tais como: um fraco desenvolvimento dos recursos tecnológicos, humanos e financeiros, exiguidade do mercado, por vezes de ordem quantitativa, por vezes de ordem qualitativa. No entanto, Cabo Verde, como iremos ver no capítulo seguinte, possui especificidades próprias, como a “boa governação” e um bom ambiente socioeconómico e político-cultural, que constituem vantagens competitivas, que em semelhança das Ilhas Maurícias, podem ser aproveitadas para o transformar num caso de sucesso como destinatário do IDE.



**Parte II – Estudo de Caso: Experiência e  
Perspectivas do IDE em Cabo Verde**



### Capítulo 3 – UMA AVALIAÇÃO DO IDE EM CABO VERDE

#### Introdução

Enfrentando cronicamente uma precária condição de sobrevivência, Cabo Verde apostou ao longo da sua história recente como estado soberano, toda a sua *energia*, na oferta do melhor acolhimento possível e na gestão criteriosa do abraço de solidariedade que ainda lhe é dado pela Comunidade internacional, em particular pela EU e os respectivos membros.

No entanto, consciente que a condição de dependência da ajuda alheia, mesmo que essa ajuda seja proveniente dos nossos melhores amigos, ela nunca nos transmite uma posição confortável, e nem tão pouco, ela pode ser perpétua, face à dinâmica que tem vindo a verificar-se na conjuntura internacional, em termos de relações de força e de políticas geo-estratégicas, Cabo Verde, ao longo da última década, tem vindo a fazer um incomensurável esforço no sentido de descobrir um novo instrumento, que sem comprometer os seus objectivos de desenvolvimento, pudesse paulatinamente substituir a APD – Ajuda Pública ao Desenvolvimento.

Neste contexto, no último modelo de desenvolvimento nacional implementado pelo anterior Governo<sup>24</sup>, o IDE foi eleito como sendo esse instrumento catalisador de um desenvolvimento auto-sustentável para estes *dez grãosinhos de terra espalhados no Atlântico*, de modo a se poder dar continuidade ao trabalho em curso, no sentido da transformação da experiência cabo-verdiana num caso paradigmático no contexto universal, dando assim sustento ao fenómeno já apelidado por muitos (às vezes comandados pela emoção), de *milagre cabo-verdiano*.

O actual capítulo do presente trabalho, sem ter a pretensão de desvendar o hipotético *milagre*, vai procurar ao longo das próximas secções, analisar em que medida o IDE está em condições de assumir o papel cimeiro no financiamento do desenvolvimento de Cabo Verde, e de com este estatuto, contribuir efectivamente para o *take off* do Arquipélago, rumo a um desenvolvimento auto-sustentado, abrindo assim, um novo horizonte e uma nova esperança para o seu povo e para a geração vindoura.

Para o efeito, iremos no âmbito da nossa investigação, analisar os fluxos de entrada do IDE em Cabo Verde no período de 1991 a 2002, compará-los com os da APD e Outros Fluxos Financeiros Internacionais, analisar a qualidade das políticas

---

<sup>24</sup> O Governo do MPD adoptou essa estratégia, no entanto, parece que pelo menos em termos de filosofia, a mesma não constitui alvo de grandes contestações por parte do actual Governo sustentado pelo PAICV).

direccionadas para a captação do IDE vs. promoção do empresariado nacional. Iremos ainda através de um inquérito por questionário, analisar os factores de atractividade de Cabo Verde como destino do IDE, bem como, o grau de satisfação dos investidores e as suas relações com os operadores locais.

### **3.1. Analise do Peso IDE no Contexto do Financiamento Externo Cabo-verdiano**

#### **3.1.1. Caracterização Socioeconómica do País**

Pertencendo a um grupo de 31 países, designado por Pequenas Economias Insulares (PEI), Cabo Verde apresenta ainda associadas às características intrínsecas a este grupo de países, um conjunto de outras de ordem geo-morfológica, tal como, a arquipelagem e uma influência meteorológica rara, bem como, as exiguidades territorial e de recursos (naturais, financeiros e humanos), características estas que por serem cumulativamente raras, despertaram junto da Comunidade Internacional, uma atenção especial em relação ao complexo processo de desenvolvimento que envolve este país em particular.

Tendo ascendido à independência num contexto internacional marcado pela guerra-fria e desfrutando de uma posição geo-estrategicamente influente, os seus dirigentes, sábia e atempadamente, se aperceberam que era na equidistância entre as duas super potências e com o estatuto de país não alinhado, que residia a solução para Cabo Verde. Após ter assistido de forma impotente à partida de um número significativo dos seus filhos (por vezes os seus “melhores filhos”), Cabo Verde ganhou a consciência que a independência e o desenvolvimento sócio-económicos não se conquistam por decreto, mas sim, pelo aproveitamento eficiente e contínuo de todas as oportunidades e recursos, que a própria condição de dependência externa lhe proporciona.

Neste contexto, um jovem país, que pelas mesmas especificidades anteriormente referenciadas foi outrora considerado inviável do ponto de vista económico, graças a uma procura constante de maximização de eficiência na afectação de todos os recursos que têm *as Ilhas* como destino, tem ocupado ao longo dos últimos anos, lugares de grande destaque no contexto internacional, ocupando actualmente, após vinte e nove anos na condução do seu próprio destino como estado independente, a 108ª posição no ranking mundial (após ter ocupado a 91ª posição em 2001 e 100ª posição em 2002,



lugares cimeiros no contexto da ASS) em termos de IDH – Índice de Desenvolvimento Humano (PNUD, Relatório do Desenvolvimento Humano, 2003). Apresentando uma performance que, ao ultrapassar as previsões mais optimistas relativas à sua trajectória em termos de desenvolvimento sócio-económico, vem confirmar a tese de que em matéria de desenvolvimento não existe destino pré-determinado, ele é assim, (re) definido e (re) traçado a cada passo, todos os dias.

Fustigado por factores de ordem natural, Cabo Verde foi ao longo da sua história um país marcado por graves e crónicos desequilíbrios estruturais que o colocam numa posição de grande vulnerabilidade face às externalidades<sup>25</sup>, expondo em consequência, o homem cabo-verdiano face a um sentimento dual quase eterno, entre: fatalidade vs. esperança, fraqueza vs. resistência e medo vs. coragem e vontade de vencer.

Desde o final do século XVIII que os cabo-verdianos numa tentativa de fuga às situações de incerteza que o país obriga, têm procurado solução para as suas expectativas fora do seu limite territorial. Nesta sequência, em 1900 a comunidade cabo-verdiana nos EUA já era formada por 293 emigrantes. Actualmente, a diáspora cabo-verdiana, com mais de 600.000 emigrantes só neste país, atinge uma dimensão bastante superior à população residente (cerca de 434.812 segundo o Censo 2000 – ver quadro I), fazendo assim, com que o fenómeno migratório seja sempre uma constante na formação e transformação da sua sociedade, constituindo também por inerência uma das suas principais fontes de recursos financeiros e de divisas.

**Quadro I - Evolução da população residente por concelho, Cabo Verde, 1940 a 2000**

| Região      | 1940   | 1950   | 1960   | 1970   | 1980   | 1990   | 2000   |
|-------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Cabo Verde  | 181740 | 149984 | 199902 | 270999 | 295703 | 341491 | 434812 |
| Santiago    | 77382  | 59397  | 88587  | 128782 | 145957 | 175691 | 236352 |
| São Vicente | 15848  | 19576  | 20705  | 31578  | 41594  | 51277  | 67844  |
| Praia       | 18208  | 17179  | 24872  | 39911  | 57748  | 71276  | 106052 |

|       | 1940  | 1950  | 1960  | 1970  | 1980  | 1990  | 2000   |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| Praia | 18208 | 17179 | 24872 | 39911 | 57748 | 71276 | 106052 |

Fonte: INE-CV

Face a um conhecimento generalizado da incapacidade de uma Pequena Economia Insular (PEI) obter, com um mercado de aproximadamente 400.000 consumidores, economias de escala que a tornem competitiva, já os dirigentes da

<sup>25</sup> O país face à sua debilidade económico-financeira, não dispõe de uma estrutura produtiva que o permite fazer face aos choques externos.

primeira República, na última fase do seu mandato, contrariando a prática política até aí adoptada, enveredaram para uma estratégica política de extroversão económica, tendo começado, embora timidamente, a falar da abertura ao exterior como um processo salutar.

Dado a *natureza fragmentada* deste território, que obriga a que quase *tudo esteja em todo o lado*, com elevados custos de transacção inerentes ao movimento dos factores produtivos, bens e serviços, aliada a outros factores como: a ausência quase total de uma mentalidade e tradição empresariais, bem como, a uma fraca capacidade interna de poupança, esta estratégia permitiria encontrar no exterior o *caminho certo* para o desenvolvimento sócio-económico de Cabo Verde.

Ao longo da ainda curta história de Cabo Verde independente, as estratégias<sup>26</sup> de orientação político-económicas assumiram um carácter dinâmico, acompanhando e adaptando-se às oportunidades e ameaças conjunturais. Neste contexto, em cada período da sua evolução, Cabo Verde adoptou de forma racional um determinado sector económico, como sendo o sector estratégico para o seu desenvolvimento sócio-económico.

Neste sentido, ascendendo à independência com uma estrutura económica que não obstante as condições climáticas adversas, se encontrava completamente dependente de uma agricultura de subsistência, os sucessivos governos apostaram paulatinamente na modernização da estrutura produtiva nacional, elegendo como sectores estratégicos, de acordo com a evolução das condições sócio-económicas internas, a indústria e a pesca, visando, numa primeira fase, a Industrialização pela Substituição de Importações (ISI).

**Quadro II - Evolução do Comércio Externo de 1993-1999**

| Unidade: Mil contos                             |        |        |        |        |        |        |        |                       |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-----------------------|
|   | 1993   | 1994   | 1995   | 1996   | 1997   | 1998   | 1999   | Evolução <sup>1</sup> |
| Exportação Nacional                             | 312    | 408    | 687    | 1046   | 1295   | 1016   | 1170   | 15,2                  |
| Reexportação                                    | 1634   | 1644   | 1707   | 1997   | 4107   | 1456   | 2418   | 66,1                  |
| Importação                                      | 12387  | 17113  | 19394  | 19355  | 21763  | 22597  | 26915  | 19,1                  |
| Balança Comercial <sup>2</sup>                  | -12075 | -16705 | -18707 | -18309 | -20468 | -21581 | -25745 | 19,3                  |
| Taxa de Cobertura <sup>2</sup>                  | 2,5    | 2,4    | 3,5    | 5,4    | 6      | 4,5    | 4,3    | -                     |
| <sup>1</sup> 2 últimos anos (%)                 |        |        |        |        |        |        |        |                       |
| <sup>2</sup> Referem-se somente a Exp .Nacional |        |        |        |        |        |        |        |                       |

<sup>26</sup> Embora haja quem questione se se pode de facto falar da existência de uma verdadeira estratégia político-económica em Cabo Verde.



A partir dos meados da década de 80, a política da ISI, foi gradualmente substituída por uma estratégia de industrialização mais competitiva, que baseada fundamentalmente nas empresas francas e no Investimento Directo Estrangeiro (IDE), visa um quádruplo efeito: a promoção das exportações nacionais, o crescimento do Produto Interno Bruto (PIB), o equilíbrio da Balança de Transacções Correntes (BTC), bem como, a captação de divisas, cujo resultado é visível no quadro II, onde se pode notar que as exportações cabo-verdianas entre 1993 e 1999, cresceram cerca de 375%, o que por si só já é demonstrativo dessa dinâmica de viragem para o exterior.

No entanto, a nível sectorial, durante a década de 90, houve uma viragem estratégica, com a ascensão do sector turístico ao estatuto de sector estratégico nacional. Graças a uma procura sem precedente de Cabo Verde como destino turístico competitivo a nível internacional, facto que num duplo efeito teve como causa e consequência, um crescimento exponencial das infra-estruturas turísticas, passando em pouco tempo, da oferta de umas escassas unidades, para mais de 90 unidades hoteleiras, 2.111 quartos e de 3.870 camas, espalhadas por todas as ilhas do país, de acordo com a vocação respectiva de cada uma, o que é traduzível nos indicadores do quadro III:

| <b>Quadro III - Indicadores de turismo</b> |                     |             |             |             |
|--|---------------------|-------------|-------------|-------------|
|  | <b>Unid.</b>        | <b>1999</b> | <b>2000</b> | <b>2001</b> |
| Receitas de Turismo *                      | 10 <sup>6</sup> CVE | 2.900,9     | 4.686,4     | 6.539,      |
| Contribuição para o PIB                    | %                   | 4,8         | 7,3         | 9,5         |

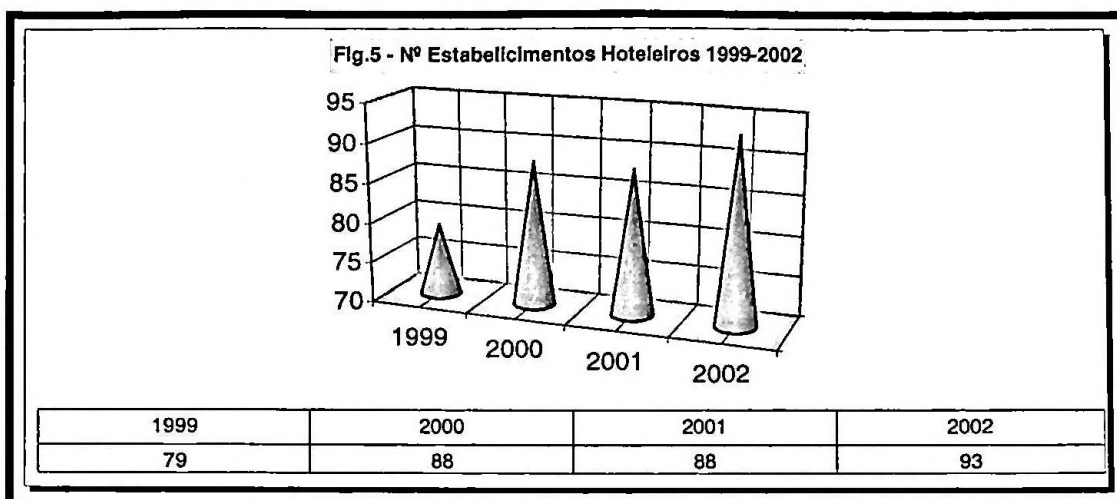
Fonte: Banco de Cabo Verde

Estimativa do Banco de Cabo Verde: \* Crédito de viagem de turismo, Balança de Pagamentos;

\*\* crédito viagens de turismo/crédito total dos serviços

O sector turístico cabo-verdiano, graças a um elevado fluxo do IDE canalizado para este sector durante os últimos anos, embora com uma participação ínfima dos operadores locais, tem experimentado, um crescimento significativo durante a última década. Este crescimento é notável através do gráfico seguidamente apresentado, que é demonstrativo dessa evolução positiva, principalmente a nível infraestrutural.





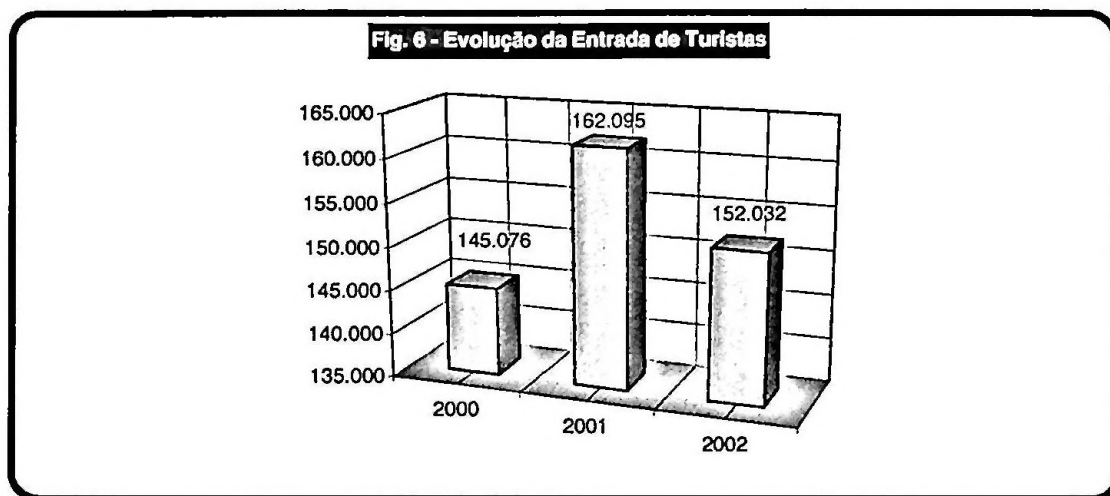
Fonte: INE-CV

Do gráfico da fig. 5, pode-se observar a evolução crescente que o turismo teve ao nível das infra-estruturas hoteleiras, tendo passado num período de 4 anos, de 79 para 93 unidades hoteleiras. No entanto, o turismo em Cabo Verde desenvolveu-se à volta do produto sol & praia, e em consequência, provocou maior expansão das zonas com melhores praias. Daí, resultou uma tendência para a concentração das actividades turísticas nas ilhas orientais do Sal, Boavista e Maio, em detrimento das outras ilhas menos planas. Por isso, o turismo em Santa Maria, ilha do Sal, tende a massificar-se, atraindo construções hoteleiras com a capacidade para largas centenas de camas, as quais vem sendo exploradas em função da conveniência das origens turísticas, em alguns casos em regime de “all inclusive”, deixando de fora a grande maioria dos operadores económicos locais.

Esse crescimento infra-estrutural teve um reflexo directo na capacidade de alojamento a nível nacional, aumentando assim, a capacidade de oferta turística nacional, passando no período em referência, de 3.874 camas para perto do dobro, cerca de 6.062 camas. Entretanto, essa oferta de alojamento está concentrada basicamente nas ilhas do Sal e Boa Vista, que oferecem um turismo de sol & praia. Neste contexto, um desenvolvimento equilibrado e auto-sustentado do turismo cabo-verdiano, vem requerendo uma redefinição urgente de um novo perfil para essa oferta turística, de acordo com a vocação e potencialidade de cada Ilha/Concelho, sendo numa óptica de complementaridade, orientado essencialmente para os novos produtos turísticos.

Apesar do sector turístico ter contribuído no ano de 2000, em apenas 3,86% para o PIB ([www.ine.cv](http://www.ine.cv)), assiste-se actualmente, a uma tendência crescente dessa contribuição, que resulta de um crescente número de turistas que visitam as *Ilhas*,

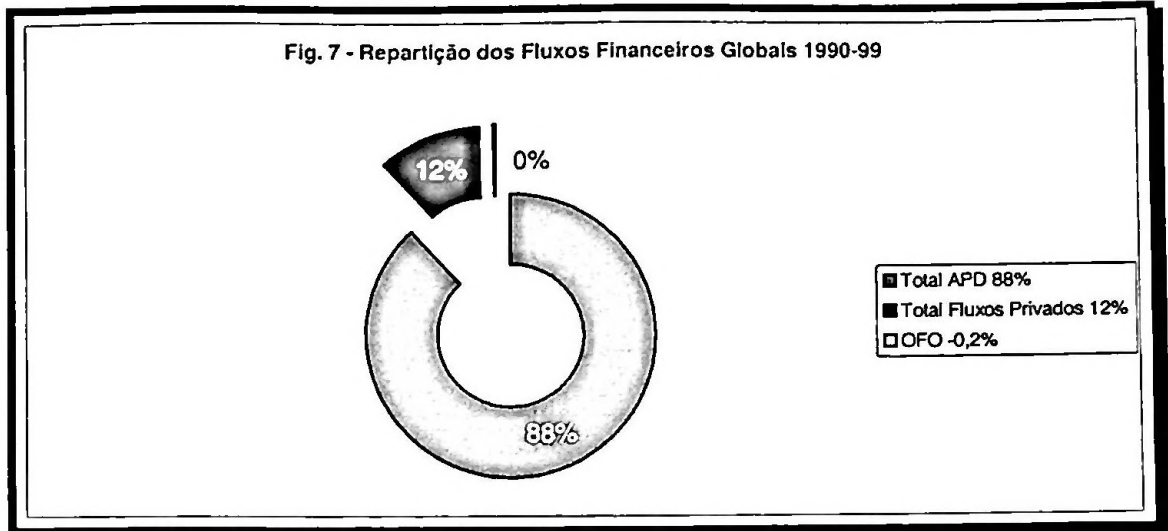
ultrapassando já os 150.000 turistas / ano. No entanto, o acontecimento de *11 de Setembro* trouxe alguma quebra no fluxo turístico a nível mundial, com consequências óbvias também em Cabo Verde, como é visível no gráfico da fig. 6.



Fonte: INE-CV

Os dados anteriormente apresentados são demonstrativos de um notável progresso feito a nível do sector produtivo Cabo-verdiano. No entanto, o país continua ainda com uma enorme dependência dos fluxos financeiros provenientes do exterior, fluxos esses, que têm permitido a adopção de medidas e políticas que visam a estabilidade económica do país, acelerando a sua abertura face ao exterior, em conjunto com uma série de reformas económicas, objectivando a criação de um quadro legal e institucional característico de uma economia de base privada, regulada pelos mecanismos de mercado.

Para o efeito, foram criados o Promex – Centro de Promoção das Exportações e o IADE – Instituto de Apoio ao Desenvolvimento Empresarial (Antena do CDI - Centro de Desenvolvimento Industrial de Bruxelas), que através de uma política de promoção das exportações, principalmente, da criação de parques industriais, zonas francas e incentivos diversos, contribuíram para que os fluxos privados assumissem uma importância crescente em relação aos outros fluxos financeiros. Esses fluxos conseguiram já atingir em 1999, cerca de 33% dos fluxos financeiros totais, apesar da média do período de 1991-99, como se pode ver no gráfico seguinte, ter ficado apenas pelos 12%, o que vem de encontro, à estratégia do Governo, de substituir paulatinamente APD por fluxos financeiros privados, em termos da sua importância estratégica.



Fonte: OECD, Geographical Distribution of Financial Flows to Aid Recipients OECD

Essa estratégia de reforçar a capacidade de atracção do IDE, ganhou um novo impulso com a recente fusão do IADE com o Promex, dando origem a criação do CI – Cabo Verde Investimentos – Agência Cabo-verdiana de Promoção de Investimentos, que viu as competências das duas ex-instituições, serem concentradas e alargadas, ficando doravante sob a alçada de uma única instituição.

Com esta concentração e alargamento de competências esta nova agência de investimentos poderá vir a permitir uma maior dinamização e equilíbrio na elaboração e execução das políticas de atracção do IDE e da promoção do investimento privado local, fazendo com que o empresariado nacional adquira de facto, uma maior capacidade endógena para poder absorver os efeitos spillovers, e com isso também contribuir para acelerar o processo de substituição de APD por IDE.

No entanto, como se pode constatar no gráfico anterior, a expressão dessa política de substituição é ainda pouco relevante. Pois, Cabo Verde conseguiu, mormente, no período referenciado (1990-1999), fazer um percurso apesar de difícil, bastante meritório, graças à confiança que transmitiu aos investidores, credores privados e emigrantes, mas principalmente, aos seus parceiros de desenvolvimento, que de uma forma crescente canalizaram recursos financeiros e técnicos, que directa ou indirectamente, permitiram que Cabo Verde passasse de um País Menos Avançado (PMA), com fracos indicadores económicos e sociais (com 0,584 de IDH em 1985), para um país de desenvolvimento humano médio, ocupando o 91º lugar dos 162 países do *ranking* mundial (com 0,708 de IDH em 2001).



No entanto, a nível do desemprego, o país continua a apresentar uma baixa performance, com uma taxa de desemprego ainda superior a 20%, como se pode constatar no quadro IV, apesar de ter registado uma tendência decrescente. Por isso, o objectivo deste governo em passá-la para um dígito ao longo desta legislatura, está ainda muito longe de ser concretizado.

**Quadro IV - Taxa de desemprego no 4º trimestre por grupo etário, 1998-1999**

| Grupo Etário | 1998 4º Trimestre |             | 1999 4º Trimestre |             |
|--------------|-------------------|-------------|-------------------|-------------|
|              | H                 | M           | H                 | M           |
| 15 -24 anos  | 43.3              | 42.6        | 35.8              | 43.3        |
| 25 - 44 anos | 21.2              | 18.1        | 16.8              | 19.7        |
| 45 - 64 anos | 27.0              | 7.1         | 21.7              | 25.9        |
| 65 + anos    | 28.7              | -           | -                 | 20.0        |
| <b>Total</b> | <b>28.7</b>       | <b>23.7</b> | <b>21.9</b>       | <b>26.9</b> |

Fonte : Obsevatorio de migrações e Emprego

Esta performance a nível social, foi fruto de uma aposta feita com sucesso a nível económico, visando fundamentalmente a regulação da conjuntura por via indirecta; o assegurar do equilíbrio externo a curto, médio e longo prazos e a criação de condições para o crescimento e desenvolvimento sócio-económicos de forma auto-sustentada. Deste modo, no período pós 1998, os equilíbrios interno e externo passaram a ser os elementos nucleares da inserção dinâmica de Cabo Verde no sistema económico mundial. Para esse efeito foram implementadas as seguintes medidas:

- Estratégia de *deficit zero*, tendo em vista o equilíbrio orçamental. Para o efeito, foram implementadas algumas medidas operacionais, entre as quais destacamos, o reforço da autonomia dos Institutos Públicos e dos Serviços Desconcentrados do Estado, bem como, a transformação do Tesouro na conta única do Estado, visando introduzir uma melhor racionalidade e coerência na gestão das disponibilidades financeiras do Estado;
- Política de privatização tendo em vista a libertação paulatina do Estado de actividades produtivas para as quais não está vocacionado, poupando assim recursos, que seriam canalizados para incentivar o aparecimento de um sector privado forte e competitivo, através de reformas económicas estruturais, ao nível da sustentabilidade, produtividade, qualidade e emprego;

- Reformas fiscais, criação e reformulação de um conjunto de incentivos, tendo em vista a introdução de uma melhor eficácia no sistema fiscal, bem como, a promoção do investimento privado (nacional e estrangeiro);
- A Convertibilidade da moeda nacional, através de um PEG com o Escudo português, posteriormente com o Euro, tendo em vista uma maior operacionalidade com o exterior.

Essas medidas e políticas tiveram reflexo nos sucessivos Orçamentos Gerais do Estado (OGE) que vigoraram nos anos subsequentes ao período em apreço, tendo garantido conseqüentemente, uma baixa taxa de inflação (rondando em média os 5,04%, com tendência decrescente no período 1992-2000, tendo inclusive verificado uma deflação de -2,4% em 2000), um crescimento médio do PIB na ordem dos 5%, uma taxa de cobertura média das importações pelas exportações de 4,7% (baixa, mas com uma evolução crescente) e um aumento médio dos salários na ordem dos 3,5%.

Com este bom desempenho económico, Cabo Verde conseguiu conquistar credibilidade juntos das Instituições Internacionais e angariar bons parceiros de desenvolvimento, o que lhe permitiu graças a um estatuto privilegiado, evitar a imposição de um Programa de Ajustamento Estrutural (PAE) / Estabilização por parte do Banco Mundial (BM) / Fundo Monetário Internacional (FMI), com as respectivas conseqüências sociais já conhecidas, adoptando políticas económicas muito rigorosas e inspiradas nos critérios de Maastricht, políticas essas, que se podem classificar de “P.A.E. auto-gerido”.

No exercício do privilégio que essa credibilidade conquistada lhe confere, Cabo Verde conseguiu ainda mobilizar os seus parceiros para a constituição de um *trust fund*, no valor de 180 milhões de dólares (suportado em 80 milhões por Cabo Verde e em 100 milhões pelos seus parceiros de desenvolvimento), que gerido pelo Banco de Portugal, gera receitas que são canalizadas para sanear a dívida interna.

Cabo Verde desfrutando de uma imagem relativamente positiva junto dos parceiros internacionais e, registando um crescimento populacional médio a uma taxa aproximada de 2%, com o desemprego com uma tendência decrescente (embora estando a uma taxa média de 23%, OME do IEFP-CV), procurou oportunamente reunir as condições necessárias para proporcionar ao seu povo (Relatório de Desenvolvimento Humano, PNUD 2001): uma esperança de vida à nascença de 69,4 anos, 73,6% de taxa



de alfabetização de adultos, 77% de taxa de escolarização bruta, 4.490 dólares PIB pc., o que em termos conjugados dá um IDH na ordem de 0,708.

Estes são alguns dos indicadores que apontam para uma vitória deste país na *batalha pela sobrevivência*. No entanto, para uma PEI como Cabo Verde, a *luta* nunca acaba, pois, sem capacidade nem recursos próprios para gerar poupança interna suficiente para fazer face à demanda de investimentos públicos e privados, terá sempre o seu processo de *take off* condicionado a uma *boa governação*, que possibilite uma gestão criteriosa, eficiente e otimizada de todos os recursos que lhe são externamente disponibilizados, de modo a fazer face aos desafios e às exigências cada vez maiores.

Neste âmbito, após uma breve caracterização sócio-económica de Cabo Verde, vai-se procurar demonstrar, nas secções subsequentes, que não obstante algum progresso feito paulatinamente pelos outros fluxos financeiros canalizados para Cabo Verde desde 1990, nomeadamente, os privados, fruto de uma estratégia adoptada pelos diferentes governos face a um certo cansaço verificado junto dos doadores internacionais, o IDE apesar de constituir um instrumento financeiro que poderá garantir uma maior sustentabilidade no processo de desenvolvimento nacional, dificilmente poderá assumir a curto e médio prazos, um estatuto do principal instrumento e muito menos do único instrumento de financiamento internacional do desenvolvimento do país.

Esta tese ganha corpo e sustentabilidade argumental, se tivermos em consideração que, a APD representando uma média de 89% dos fluxos financeiros globais recepcionados por Cabo Verde durante uma década, constitui ainda a principal fonte de financiamento de desenvolvimento deste país, suportada em larga medida pela cooperação multilateral da UE, que contribuindo individualmente com 31.9% do total da cooperação multilateral que tem Cabo Verde como beneficiário, assume a liderança dos Parceiros de Desenvolvimento de Cabo Verde. Sendo por estes argumentos dificilmente suplantada num horizonte próximo.



### 3.2. A importância da APD - Ajuda Pública ao Desenvolvimento nos fluxos externos de financiamento

#### 3.2.1. Caracterização dos fluxos da APD de Cabo Verde

Ao longo da sua curta vida como estado independente, Cabo Verde fez um percurso meritório, rumo ao desenvolvimento, passando num espaço de vinte e nove anos, de um país por muitos considerados inviável do ponto de vista económico, para um país considerado também por muitos, como sendo um exemplo para os PVD's, tendo ocupado em 2001, o 91º (100º em 2002 e 108º em 2003) posto no ranking mundial em termos de I.D.H.- Índice de Desenvolvimento Humano.

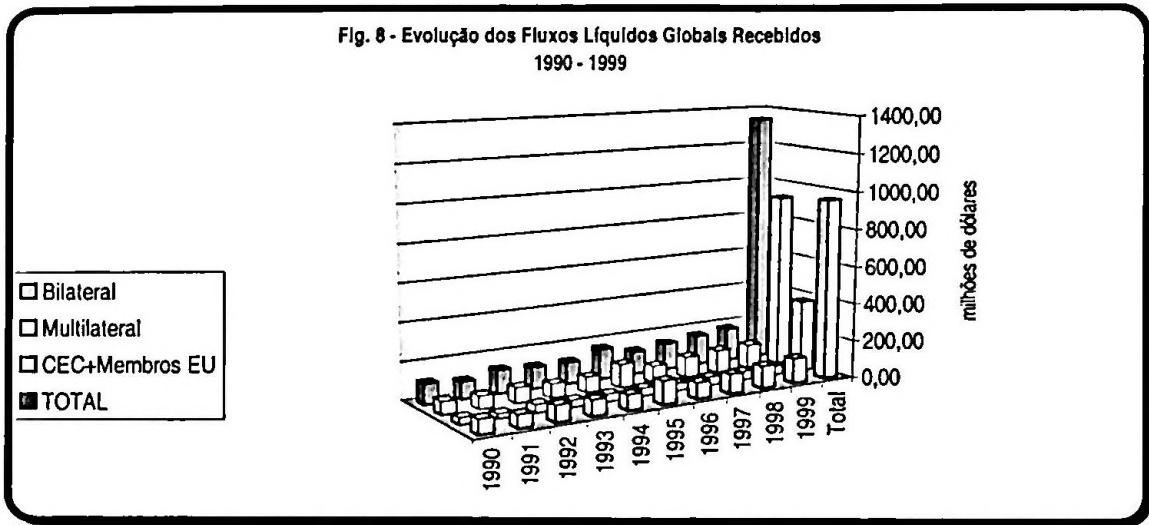
Este alegado *milagre* é conseguido graças a uma forte aposta dos parceiros de desenvolvimento de Cabo Verde, na sua capacidade de descolagem, canalizando através da APD – Ajuda Pública ao Desenvolvimento, importantes recursos financeiros e técnicos necessários para o efeito. No entanto, no contexto actual, perante um certo cansaço que se verifica a nível dos doadores em geral, Cabo Verde tem seguido uma política de atracção do IDE, para que paulatinamente possa vir a substituir a APD por IDE, como principal instrumento de financiamento do seu desenvolvimento sócio-económico.

Os fluxos financeiros globais (APD + OFO + Fluxos do Sector Privado), que em termos líquidos foram canalizados para Cabo Verde no período de 1990-99, atingiram um total acumulado de 1.340,50 milhões de dólares (ver o Quadro III, em anexo).

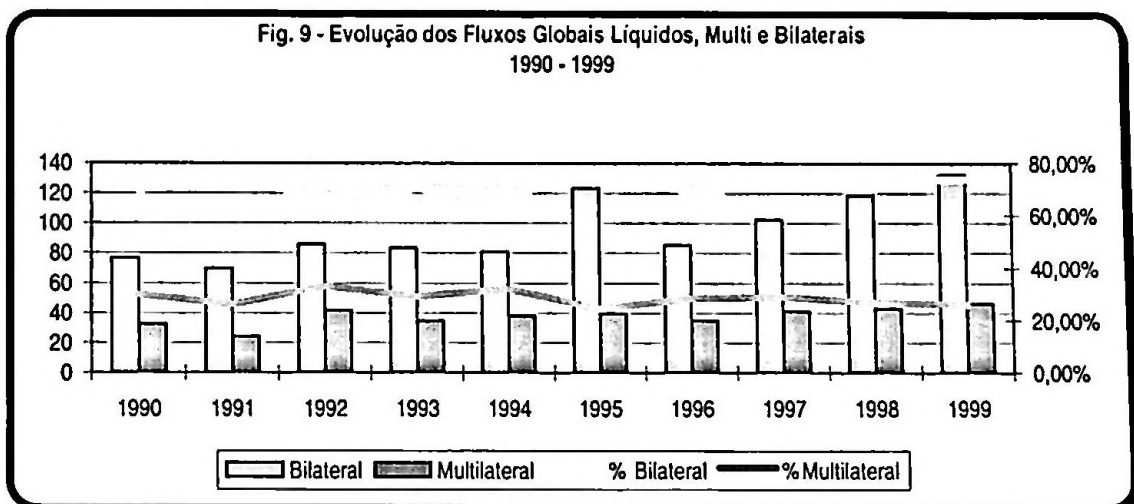
A APD foi a principal fonte de recursos financeiros, atingindo em termos líquidos, cerca de 1.194,20 milhões de dólares, representando assim, em termos relativos, cerca de 89% dos fluxos financeiros globais.

Em segundo lugar na estrutura dos fluxos figura o total dos fluxos privados, que sendo também uma importante fonte de recursos externos, conseguiu atingir em termos líquidos, cerca de 160,10 milhões de dólares representando assim, em termos relativos, cerca de 12% dos fluxos financeiros globais;

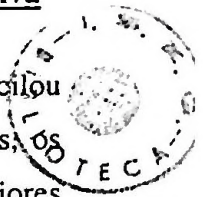
Finalmente encontram-se os OFO, que em termos líquidos apresentam um valor negativo na ordem de (- 2,10) milhões de dólares, fluxos esses, que registaram valores negativos durante os anos de 1990 a 1994 e no ano de 1999, facto que se deve em parte à saída de fundos para o pagamento das referidas dívidas.



Nos quadros seguintes apresentam-se e avaliam-se os Fluxos Líquidos Globais Recebidos durante dez anos, mais concretamente entre 1990 e 1999. Assim, no gráfico da Fig. 8, faz-se uma análise comparativa da evolução dos Fluxos Líquidos segmentados pelas diferentes origens destes fluxos, Multilateral e Bilateral, relativamente ao total. Para efeitos de percepção mais concreta do peso dos fluxos fornecidos pelos países da União Europeia, é também apresentada a sua evolução nesta série temporal, verificando-se a sua importância.

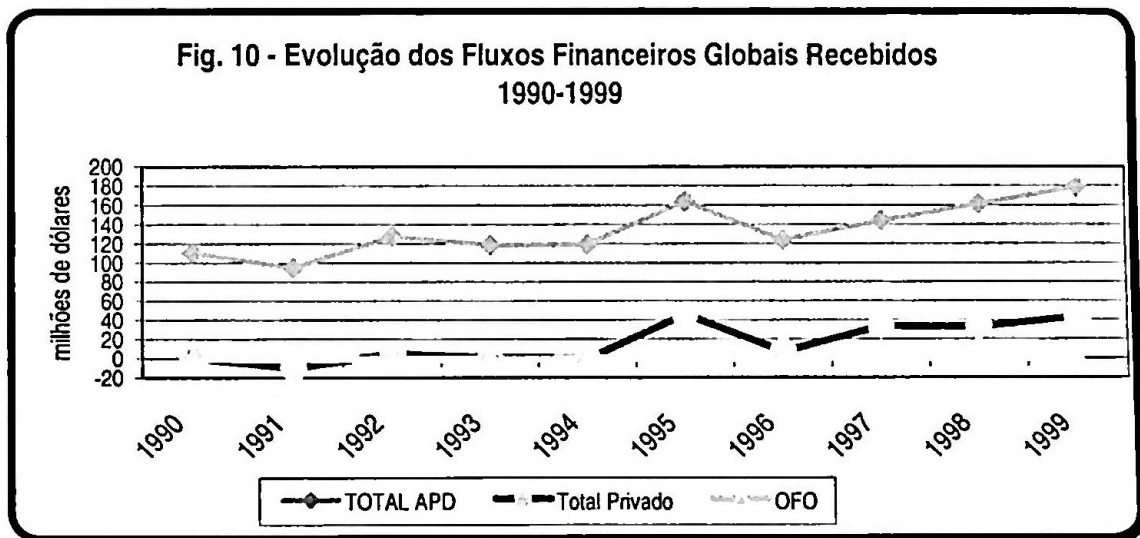


O gráfico da Fig. 9 põe unicamente em evidência, a evolução dos fluxos bilaterais e multilaterais, bem como, a importância relativa entre ambas. Durante estes dez anos de análise, constata-se o predomínio da cooperação bilateral em relação à



multilateral, numa proporção 70/30. Nesta década, o peso percentual dos fluxos oscilou entre 67%, em 1992 e 74%, em 1999. De notar ainda, que em termos absolutos, os fluxos multilaterais se mantiveram praticamente estáveis, sendo que as maiores oscilações se verificaram nos bilaterais. Estas oscilações podem estar relacionadas com os ciclos eleitorais no País (ou na sua antecipação), já que se realizaram eleições em 1991, 1995 e 2000.

O gráfico seguidamente apresentado (com origem na mesma fonte), ao relacionar, em termos absolutos, os diferentes Fluxos Globais Líquidos recebidos por Cabo Verde durante a década de noventa, evidencia-nos o hiato verificado entre os fluxos da APD em relação aos outros fluxos, inclusive em relação aos privados. Esse hiato vem a um nível Ainda muito preliminar, deixar claramente pistas, para a confirmação da nossa tese, de que pela experiência da última década, o objectivo de substituir a APD por IDE, só será uma tarefa exequível a longo prazo, ou então, seria necessário implementar medidas políticas que invertessem rapidamente esta actual tendência.



Fonte: OECD, *Geographical Distribution of Financial Flows to Aid Recipients*

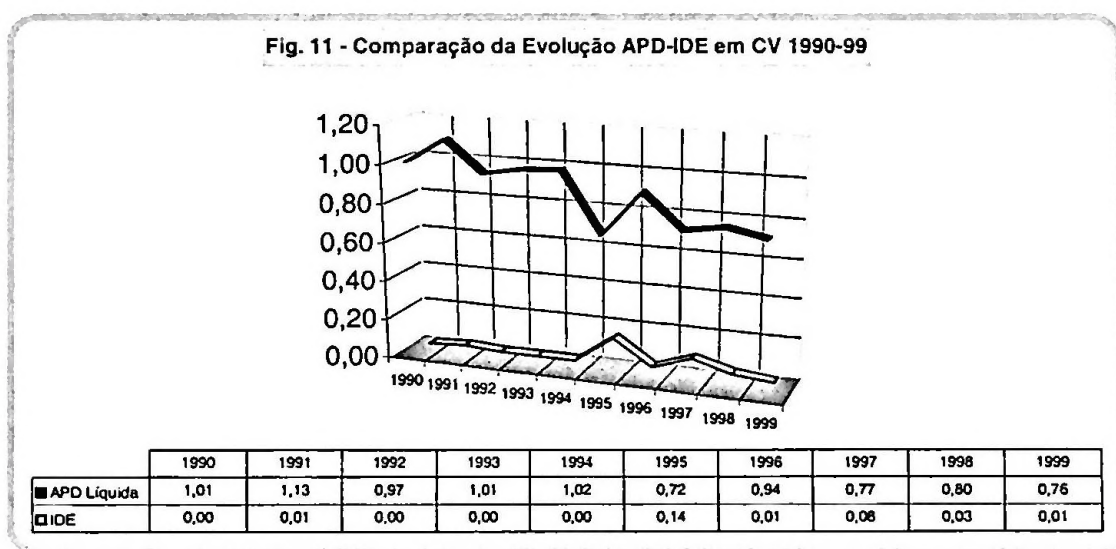
Da análise deste mesmo gráfico pode-se ainda verificar, que na tendência de crescimento do total da APD no decorrer destes 10 anos, os pontos de queda da ajuda ocorrida em 1991, 1994 e 1996, são entre eles decrescentes, isto é, que o valor de 1991 é inferior ao de 1994 e, este por sua vez, inferior ao de 1996.

Relativamente aos Fluxos Privados, perante o cansaço que se tem vindo a verificar junto dos doadores, com consequência directa a nível da diminuição dos fluxos financeiros potenciais e reais canalizados para Cabo Verde, os sucessivos Governos



cabo-verdianos apostaram fortemente na captação do IDE e de outros fluxos privados. Estes fluxos, tem vindo a registar uma importância crescente em relação aos outros fluxos financeiros.

Embora tendo os fluxos privados registado durante o período analisado no gráfico anterior (1990-1999), uma média de 12%, os mesmos atingiram no entanto em 1999, cerca de 33% dos fluxos financeiros totais, fazendo antever a prazo (mas nunca a curto prazo) uma inversão gradual na posição que a APD e estes fluxos ocupam no processo de desenvolvimento de Cabo Verde. No entanto, quando nos debruçamos sobre a estratégia dos dois últimos governos de Cabo Verde, de substituir a APD por IDE, o cenário é muito mais complexo e a sua concretização revela-se muito mais difícil. Esta nossa posição é sustentada pelos dados colhidos no gráfico da fig. 11:

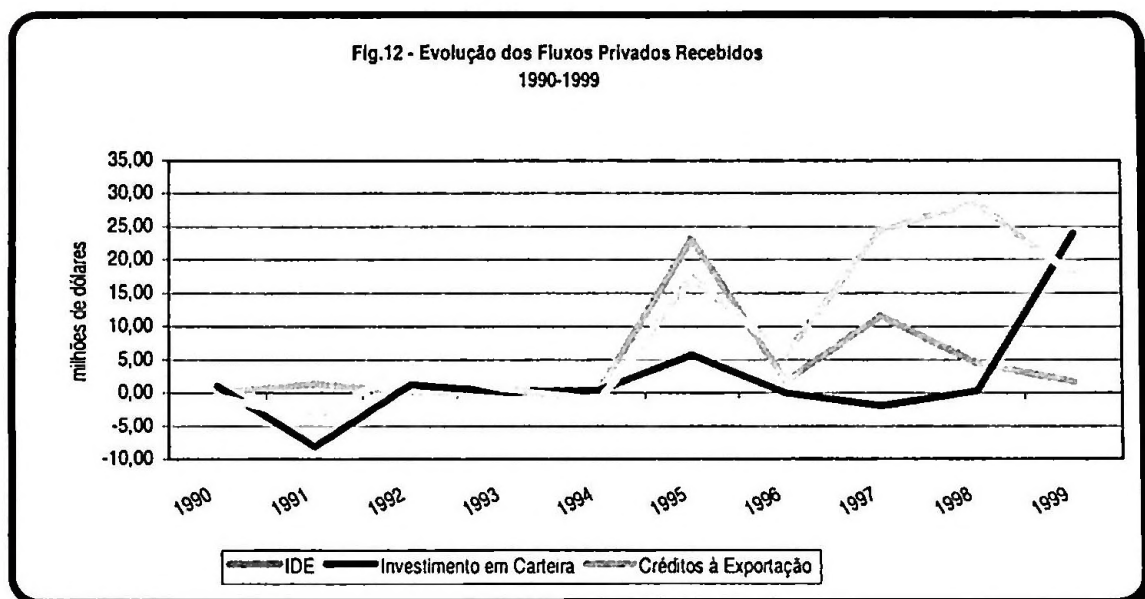


FONTE: Geographical Distribution of Financial Flows to Aid Recipients, OCDE

Os dados apresentados no gráfico anterior vêm reforçar a nossa posição de que de facto esta estratégia das autoridades cabo-verdianas de substituir APD por IDE, figura-se de demasiado ambiciosa num horizonte de curto e até médio prazo, pois, no horizonte em análise (1990-99), a melhor registada pelo IDE no seu “confronto” com APD, foi em 1995, que mesmo assim não ultrapassou os 14% dos fluxos financeiros totais recepcionados por Cabo Verde, contra 72% da APD, tendo posteriormente entrado num processo de queda livre, tendo acabado o período em referência, com um

peso insignificante de 1% em relação aos referidos fluxos, contra 76% da APD, que com um comportamento embora oscilante, reforçou a sua posição relativa em relação ao ano de 1995. Em relação às posições relativas acumuladas durante esse período, o IDE registou apenas 3%, enquanto a APD registou cerca de 89% dos fluxos totais, o que de facto é obra.

Ao concentrarmo-nos ao nível do total dos fluxos privados, verificamos, que os mesmos foram insignificantes até 1994, ocorrendo em 1995 (ano de eleição), um pico isolado, ao que se segue a retoma dos níveis anteriores. Só a partir de 1996 se detecta uma tendência de crescimento destes fluxos, tendo culminado no valor relativo anteriormente referenciado em 1999. Os Outros Fluxos Oficiais são, no decorrer do período, insignificantes.



Fonte: OECD, *Geographical Distribution of Financial Flows to Aid Recipients*

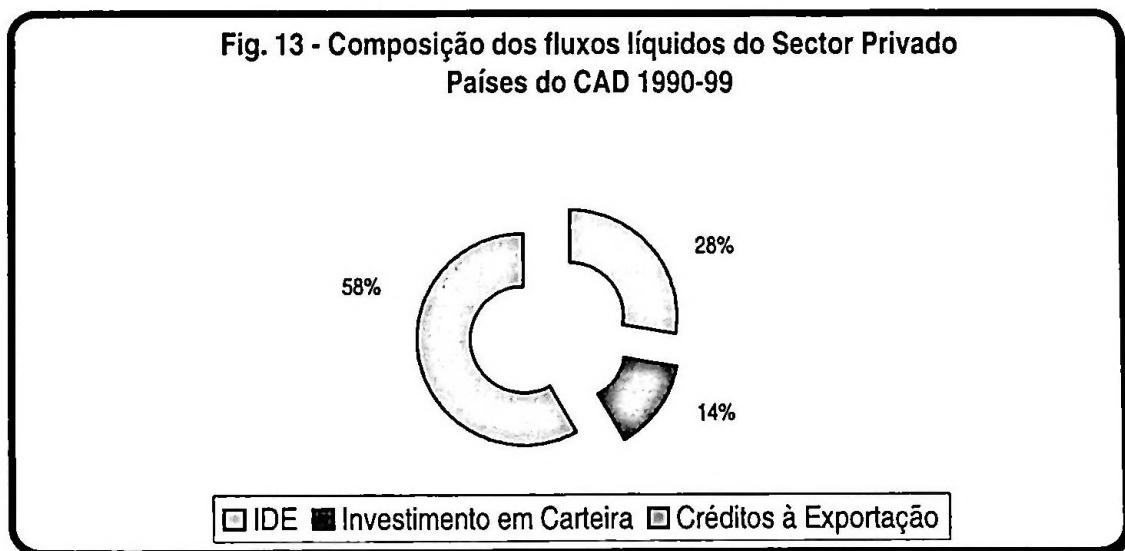
No gráfico da fig. 12, decompõe-se a evolução dos Fluxos Privados recebidos por Cabo Verde, na série temporal em análise. Na qual dois períodos distintos claramente se distinguem-se: o primeiro até 1994, em que os fluxos tem pouca expressão, sendo inclusivamente, negativos em 1991, ano das primeiras eleições multipartidárias. A segunda metade da década de 90, corresponde ao segundo período, no qual é evidente que os montantes envolvidos são significativamente superiores, mas também pouco regulares.

Destaque também para a evolução dos Investimentos em Carteira, estes que em 1999 ultrapassam os Fluxos dos Créditos à Exportação, fruto de um programa de

privatizações, que no referido período tenha talvez atingido o seu ano cruzeiro. Esta evolução traduz a percepção, pelos investidores, de uma maturidade adquirida pelas estruturas governativas e administrativas cabo-verdianas e de maior confiança por parte desses mesmos investidores.

Uma vez mais para não fugir à regra, em 1995, ano que representa o fecho de um ciclo governativo, todos os fluxos tiveram um comportamento positivo. No entanto, esse registo feito pelos investimentos em carteira não pode ser interpretado como sendo uma tendência, mas sim, numa óptica estática, porque este tipo de investimento surgiu num dado contexto, em que havia um dinâmico processo de privatizações em curso, neste momento apenas sobraram cinco empresas privatizáveis.

Para uma análise mais fina da força que representa o IDE no seio do total dos Fluxos Privados e do total da APD, apresentamos mais dois outros gráficos, que decompõem as linhas de evolução dos fluxos. O gráfico seguinte refere-se, igualmente, aos Fluxos do Sector Privado, mas no qual se evidencia o peso relativo dos seus componentes, para o período em análise. Aqui, o peso do crescimento dos Investimentos em Carteira de 1999 aparece amortizado, por força dos totais acumulados da série de dez anos dos Investimentos Directos Estrangeiros (28%) e Créditos à Exportação (58%).



Fonte: *OECD, Geographical Distribution of Financial Flows to Aid Recipients*

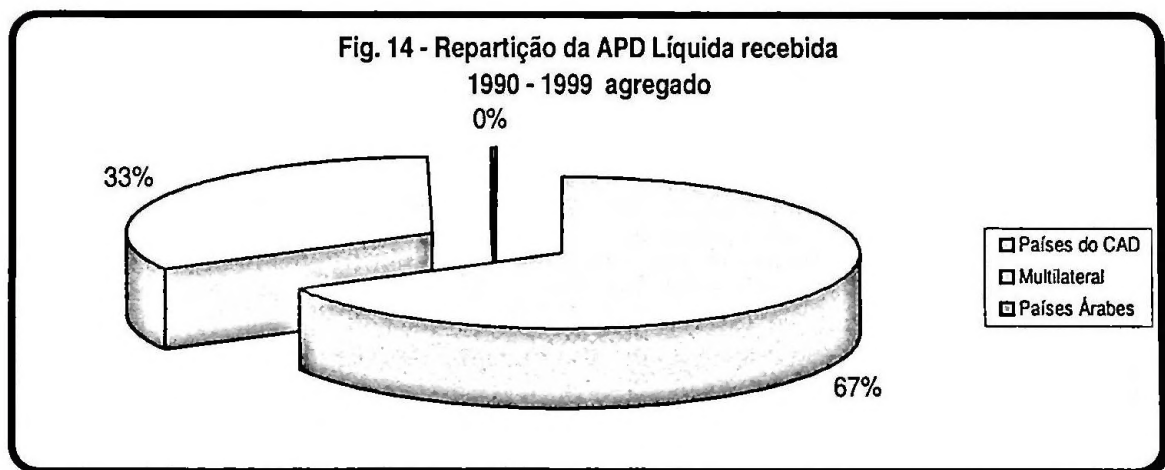
O gráfico da Fig. 13, decompõe a linha verde do gráfico da Fig. 16, Total da APD Líquida recebida por Cabo Verde durante a década de 90. Desta análise pode-se



## O Investimento Directo Estrangeiro em Cabo Verde: Experiências e Perspectiva

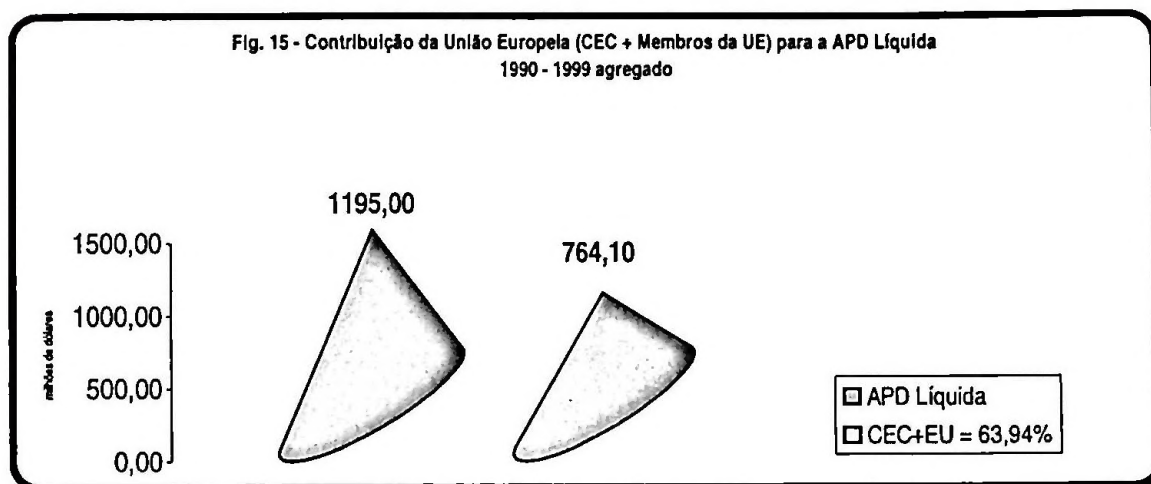
facilmente se aperceber da importância que representa a APD bilateral fornecida pelos Países do CAD, quase sempre o dobro da Ajuda Multilateral.

Cabo Verde no âmbito das relações de cooperação que manteve com os seus parceiros estratégicos, procurou sempre desenvolver de forma sustentável um sistema bipolar de cooperação, onde as componentes bi e multilaterais aparecem agregadas num sistema de Ajuda Pública ao Desenvolvimento, que pudesse garanti-lo os meios financeiros complementares necessários a um desenvolvimento sócio-económico próspero. Assim, se focalizarmos o âmbito da nossa análise nos fluxos de APD Líquida e tendo por base o gráfico que se segue, podemos observar que para o período em análise, 67% da APD líquida total é de origem bilateral. Os países do CAD contribuíram neste período com um montante de 800,70 milhões de dólares para um total de 1.194,20 milhões de dólares recebidos por Cabo Verde. A APD multilateral foi de 391,50 milhões de dólares, o equivalente a 33% da APD total recebida. O valor da contribuição dos Países Árabes foi de 2,80 milhões de dólares (ver Quadro IV em anexo).



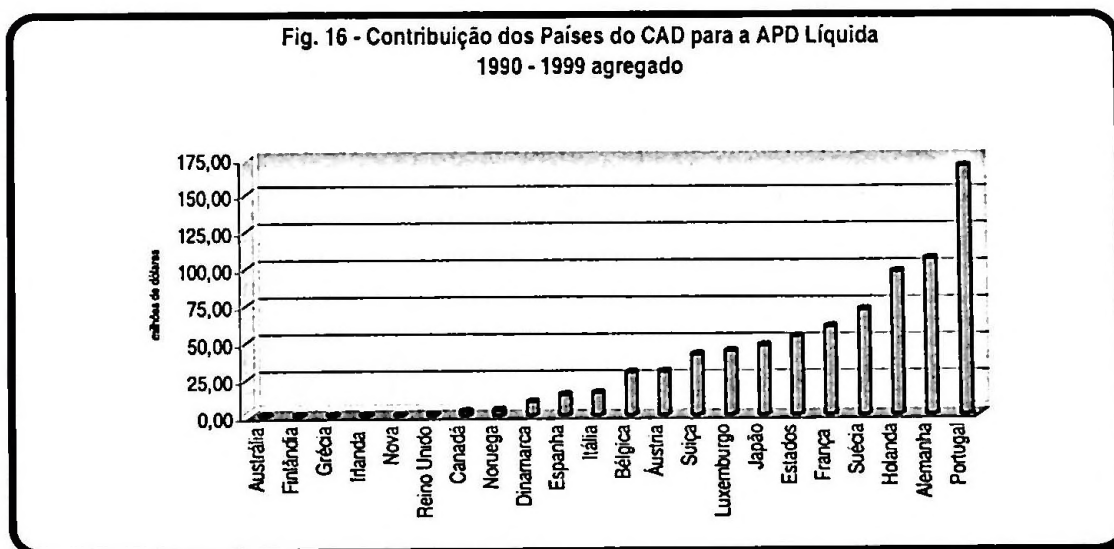
Fonte: OECD, *Geographical Distribution of Financial Flows to Aid Recipients*

Neste período destaca-se a contribuição da União Europeia (EU) para a APD Líquida. Conjugando a APD bilateral e multilateral proveniente dos países membros da UE e Comissão das Comunidades Europeias (CEC) respectivamente, a contribuição foi de 63,94% do total da APD líquida recebida, sendo o valor da sua contribuição de 764,10 milhões de dólares (Fig. 15).



Fonte: *OECD, Geographical Distribution of Financial Flows to Aid Recipients*

Sendo responsável por cerca de 63,94% da ajuda concedida a Cabo Verde durante a década de 90, a União Europeia e os seus respectivos membros, têm desempenhado um papel vital no meritório processo de desenvolvimento de Cabo Verde. Deste modo, estando em curso o delinear de novas orientações de cooperação internacional, entendemos que é sem dúvidas junto deste importante parceiro que Cabo Verde deverá encontrar o norte para enfrentar os próximos desafios de desenvolvimento, procurando na fronteira das possibilidades de cooperação marcar os pontos que garantam a materialização dos seus objectivos estratégicos.



Fonte: *OECD, Geographical Distribution of Financial Flows to Aid Recipients*

**Esta nova estratégia poderia passar por uma conversão inteligente da APD**

em factores de competitividade, que serviriam de suporte para a captação do IDE, o que abriria as portas para que a APD preparasse o IDE para a sua substituição a prazo. Prazo esse que nestas condições apareceria num horizonte cada vez mais perto.

Neste novo cenário um papel fulcral seria reservado a Portugal, na dupla qualidade de Membro da EU e do principal contribuinte bilateral, como podemos observar na figura anterior. Em termos de fluxos bilaterais, este gráfico permite-nos observar as contribuições de cada país individualmente, ordenados por volume de contribuição. No período em análise Portugal destacou-se como maior doador de APD Líquida. A sua contribuição atingiu os 168,60 milhões de dólares. Segue-se a Alemanha e a Holanda, com uma contribuição de 105,80 milhões de dólares e 96,90 milhões de dólares respectivamente.

A Suécia foi responsável por 71,10 milhões de dólares de APD líquida, seguida da França que neste período contribuiu com 59,70 milhões de dólares. Estes países formam o conjunto dos 5 maiores doadores de APD a Cabo Verde. Podemos destacar um segundo grupo de países, constituído pelos Estados Unidos (53,20 milhões de dólares), Japão (47,00 milhões de dólares), Luxemburgo (43,20 milhões de dólares), Suíça (41,20 milhões de dólares) e a Áustria (39,50 milhões de dólares).

Relativamente às contribuições de Portugal na qualidade de principal contribuinte, merecendo por isso algum destaque, estas dividem-se por vários sectores, que passamos a enumerar de modo não exaustivo. Dos investimentos no sector financeiro destacam-se o Acordo de Cooperação Cambial que inclui a convertibilidade do Escudo Cabo-verdiano, as contribuições para o *Trust Fund*, a cooperação empresarial, a criação da Bolsa de Valores, e a bonificação das taxas de juro.

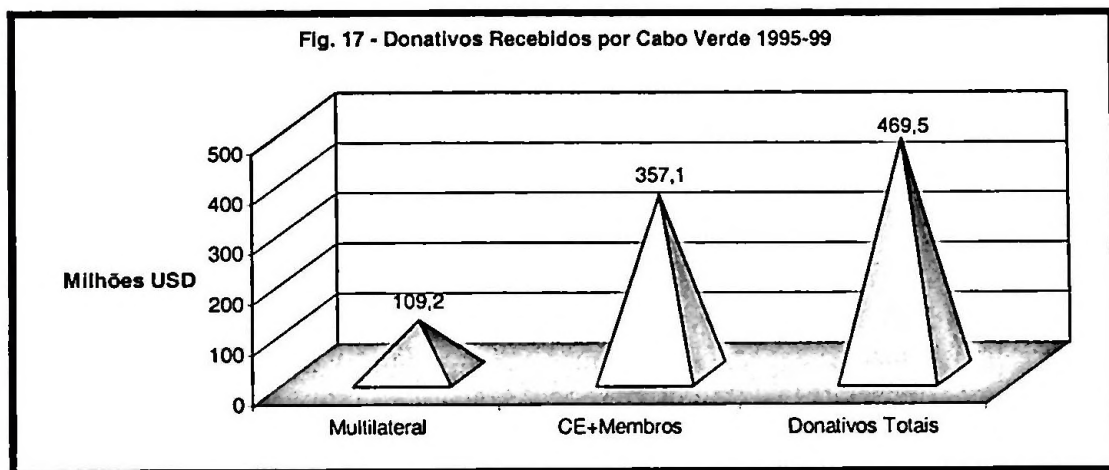
Ao nível das infra-estruturas, Portugal contribuiu para a construção do porto da Ilha de Maio, para a modernização do aeroporto da Ilha do Sal, para construção da Avenida Marginal e acessos ao novo aeroporto da Praia, para a asfaltagem da Cidade Capital. Na área sócio-cultural – os fluxos destinam-se ao sector da Educação (concessão de bolsas de estudo), formação profissional, produção cinematográfica.

No que respeita a APD líquida multilateral, ao analisarmos a distribuição das contribuições pelos diferentes doadores, verificamos que os principais fluxos de ajuda provêm da União Europeia, da IDA (International Development Association), da AfDF (African Development Fund) e do WFP (World Food Programme). Juntos, foram responsáveis por 81,8% do total da APD multilateral e 26,8% do total da APD líquida.



No que diz respeito à Concessionalidade da Ajuda, constata-se que a nível dos fluxos globais da APD (bilateral + multilateral), no período de 1990 a 1999, Cabo Verde beneficiou de 1230,10 milhões de dólares de APD ilíquida (donativos + empréstimos ilíquidos), 989,40 milhões de dólares (80%) sob a forma de donativos e 247,70 milhões de dólares (20%) sob a forma de empréstimos ilíquidos.

Ao analisar o gráfico da Fig. 17, verificamos que os donativos totais perfizeram no período de 1995 a 99, a quantia de 469,5 milhões de dólares, dos quais a CE + Membros foram responsáveis por 357,1, tendo a ajuda multilateral contribuído apenas com uma quantia de 109,2 milhões de dólares, para o montante total desses donativos concedidos a Cabo Verde.



Fonte: OECD, Geographical Distribution of Financial Flows to Aid Recipients

No entanto, assistiu-se nos últimos anos da década de 90, a alguma quebra no nível de confiança que os doadores bilaterais e multilaterais depositavam no país, fruto de alguma instabilidade político-partidária e da consequente derrapagem na gestão da coisa pública, levando à saída do país de alguns importantes parceiros, caso por exemplo da Cooperação Suíça (a nível bilateral) e da USAID (a nível multilateral).

Entretanto, com a mudança do Governo verificada no ano 2001, o nível de confiança tem aumentado, dando assim origem ao renascimento de novas relações de cooperação, reflectindo-se na abertura da Embaixada em Copenhaga, visitas de reaproximação de Governantes de outros países, visando o estreitamento das relações de cooperação mútua, conquista do país de estatutos de primeira ordem a nível internacional, no que concerne à segurança e navegação aéreas para os EUA, às pescas para a UE, bem como, a acordos diversos, como é o caso da AGOA - African Growth

and Opportunity ACT e do MCA – Mellenium Challenge Account, neste em que Cabo Verde foi o 2º classificado (1º a nível africano) no *ranking* dos países seleccionados para beneficiarem desse fundo disponibilizado pelos EUA.

### 3.2.3. Uma Nova Abordagem da APD

Perante o cansaço que tem vindo a verificar junto dos doadores, com consequência directa a nível da diminuição dos fluxos financeiros potenciais e reais canalizados para Cabo Verde, os sucessivos Governos cabo-verdianos apostaram fortemente na captação do IDE e de outros fluxos privados, fluxos esses que, assumindo uma importância crescente em relação aos outros fluxos financeiros, atingiram em 1999 cerca de 20% dos fluxos financeiros totais, correspondendo assim, à estratégia do Governo, de substituir paulatinamente APD por fluxos financeiros privados, em termos de importância estratégica, o que faz antever a prazo, uma inversão gradual na posição que cada um dos fluxos ocupou no processo de desenvolvimento de Cabo Verde.

No entanto, no gráfico da fig. 16, ficou patente que esse processo de substituição não se revela ser uma tarefa nada fácil, tendo em conta que apesar de uma evolução favorável verificada ao nível dos fluxos privados ao longo da década de 90, tendo inclusive recuperado significativa e sucessivamente o hiato que o separava da APD, com registos de rácios (IDE/APD) na ordem de: 0,36% (1990), 28,26% (1995), 20,50% (1998) e de 24,38% (1999), representando um rácio médio durante a década na ordem dos 12%, o que vem confirmar as nossas duas primeiras hipóteses de trabalho:

1. O IDE apesar da sua tendência crescente de evolução, não conseguirá no curto e médio prazos, substituir a APD, no seu estatuto de principal instrumento de financiamento de desenvolvimento de Cabo Verde;
2. Cabo Verde poderá melhorar a sua capacidade de atracção do IDE, bem como, a sua imagem externa, mas essa melhoria deverá passar, por uma redefinição da sua inserção na economia mundial, montando estratégias político-diplomática e sócio-económica, que incrementem a sua capacidade negocial e a sua posição de parceria, junto das actuais potências económicas e políticas mundiais. Esta nova estratégia deverá se traduzir não só no reforço, mas acima de tudo, numa alteração do perfil da APD até agora canalizada para o Arquipélago.



Esta última hipótese poderá vir a confirmar-se através da UE, que ao abraçar Cabo Verde nesse seu exigente desafio do desenvolvimento sócio-económico, tem sido quer de uma forma isolada quer em conjunto com os seus países membros, um Parceiro de importância incomensurável nesta luta para a conquista de uma condição mais digna para *povo das Ilhas*. A este abraço, Cabo Verde tem respondido com políticas de *boa governação*, procurando que com as ajudas realmente eficazes, os seus Parceiros tenham também um papel activo na definição e condução do destino do seu povo.

Deste modo, Cabo Verde tem ultimamente reforçado os já estreitos laços de cooperação com a UE, fazendo renascer uma ideia já há muito defendida por Políticos de ambos os lados, de Cabo Verde passar a gozar de um estatuto especial junto da UE, estatuto esse, que na condição de região periférica lhe conferiria alguns privilégios específicos nas suas relações multi e bilaterais, abrindo assim, a este jovem país novos horizontes rumo ao progresso.

Neste contexto, é nosso entendimento, que não obstante a confirmação das nossas hipóteses académicas de trabalho, no entanto, a inversão nas posições actualmente ocupadas pelo IDE e pela APD poderá ser acelerada, fazendo com que os fluxos do IDE superem a médio prazo os da APD, caso o Governo adopte como princípio a estratégia de transformação dessa ajuda num factor de incremento da capacidade competitiva a nível nacional.

A supra-mencionada estratégia pode na nossa óptica, ser implementada, nomeadamente, através da transformação de **uma parcela dessa ajuda num sistema de subsídios destinado a promover a deslocalização da produção das empresas oriundas dos países fornecedores da APD para a sua instalação em Cabo Verde.** Nesta óptica, encontraríamos uma **APD estrategicamente virada para competitividade da economia cabo-verdiana, através do crescimento do IDE,** preparando assim, racional e atempadamente a sua substituição no centro do processo de financiamento do desenvolvimento sócio-económico cabo-verdiano.

Esta nossa posição sustenta-se na hipótese de que se uma parte substancial da APD concedida a Cabo Verde fosse utilizada pelos doadores, para, através de **subvenções directas, ou da criação de um fundo ou de uma linha de crédito com juros bonificados, incentivar as suas empresas e os seus empresários a investir em Cabo Verde, ou a fazer parceria com operadores cabo-verdianos,** isso produziria os seguintes efeitos indutores de desenvolvimento:



1. Cabo Verde ganharia uma maior capacidade competitiva em termos de atracção do IDE;
2. De um país dependente de uma APD por vezes de eficácia duvidosa, Cabo Verde estaria assim capacitado para endogeneizar o seu processo de desenvolvimento, passando a alimentá-lo com os seus “*inputs* internos”, i.e., a sua capacidade competitiva;
3. O próprio montante inicialmente destinado a APD poderia nestas circunstância sofrer um incremento, tendo em conta que desta forma, esses países doadores poderiam associar parte do seu orçamento destinado à cooperação internacional, com o destinado à promoção do seu respectivo sector empresarial, criando assim uma sinergia positiva, com potencialidades para a auto-sustentabilidade;
4. Desta forma, uma relação de cooperação de perfil quase “unilateral”, poderia de facto, ascender a um de bilateral, no verdadeiro sentido do termo, em que todos sairiam a ganhar;
5. Nesta circunstância, o objectivo traçado pelo governo cabo-verdiano poderia se materializar e o IDE substituiria a APD na posição da principal fonte de financiamento externo.

### 3.3. O IDE como Factor Estratégico do Desenvolvimento Nacional

#### 3.3.1. A Emergência de uma Nova Orientação Económica

A necessidade de se recorrer ao financiamento externo para se fazer face aos desafios do desenvolvimento sócio-económico, tal como vimos na Capítulo 2 desta dissertação, trata-se de um problema comum a uma larga maioria dos países, independentemente do estágio de desenvolvimento em que o mesmo se encontre, pois, a nível universal apenas um grupo muito reduzido de países, dispõe de uma capacidade superavitária de auto-financiamento, como é o caso do Japão. Cabo Verde infelizmente, enquadra-se com toda a naturalidade, no primeiro grupo de países, tendo em conta que a característica mais marcante do país, prende-se ainda, com a sua exiguidade em termos de recursos internos, mormente, os de ordem financeira, físico-ambiental, tecnológica e humana<sup>27</sup>.

Neste contexto, encontramos actualmente, um Cabo Verde, que deposita no IDE, não só a expectativa para a solução do seu problema de “gap” financeiro, mas sobretudo, a esperança na criação de condições básicas para que haja mais pão, mais felicidade e mais luz para o povo das “Ilhas”.

Mas no actual processo de globalização, em que os recursos financeiros, tais como os outros, não se limitam aos factores de ordem emocional e/ou localizados, mas sim, procuram em qualquer latitude, a maior eficiência económica e as melhores taxas de rentabilidade, a atracção do IDE deixou de ser uma questão de fé, para assumir um carácter puramente económico-financeiro.

Uma das condições que foram apontadas no capítulo 2 como sendo necessárias para a ocorrência dos efeitos “*spillovers*” nos países de acolhimento do IDE, é a detenção por parte desses países, de uma capacidade endógena para absorver com a máxima eficácia esses efeitos potenciais, através da maximização das oportunidades e da minimização das ameaças potenciais.

É neste âmbito, que se ganhou em Cabo Verde uma consciência nacional (junto das autoridades e dos operadores cabo-verdianos), de que um dos desafios que o processo de desenvolvimento nacional tem obrigatoriamente que ultrapassar, prende-se

---

<sup>27</sup> A exiguidade cabo-verdiana em termos de recursos humanos destaca-se mais pela vertente quantitativa de que qualitativa, dado que pelas características educo-formativas, sócio-culturais e tecno-profissionais, a mão-de-obra cabo-verdiana apresenta uma qualidade relativa aceitável.

com uma necessidade imperiosa da promoção do desenvolvimento do sector privado, associando para o efeito, uma forte aposta na captação do IDE como uma estratégia inabalável de capacitação do sector empresarial nacional.

Dado o exposto, para a presente secção, sem termos a pretensão de avaliar a performance dos programas e das instituições de apoio ao desenvolvimento empresarial (nacional e estrangeiro), procuraremos fazer uma análise comparada sucinta das políticas desenvolvidas pelas autoridades locais, visando a atracção do IDE, bem como, a capacitação empresarial local.

*“Quanto menor o tamanho de uma economia insular mais ela deve abrir-se ao exterior para atingir um determinado nível de rendimento económico... O grau de abertura da economia é função directa do nível de rendimento... As pequenas economias têm, “obrigatoriamente”, uma taxa de crescimento totalmente determinada pelo ritmo de crescimento de recursos em divisas que conseguem obter do exterior” (A lei geral do desenvolvimento económico insular e o seu corolário – (Poirine, Bernard, 1995: 30, citado por Estêvão<sup>28</sup>, 1996: 21).*

A lei supracitada e o respectivo corolário, tornam evidente uma realidade incontornável: uma PEI, com as características de Cabo Verde, terá que encontrar no exterior os “inputs” de que carece para levar de vencido os condicionalismos internos. Um dos “inputs” que implicitamente se faz referência, prende-se naturalmente com os fluxos financeiros (privados e/ou oficiais).

Esta lei vem ao encontro da posição defendida por Estêvão, no mesmo documento, segundo a qual: *“Tal como acontece com a maior parte das economias insulares, Cabo Verde apresenta uma significativa fragilidade da estrutura produtiva interna e uma grande abertura em relação ao comércio internacional... Os fluxos do exterior constituem o verdadeiro motor da economia cabo-verdiana. Dinamizam o seu funcionamento, contribuindo para aumentar o rendimento disponível e o consumo das famílias, para ampliar a capacidade de funcionamento da economia e para assegurar a disponibilidade de divisas necessárias ao crescimento das importações. Estamos perante um modelo de economia próprio da maior parte dos pequenos países insulares e cujas condições essenciais de funcionamento assentam em fluxos de transferências unilaterais (privados ou oficiais) e na emigração da força de trabalho”.*

---

<sup>28</sup> Esta comunicação foi feita, contendo algumas ideias avançadas pelo autor João Estêvão, no âmbito de um projecto coordenado pelo Professor Ernani Lopes (universidade Católica Portuguesa) para o Governo de Cabo Verde, 1995.



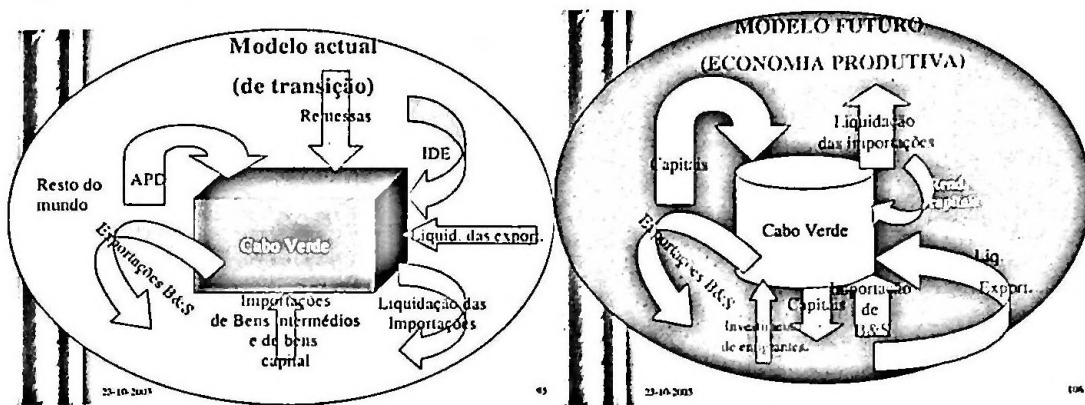
Esta posição assumida pelo mesmo Autor é sustentada pelos seguintes dados estatísticos: uma estrutura da produção dominada pelo comércio e serviços, que representam cerca de 70% da produção interna (1997-estimativas e projecções do FMI, com base em dados oficiais de Cabo Verde. Cf. IMF-1998), enquanto que a produção agrícola fica pelos 7,0%. Os fluxos do comércio externo são por isso, profundamente desequilibrados, representando as exportações apenas 8,7% do PIB, enquanto que o valor das importações ascende a quase 50% da produção interna. O desequilíbrio comercial é compensado pelo nível relativamente elevado dos fluxos provenientes do exterior, em particular, as transferências unilaterais.

Esta estrutura económica de Cabo Verde determinou em larga medida o perfil sócio-económico cabo-verdiano, reflectindo-se directamente nos diversos modelos de desenvolvimento adoptados pelos sucessivos governos, desde a independência em 5 de Julho de 1975, modelos estes, em relação aos quais faremos pequenas referências, ao longo das próximas sub-secções.

Cabo Verde viveu um período significativo da sua história recente em função do primeiro modelo de desenvolvimento adoptado, o denominado de modelo rentista, no qual o país tinha o seu processo de desenvolvimento completamente financiado por dois fluxos financeiros externos: a APD, que constitui ainda, o principal fluxo financeiro internacional e as remessa dos emigrantes. Apresentando, os fluxos do comércio externo profundamente desequilibrados: em que as exportações representavam apenas 8,7% do PIB, enquanto que o valor das importações ascendia a quase 50% da produção interna.

Sendo uma PEIAI – Pequena Economia Insular, Arquipelágico e (relativamente) Isolada, estes dados acabaram naturalmente por conduzir Cabo Verde na via da extroversão económica, na convicção clara de que uma estrutura produtiva e comercial desta natureza não pode garantir um desenvolvimento sustentável a médio e longo prazos. Esta nova estratégia de posicionamento comercial no mundo, passou a ser visível nos sucessivos modelos de desenvolvimento adoptados, visando a criação de bases sólidas para uma endogeneização do seu processo de desenvolvimento nacional, permitindo assim, a sua inserção dinâmica na economia mundial.

Fig. 18 – 2 Modelos de Desenvolvimento para Cabo Verde



Fonte: Gabinete do Ex-VPM-CV

No âmbito destes modelos de desenvolvidos de Cabo Verde, foi estabelecido como *objectivo maior*, o desenvolvimento económico e social auto-sustentado. No entanto, um objectivo quão ambicioso, exige obviamente disponibilidade de recursos. Sendo esta disponibilidade o ponto mais fraco do país, daí, surgiu a necessidade de se encontrar um modelo de desenvolvimento, que pudesse indicar o caminho “certo” rumo a esse tão aguardado desenvolvimento.

É precisamente a este nível que o então Vice Primeiro-Ministro do governo anterior, encontrava as principais razões, para passar do actual modelo, que ele considera ser de transição, para um modelo do futuro, que ele apelida de **modelo de economia produtiva**. No âmbito dessa transição, alguns factos importantes se previa:

1. A APD que é actualmente a principal fonte de financiamento externo seria integralmente substituída por capitais externo;
2. A remessa de emigrante normalmente destinado ao consumo dos familiares residentes, ganharia um outro perfil, passando a ser canalizado não para investimento, mas sim, para consumo;
3. Cabo Verde passaria de um simples receptor de IDE também para emissor deste fluxo de capital.

Ao analisarmos o “modelo futuro”, deparamos com uma estrutura produtiva e de financiamento substancialmente alterada. Estas alterações que são previstas no âmbito da estratégia futura do desenvolvimento de Cabo Verde carecem de um significativo período de transição, que embora não tenha ficado explícito no modelo, na sequência da hipótese de trabalho por nós levantada no início da nossa dissertação, entendemos, que



essa transição não poderá ocorrer a curto e nem sequer a médio prazo, ela poderá sim ter lugar, com todos os efeitos previstos, a longo prazo, mas para isso, seria determinante, que ocorressem os seguintes factos:

1. Cabo Verde redefinisse a sua inserção na economia mundial, montando estratégias político-diplomática e sócio-económica, que incrementem a sua capacidade negocial e a sua posição de parceria, junto das actuais potências económicas e políticas mundiais. Esta nova estratégia deveria se traduzir não só no reforço, mas acima de tudo, numa alteração do perfil da APD até agora canalizada para o Arquipélago;
2. Cabo Verde apostasse na alteração da sua política de promoção do sector privado nacional, criando um sector empresarial forte e actuante, de modo que consiga criar a curto e médio prazos, uma capacidade *social de absorção*, que seja capaz de colher com eficácia, os reais benefícios do IDE, nomeadamente, através dos efeitos *spillovers* e criar capacidade competitiva dos seus empresários dentro e fora do país, como produtores e como investidores;
3. Criar melhores condições de vida dos seus emigrantes nos países de acolhimento, para que possam em primeiro lugar, ter condições dignas de sobrevivência, e depois, condições para investir na terra-mãe. Para isso, seria necessário reforçar a política de aproximação e identificação do emigrante com a sua origem.

Estas estratégias por serem um carácter estruturante, nunca poderiam ser materializadas a curto ou a médio prazo, talvez a longo prazo, desde que o árduo trabalho para o efeito, seja desenvolvido de forma contínua e diariamente. Assim, Não obstante o facto desse modelo representar a tendência natural para a evolução da economia cabo-verdiana, pensamos que existem alguns factores de ponderação, que em nosso entender deve ser tida em conta, aquando da elaboração e da implementação dos planos de acção que visem a introdução dessas alterações estruturais na economia cabo-verdiana, nomeadamente:

1. O fluxo da APD em função da nova tendência evolutiva da conjuntura internacional, tende a diminuir, mas prever o seu completo desaparecimento como meio de financiamento externo de Cabo Verde, pensamos ser uma visão



excessa. Pois, esta economia apresenta ainda sinais de alguma fragilidade, que dificilmente desaparecerão a curto e médio prazos. Por outro lado, o fluxo de APD é constituído não só por donativos mas também por empréstimos, daí que não me pareça credível que num horizonte não muito longínquo Cabo Verde possa definir uma estratégia de desenvolvimento suportada apenas por fluxos financeiros privados;

2. O crescimento do IDE tem manifestado uma dinâmica interessante, mas para que o mesmo possa atingir, e mais ainda, substituir a APD, é necessário que:
  - Cabo Verde altere o seu perfil como receptor do IDE, descobrindo e reforçando os seus factores críticos de sucesso nessa área;
  - “O IDE não viva dos males da APD”, aquele necessita sim, que esta ajuda altere o seu perfil, deixando de ser seu concorrente a um estatuto de destaque, mas sim, que o assuma como seu substituto natural, e por conseguinte, seu aliado, formando-o assim para o feito.
3. Para que comece a haver IDE cabo-verdiano no exterior com retorno de rendimentos para o país, é talvez necessário que:
  - Haja previamente investimento nacional a nível local;
  - Haja capacitação empresarial a nível nacional, para que os empresários nacionais possam ser capazes de enfrentar os desafios da internacionalização.
4. A transformação de Remessas de Emigrantes (para consumo improdutivo) em Investimentos de Emigrantes (para consumo produtivo) é uma possibilidade potencialmente forte, mas que no entanto está dependente dos seguintes factores:
  - Erradicação da pobreza nacional, para que os emigrantes deixem paulatinamente de ter um grande fardo com os familiares dependentes que ficaram em Cabo Verde;
  - Melhoria das condições de acesso à emigração dos países ditos desenvolvidos;
  - Melhoria das condições de integração dos emigrantes nos países de acolhimento;
  - Sensibilização e capacitação empresarial na emigração.

Uma vez ultrapassados os condicionalismos supramencionados, pensamos que estarão criadas as condições para a materialização dos objectivos subjacentes ao “modelo do futuro” de uma economia cabo-verdiana produtiva, traçado pelo Vice Primeiro Ministro do anterior governo. No entanto, entendemos, que dado à complexidade dessa rede de objectivos, os mesmos só serão concretizáveis a longo prazo, i.e., num futuro mais ou menos longínquo.

O modelo anteriormente apresentado, coincide também em várias vertentes com a visão do futuro de Cabo Verde transmitida pelos nossos actuais executivos no balanço do seu segundo ano de governação, que vêem também no IDE, um factor catalisador do desenvolvimento nacional, assumindo paulatinamente o papel do “substituto natural” de uma APD, esta que nesta óptica está em vias de perder o estatuto do principal instrumento de financiamento do desenvolvimento de Cabo Verde.

O actual governo implementou assim um novo paradigma de desenvolvimento socioeconómico, ancorado na competitividade, que sob o lema: “**construir a esperança**”, tem como objectivo, a densificação de um tecido empresarial que seja capaz e eficiente. Embora tendo a sua inspiração no modelo de inserção dinâmica da economia cabo-verdiana na economia mundial, desenvolvido pelo anterior governo, este novo modelo procura no entanto autonomizar-se, diferenciando da sua fonte inspiradora, principalmente, no que tange às formas e procedimentos para a implementação das acções e medidas políticas, visando incrementar mais transparência e mais credibilidade nos actos governativos.

Para o actual Primeiro Ministro de Cabo Verde, é necessário que seja encontrado **um outro modelo de desenvolvimento do país, que deve basear-se claramente na competitividade**. É necessário se expandir os factores de competitividade, para que Cabo Verde possa atrair mais investimentos externos, disponha de espaço para a criação de um tecido empresarial forte e crie as condições de geração de riqueza, de acumulação e de investimento. Pois, o mesmo defende, que se se quer uma economia de base produtiva privada, deve-se trabalhar para criar as condições necessárias ao desenvolvimento do sector privado.

Para o efeito, é necessário que em Cabo Verde haja não apenas mudanças, mas sim acima de tudo, a sua transformação, que deverá ser feita com rupturas em determinados segmentos da vida económica e social, acompanhadas de uma mudanças profundas das mentalidades, principalmente a nível de **mudanças culturais de fundo, de capacidade de gestão e da capacidade de assunção dos riscos**.



Esta mudança de mentalidade na nossa óptica, teria que passar pela melhoria da capacidade empresarial em termos de invenção, inovação e a assunção do risco, ao invés da imitação, que só serve para matar oportunidades de negócios e empresas potencialmente viáveis. Para ele ainda, o país precisa, urgentemente, de uma profunda transformação na dinâmica das relações entre o Estado e sociedade, desestatizando esse relacionamento, no nível de funcionamento das empresas cabo-verdianas.

No âmbito da sua análise o Chefe do actual Governo refere ainda, que devido a **alguns elementos de vulnerabilidade, que Cabo Verde ainda tem, que não garantem a sustentabilidade do desenvolvimento, tais como: uma profunda vulnerabilidade a choques externos e à nossa fraca capacidade produtiva que não permite gerar recursos suficientes para auto-financiar investimentos estruturantes no país, Cabo Verde deverá continuar a beneficiar dos recursos disponibilizados ao grupo dos PMA - Países Menos Avançados<sup>29</sup>, estando inclusive o executivo a trabalhar numa parceria estratégica com a UE, o que poderá levar, estribados nos acordos de Cotonou, a se atingir um estatuto especial junto da UE, estabelecendo um vínculo especial com esse espaço fundamental na economia global de hoje.**

Para o efeito, o governo conta assegurar boas performances político-económicas, associadas à implementação de uma profunda reforma da administração financeira do estado, de modo a permitir um rigoroso cumprimento do programa de estabilização macroeconómica do país, sem colapso do crescimento, mas criando as condições para aumentar a competitividade do país, desenvolver o sector privado e atrair maiores investimentos externos, levando claramente, a um aumento da confiança no país, possibilitando a cabo Verde recuperar a sua credibilidade externa juntos seus parceiros estratégicos de desenvolvimento. Com essas acções, o governo pretende mobilizar os recursos externos necessários para financiar a sua agenda estratégica de desenvolvimento, conforme as Grandes Opções do Plano para os próximos anos.

Para o Primeiro Ministro cabo-verdiano, há neste momento, um maior dinamismo na cooperação internacional, mais donativos num conjunto de sectores.

---

<sup>29</sup> Segundo anunciou o actual Primeiro Ministro, em 15/11/2004, dentro poucas semanas as Nações Unidas deverão anunciar formalmente a passagem de Cabo Verde ao estatuto de PDM – Países de Desenvolvimento Médio, sendo por isso necessário, que o país prepare durante os próximos três anos a sua estrutura socioeconómica, para poder se adaptar à nova conjuntura internacional, que o país vai ter que enfrentar.

O primeiro reflexo negativo desta ascensão veio por parte dos EUA, com a exclusão de Cabo Verde do MCA para o ano 2004-2005, devido ao facto do seu rendimento per-capita (USD 4.863,00 em 2002) ser actualmente superior a USD 1.500,00 que corresponde ao limite máximo estipulado para se aceder a esse fundo, tendo Marrocos substituído Cabo Verde na partilha desse importante “bolo”.



Vários países como a Áustria, Luxemburgo, Holanda, Itália Portugal, etc., que tinham bloqueado a ajuda a Cabo Verde já retomaram-na, nomeadamente, o Banco Mundial, o Fundo Monetário Internacional (FMI), o Banco Africano de Desenvolvimento e o BADEA e o sistema das Nações Unidas, o que permitiu a realização dos seguintes projectos: A marginal da Praia, a segunda via do Sal, o liceu do Palmarejo, o Instituto Superior de Educação do Palmarejo, as asfaltagem de Assomada, das ruas do Mindelo e o parque industrial do Lazareto.

Segundo este governante, Cabo Verde tem obtido um apoio importante dos seus parceiros de desenvolvimento, visto que: *“até hoje, os projectos importantes para o seu desenvolvimento são financiados ou via donativos ou via empréstimos. Como ainda não tem uma capacidade interna para financiar os seus próprios projectos de desenvolvimento, a principal dificuldade está no desequilíbrio entre as exigências do desenvolvimento, em termos de despesas públicas, e a capacidade produtiva nacional”*.

Ao assumir esta posição, o actual PM, vem contradizer em larga medida o “modelo do futuro”, pelo menos num horizonte de curto prazo, e *qui sá* de médio prazo. Pois, esta assunção deixa-nos pistas, conducente a uma tendência para o reforço da cooperação internacional, e consequentemente, para o reforço dos fluxos da APD canalizados para Cabo Verde e não pela sua extinção paulatina, o que entra, pelo menos aparentemente, em contradição com os pressupostos do referido modelo.

Em nosso entender, essa aparente contradição poderá ser efectivamente resolvida, se se apostar na estratégia de canalizar uma parte significativa dessa APD para reforçar a capacidade produtiva nacional, nomeadamente, através da sua transformação em incentivos ao investimento estrangeiro em Cabo Verde.

### **3.3.2. A Política de Captação do IDE vs. Política de Promoção do Empresariado Nacional**

#### **3.3.2.1. Abordagem Político - Institucional**

Desde a preparação para a abertura política, na última fase da primeira República, no final da década de oitenta, com reforço após à democratização do país em 1991, que os sucessivos governos têm adoptado como estratégia política a viragem da economia cabo-verdiana para o exterior, estratégia essa, que numa primeira fase foi apelidada de extroversão económica, e numa fase posterior, de inserção dinâmica da economia cabo-verdiana na economia mundial.

Esta estratégia de posicionamento de Cabo Verde no mundo, além de constituir um guia de sobrevivência num mundo altamente competitivo e globalizado, constitui acima de tudo, um caminho para o seu desenvolvimento auto-sustentado.

Neste sentido, os decisores cabo-verdianos cedo se aperceberam, que uma meta de ultrapassar o nível dos PMA's a médio e longo prazo, só seria alcançável, se em consonância com os “ventos de mudança que sopravam do leste” se conseguisse implementar um sistema onde o Estado aparecia, paulatinamente como um agente regulador da actividade económica e do mercado, deixando gradualmente a actividade produtiva para os operadores privados, quer estes sejam de origem nacional ou estrangeira.

No entanto, não obstante à fraca capacidade nacional em termos de capacidade e espírito empresariais, pré-disposição para a assumpção do risco, inovação e disponibilidade financeira, as entidades responsáveis nacionais, se aperceberam que em paralelo com a promoção do IDE em Cabo Verde, levado a cabo através principalmente do Promex, haveria também a necessidade de se apostar fortemente no desenvolvimento do sector privado nacional, daí a razão que levou à emergência de instituições públicas e/ou privadas como:

- IADE – Instituto de Apoio ao Desenvolvimento Empresarial, instituição que através de F.D.I. – Fundo de Desenvolvimento Industrial (braço financeiro do PROFE), do AIJE – Apoio à Iniciativa de Jovens Empresários, do CDI – Centro de Desenvolvimento Industrial (UE), FAT – Fundo de Assistência Técnica da Cooperação Austríaca e do projecto da Cooperação Luxemburguesa, que visava

a disponibilização de hangares industriais para as empresas cabo-verdianas, procurava promover o desenvolvimento das PME's cabo-verdianas;

- Departamento das Micro-Empresas do IEF, que tinha como missão apoiar o desenvolvimento das micro-empresas cabo-verdianas;
- Câmaras de Comércio, Indústria e Serviços de Barlavento e Sotavento, que têm actualmente sob a sua responsabilidade algumas das ex-funções estatais, nomeadamente, o licenciamento das empresas importadoras, o que em conjunto com alguns fundos financiados pelo Banco Mundial no âmbito do programa da competitividade lhes garante uma boa capacidade de intervenção;
- As ONG's diversas que apoiam o desenvolvimento das Actividades Geradoras de Rendimento;
- SDE – Sociedade de Desenvolvimento Empresarial, empresa pública com estratégia de funcionamento semelhante a de um banco de desenvolvimento.

Estas são algumas das principais instituições que tiveram a seu cargo a responsabilidade de promover o desenvolvimento do sector privado cabo-verdiano, garantido meios financeiros e técnicos, por vezes até a fundo perdido, para que o crescimento da competitividade das empresas e dos empresários cabo-verdianos, fosse uma realidade próxima.

Tendo a inserção dinâmica da economia cabo-verdiana na economia mundial sido eleita pelas autoridades nacionais como sendo a acção estratégica para o desenvolvimento, perante a exiguidade de “*inputs* endógenos” para o efeito, o IDE passou a assumir o estatuto do factor estratégico para a materialização desta acção. O Promex foi a instituição criada e incumbida de ser o “*guichet*” único que dá aos investidores externos o acesso a Cabo Verde na qualidade de destinatário de investimento.

Instituição criada em 1991 com o objectivo de promover o IDE em Cabo Verde e as exportações e o próprio país no exterior, tendo em vista a promoção de Cabo Verde como destino turístico. No âmbito desta missão que lhe foi incumbida, o Promex conseguiu nos primeiros anos da sua década de existência, desempenhar com elevado nível as suas atribuições, performance essa, que lhe valeu o estatuto de instituição modelo a nível nacional.



A elevada performance do Promex, num misto de causa e efeito, veio a reflectir directa ou indirectamente no conjunto de instrumentos seguidamente apresentados:

### 3.3.2.1. Políticas de Incentivo ao IDE

As autoridades nacionais tendo em vista a definição da estratégia para captação dos fluxos do IDE, partiram da premissa, que existem cinco razões fundamentais para se investir em Cabo Verde:

1. **Estabilidade política e económica** – este é um dos factores fundamentais para a diferenciação de Cabo Verde como destino privilegiado do IDE. Estando localizado num contexto geográfico marcado por persistentes e por vezes graves conflitos de ordem interna e/ou regional, este país tem na estabilidade tanto de ordem política como económica, um dos seus principais expoentes de competitividade, no actual sistema económico mundial. Esta capacidade competitiva manifesta-se através dos seguintes factores:

1.1. **Sistema político parlamentar com eleições livres** – sistema em vigor desde 14 de Janeiro de 2001, tem apesar das fragilidades próprias de uma democracia nascente, experimentado uma evolução positiva, constituindo até uma referência na sub-região africana. No entanto, em nossa modesta opinião, o actual sistema demonstra ainda algumas debilidades, que pode se traduzir nos seguintes problemas:

- 1.1.1. Ausência de uma opinião pública actuante, resumindo-se o poder popular a um mero “exercício da cidadania na urna”, pautando-se durante todo o período da governação por um silêncio sufocante, não transmitindo aos dirigentes políticos qualquer *feed-back*, de modo a poderem reorientar as suas estratégias;
- 1.1.2. A difícil coabitação entre a democracia e a pobreza, fazendo com que o voto popular possa não representar fielmente o que vai na alma de cada eleitor, pois, **“num contexto de pobreza absoluta todo o homem tem um preço”**;
- 1.1.3. A estabilidade económica não pode ser entendida como sendo um objectivo em si mesmo, mas sim, um instrumento para o alcance do verdadeiro objectivo, que deve ser o desenvolvimento socioeconómico;

- 1.2. **Ausência de conflitos políticos, étnicos ou religiosos** – sendo a unidade nacional um sentimento e um desejo comungados por todos os cabo-verdianos, Cabo Verde pela sua harmonia étnica e religiosa, bem como, pela sua tolerância face às diferentes opções políticas, foi sempre caracterizado como um país de brandos costumes;
- 1.3. **Indicadores económicos e sociais estáveis** – embora apresentando um índice de pobreza na ordem dos 30% da população residente, dos quais 16% vive em situação de pobreza absoluta, Cabo Verde conseguiu ocupar em 2001, o 91º (100º em 2002 e 108º em 2003) posto no ranking mundial em termos de I.D.H.- Índice de Desenvolvimento Humano, o que pode representar numa relação de causa e efeito, um importante factor de desenvolvimento.
2. **Situação geográfica privilegiada** – Estando equidistante do Norte da América e do sul de África e a meio caminho entre América do Sul e Europa Central, servido por carreiras marítimas e aéreas regulares, Cabo Verde é detentor de fortes potencialidades para se transformar numa placa giratória do comércio internacional, carecendo por isso, de fortes medidas de segurança para impedir que esse comércio não seja predominada pela vertente ilícita desse mesmo negócio.
3. **Acesso preferencial a mercados:** este factor funciona como sendo uma das grandes motivações para que investidores das mais diferentes origens escolham Cabo Verde como sendo o destinatário privilegiado para os seus investimentos, pois, a partir deste país, podem se abrir novas portas de entrada das suas produções, em condições bem mais vantajosas de que se tivessem partido do país de origem do investidor. Para o efeito, Cabo Verde pode contar com os seguintes acordos internacionais:
  - 3.1. **Acordos de Cotonou** - Produtos originários beneficiam de condições de acesso preferencial aos mercados de UE (agora reforçadas com o desembargo do acesso dos produtos pesqueiros cabo-verdianos ao mercado comunitário);
  - 3.2. **Tratado da CEDEAO** para a costa ocidental da África – que funciona como uma ZCL – Zona de Comércio Livre entre os países membros;
  - 3.3. **Acordos de SPG e AGOA** com os EUA - o AGOA é um programa de grande alcance e que poderá beneficiar grandemente as empresas cabo-verdianas, caso tenham apetência para correr alguns riscos e sejam ultrapassadas algumas



dificuldades, principalmente, as de ordem burocrática. Será também necessário um esforço acentuado de Cabo Verde no sentido da promoção da sua indústria no mercado norte-americano, tarefa cuja materialização, requer um juntar de mãos do governo e dos empresários e um sistema eficiente de transportes, com custos competitivos, de modo que os produtos cabo-verdianos exportáveis para os Estados Unidos sejam concorrenciais nesse mercado.

**3.4. Protocolo de entendimento sobre a iniciativa dos PMA's - Países Menos Avançados: Cabo Verde – Canada, que se traduz também em mais uma porta aberta de um grande mercado para os operadores cabo-verdianos.**

No entanto, mais importante que o número de acordos assinados, é a capacidade das partes envolvidas para tirar o proveito real de todas as vantagens potenciais inerentes a esses acordos. Neste sentido, torna-se imprescindível que Cabo Verde induza nas suas empresas, a capacidade competitiva requerida para se poder aceder com sucesso a esses mercados;

**4. Características da Mão-de-obra (estes que foram os factores privilegiados pelos nossos inquiridos - ver a análise do inquérito na secção seguinte) – a política de promoção de Cabo Verde como destino do IDE, tem na sua comunicação, privilegiado as seguintes características da nossa mão-de-obra:**

**4.1. Disponibilidade elevada** – em nosso entender essa disponibilidade se verifica comparativamente à dimensão socioeconómica, somente em termos quantitativos, porque em termos qualitativos, devido ao facto de Cabo Verde apresentar uma pirâmide de especialização da mão-de-obra invertida dentro de determinados segmentos, existem diversas áreas sócio-profissionais que ainda apresentam um grande défice de mão-de-obra qualificada, mormente, nas áreas técnico-profissionais;

**4.2. Facilmente treinável** – talvez seja a caracterização mais feliz feita em relação à mão-de-obra cabo-verdiana, pois, pelo seu perfil sócio-cultural, esses profissionais revelam uma grande capacidade de adaptação aos ambientes técnico-profissionais adversos, o que sendo estrategicamente utilizado pode proporcionar uma boa capacidade competitiva para a economia cabo-verdiana;



- 4.3. **Nível de produtividade elevado** – factor bastante publicitado pelos órgãos promocionais de Cabo Verde, mas que em nosso entender não corresponde à realidade dos factos, pois, somos da opinião, que este factor representa pelo contrário, o indicador mais débil do perfil da mão-de-obra cabo-verdiana. Constitui assim nosso entendimento, que o trabalhador cabo-verdiano típico, embora sendo com o tempo em média bastante produtivo, no entanto, pela baixo ritmo produtivo, acaba por não apresentar uma elevada taxa de produtividade, excepção feitas às condições laborais excepcionais: ambientes hostis, trabalho sob pressão, ou então, perante factores motivacionais adicionais.
5. **Sistemas de incentivo destinado ao investimento externo** – o IDE direccionado para Cabo Verde pode beneficiar de um conjunto de benefícios fiscais e/ou financeiros, garantido no âmbito dos seguintes sistemas de incentivo:
- 5.1. Estatuto do investidor externo;
  - 5.2. Estatuto industrial;
  - 5.3. Estatuto de empresa franca;
  - 5.4. Estatuto de utilidade turística;
  - 5.5. Os sistemas de incentivo destinados aos operadores nacionais, nomeadamente, o PROFE, desde que o capital nacional atinja pelo menos 25% do capital social da empresa beneficiária.
6. **Infra-estruturas de apoio** - sendo um elemento essencial de fomento empresarial no sentido lato, Cabo Verde investiu seriamente na criação das seguintes infra-estruturas de apoio, como forma de também atrair o IDE:
- 6.1. Disponibilidade de 2 parques<sup>30</sup> industriais já infra-estruturados: um na Praia e outro em S. Vicente, que embora apresentando as infra-estruturas básicas, carecem de uma gestão de qualidade, factor que pode vir a acontecer agora, com a sua passagem para a alçada do CI;

---

<sup>30</sup> Havendo outros parques industriais na forja, nomeadamente, o da Cidade da Assomada.

- 6.2. Aeroporto<sup>31</sup> e portos internacionais de boa capacidade, localizados nas ilhas de maior potencialidade económica;
  - 6.3. Tecnologias de comunicação e de informação eficientes, mas apresentado custos ainda pouco competitivos, problema talvez solucionável com a abertura prevista para breve do sector a novos operadores;
  - 6.4. Disponibilidade de serviços de abastecimento de água, energia, reparação naval e de procedimento e armazenamento de peixe. Os dois primeiros serviços tendo a Electra, o seu monopólio em quase todos os municípios do país, carece de uma reforma profunda e urgente, pois, representa um dos principais *handicap* ao ambiente de negócio favorável que se quer edificar em Cabo Verde.
7. **Garantias concedidas pelo governo** - além dos supramencionados benefícios, tendo em vista a captação do IDE, Cabo Verde disponibiliza ainda a estes investidores, as seguintes garantias:
- 7.1. Não discriminação, tratamento justo e equitativo;
  - 7.2. Segurança e protecção dos bens e direitos;
  - 7.3. Transferência em divisas de todos os montantes a que legalmente o investidor tem direito;
  - 7.4. Abertura de contas em divisas para livremente realizar suas operações;
  - 7.5. Recrutamento de trabalhadores estrangeiros.
8. **Estabilidade macro-económica** – constituindo um factor determinante para a criação de um ambiente de negócio favorável, que facilita a entrada do IDE em qualquer país, Cabo Verde tem procurado nos seguintes indicadores, espelhar o estado de saúde da economia cabo-verdiana estão apresentados no quadro seguinte:

---

<sup>31</sup> Um segundo aeroporto internacional, o da Praia, cuja inauguração está prevista para o início do ano 2005.

**Quadro V - Indicadores Económicos**

| Sector Real                                   | Unidades     | 1999        | 2000        | 2001        | 2002 |
|---|--------------|-------------|-------------|-------------|------|
| PIB Real <sup>1</sup>                         | Tx Var. em % | 9,5         | 7,9         | 3,5         | 5,0* |
| Produto per Capita                            | USD          | 1.262       | 1.274       | 1.245       | ---  |
| IPC   | Tx Var. em % | 4,4         | -2,4        | 3,7         | 1,9  |
| Taxa de Desemprego                            | Tx Var. em % | 25,4        | 21,0        | 19,1        | ---  |
| <b>Câmbio médio anual (2002)<sup>33</sup></b> |              |             |             |             |      |
| USD   |              | 112,2       |             |             |      |
| Euro (paridade Fixa)                          |              | 110,2651    |             |             |      |
| <b>Sector externo</b>                         |              |             |             |             |      |
| <b>Unidades</b>                               |              | <b>1999</b> | <b>2000</b> | <b>2001</b> |      |
| Exportação de Bens e Serviços                 | Em % do PIB  | 22,3        | 26,7        | 29,6        |      |
| Importação de Bens e Serviços                 | Em % do PIB  | 60,3        | 60,8        | 63,0        |      |

Fonte: BCV; INE; IEFP; FMI

\* Estimativa

Ao analisarmos os factores de atractividade de Cabo Verde como receptor do IDE, de entre os factores anteriormente apresentados, vamos nos concentrar essencialmente, nos incentivos concedidos especialmente ao investidor / investimento externo ou a um determinado sector, porque estes é que são específicos para esse público-alvo, porque os outros factores, por serem de característica macro-envolvente, são extensíveis a todos os operadores, nacionais ou estrangeiros:

## A. IDE

### 1. Incentivos fiscais (Lei nº 89/IV/93, de 13 de Dezembro)<sup>34</sup>

A importância estratégica do IDE na conjuntura económico-financeira cabo-verdiana, é reflectida no conjunto de incentivos que é disponibilizado ao investidor

<sup>32</sup> Existem alguns limites a esses incentivos, que recaem sobre os seguintes elementos: i) O investidor externo, que se dedique a actividades económicas orientadas fundamentalmente para o mercado interno;

<sup>33</sup> Actualmente existe uma tendência para a depreciação do USD, apresentando um câmbio aproximado de: 1 USD = 78\$00 CVE.

ii) O investimento externo que se aplique no sector financeiro, uma vez que este é regulado por lei específica.





externo, seja ele individual ou colectivo. De entre esses incentivos destacamos os seguintes:

1. Isenção de tributação dos lucros e dividendos distribuídos ao investidor externo durante um período de 5 anos, e/ou, sempre que reinvestidos;
2. Isenção de tributação às amortizações e juros correspondentes às operações financeiras que constituem investimento externo;
3. Estabilização do regime fiscal (IUR de 10% após o 6.º ano de actividade, sem prejuízo de eventuais condições bilaterais mais favoráveis contidas em acordos firmados entre o estado de Cabo Verde e o estado de nacionalidade do investidor);
4. Isenção de tributação dos dividendos distribuídos nos primeiros 5 anos de actividade;
5. Isenção de tributação dos dividendos, sempre que tenham sido reinvestidos;
6. Isenção de tributação sobre amortizações e juros.

Estando o IUR sobre as pessoas colectivas actualmente fixado na ordem dos 30% da matéria colectável, é a nível destes incentivos que reside a principal crítica referente à desproporção existente entre as condições de investimento proporcionadas aos investidores externos e nacionais. Pois, sendo o empresariado nacional caracterizado por um perfil marcado por uma grande debilidade económico-financeira, uma relativa sobrecarga fiscal, retira-o toda a capacidade de reinvestimento ou de autofinanciamento, colocando-o assim, numa situação de grande desvantagem face ao investidor externo, este que muitas vezes afigura-se na posição de seu concorrente directo, quer no mercado interno como externo.

Um outro factor que contribui fortemente para alargar hiato das condições em que os dois grupos que investem em Cabo Verde estão sujeitos, tem a ver com o acesso ao sistema financeiro. Pois, enquanto que o investidor externo tem acesso ao mercado financeiro do país de origem, podendo pagar juros a uma taxa inferior a 5%, o investidor nacional, estando confinado ao mercado financeiro nacional, fica obrigado por isso, a suportar juros que por vezes atingem uma taxa cerca de 15,5% / ano.

Todos esses factores contribuem para retirar capacidade competitiva ao investidor nacional, facto que urge pôr cobro, se se quiser de facto, ver emergir um

tecido empresarial nacional, que seja capaz de efectivamente absorver os efeitos *spillovers*, e consequentemente, endogenizar o processo de desenvolvimento socioeconómico cabo-verdiano.

## **2. Garantias**

A garantia de protecção em relação aos bens adquiridos no âmbito do processo do IDE, funciona em muito casos, principalmente nos países de grande instabilidade socioeconómica, como sendo uma das condições *sine quo non* para a decisão favorável de um investidor externo em relação a um determinado destino do IDE. É com esta consciência clara, que Cabo Verde providenciou em disponibilizar a todos os investidores externos as seguintes garantias:

1. Protecção de bens e direitos inerentes ao investimento externo;
2. Transferência para o exterior de dividendos e lucros;
3. Abertura de conta bancária em moeda estrangeira;
4. Facilidade de recrutamento de 10% de trabalhadores estrangeiros da totalidade dos seus efectivos permanentes.

## **B. Empresas Francas (Lei nº 99/IV/93, de 31 de Dezembro)**

São consideradas empresas francas, aquelas que destinam a totalidade<sup>35</sup> da sua produção às exportações, ou para a venda a outras empresas francas, sendo para o efeito, disponibilizados os seguintes incentivos:

### **1. Incentivos fiscais**

1. Isenção total de impostos sobre rendimentos durante os 10 primeiros anos;
2. Isenção de tributação sobre dividendos distribuídos durante os 10 primeiros anos;
3. Isenção total de impostos indirectos.

### **2. Incentivos Aduaneiros**

1. Isenção de direitos aduaneiros e imposto de consumo aplicáveis às importações de equipamentos, materiais de construção, combustíveis e

---

<sup>35</sup> Segundo o art.º 16º da mesma Lei, uma empresa franca, excepcionalmente e mediante autorização do Ministro, poderá vender parte da sua produção de bens e serviços no mercado interno nas seguintes condições: 1) O volume total de venda não poderá ultrapassar 15% da produção total da empresa durante o ano anterior; 2) Os produtos referidos na alínea anterior estão sujeitos aos direitos de importação e outras imposições fiscais indirectas nos termos da legislação em vigor.

lubrificantes desde que os mesmos se destinem ao funcionamento da empresa franca;

2. Regime especial na importação das matérias-primas e outros;
3. Exportação isenta de direitos.

É de se referir no entanto, que esses incentivos não são concedidos em exclusivo aos investidores externos, mas também a todas as empresas nacionais ou estrangeiras que usufruírem do respectivo estatuto.

**C. Empresas de Produção Destinada Exclusivamente a Exportações (Decreto-lei nº 92/IV/93, de 15 de Dezembro)**

**1. Incentivos Fiscais**

1. Redução percentual de impostos sobre rendimento igual à proporção das receitas em divisas em relação às receitas totais que essas empresas realizarem nos primeiros 5 anos;
2. Decorrido o período dos primeiros 5 anos, redução percentual de impostos sobre rendimento igual à metade da proporção das receitas em divisas em relação às receitas totais que essas empresas realizarem.

**2. Incentivos Aduaneiros**

Em relação a essas empresas são ainda concedidos no âmbito da sua actividade os seguintes incentivos aduaneiros:

1. Isenção de impostos sobre matérias-primas, produtos acabados e semi-acabados, para utilização na produção de bens e serviços para exportação.
2. Importação livre de direito, imposto de consumo e emolumentos para bens e materiais incorporados no fabrico de produtos destinados à exportação;
3. Livre exportação de produtos.

**D. Sectores Especiais:**

Existem alguns sectores de actividade económica, que devido à sua importância para a economia cabo-verdiana, beneficiam de incentivos especiais concedidos a nível



sectorial, de modo a criar, por um lado, uma maior capacidade competitiva a nível sectorial, e por outro, visando incrementar o seu nível de atractividade:

**1. Indústria (Decreto-Lei nº 108/89, de 30 de Dezembro)**

No âmbito do sector industrial é dada a algumas empresas a possibilidade de beneficiarem do estatuto industrial, estatuto esse, que lhes confere os seguintes benefícios:

1. Isenção de direitos, de imposto de consumo e de emolumentos gerais aduaneiros na importação dos bens equipamentos e materiais listados;
2. Isenção de pagamento de IUR sobre rendimentos gerados por cada novo estabelecimento industrial averbado durante um período de 3 anos;
3. Livre exportação de produtos;
4. Dedução de impostos sobre lucros reinvestidos.

**2. Turismo (Lei nº 42/IV/92, de 6 de Abril)**

Tal como acontece no âmbito do sector industrial, também a nível do sector turístico, é dada às empresas que operam no ramo, a possibilidade de beneficiarem do estatuto de utilidade turística, estatuto esse, que lhes confere os seguintes benefícios:

1. Isenção de direitos aduaneiros na importação de materiais destinados à construção e exploração de hotéis e estâncias turísticas;
2. Isenção de sisa e de contribuição predial;
3. 100% de isenção fiscal durante os primeiros 5 anos;
4. Para os 10 anos seguintes, a imposição fiscal será de 50%;
5. Dedução de impostos sobre os lucros reinvestidos em actividades similares;
6. Dedução na matéria colectável de despesas incorridas com a formação de trabalhadores cabo-verdianos;
7. Acesso ao Fundo de Desenvolvimento do Turismo (Lei nº 11/94 de 14/02/94);
8. Bonificação de juros, garantias, avales e emolumentos para bens e materiais incorporados no fabrico de produtos destinados à exploração;

9. Livre exportação de produtos.

É de todo conveniente referenciar-se, que estes incentivos sectoriais embora não sendo concedidos exclusivamente para os investidores externos, podem no entanto ser considerados como um importante instrumento para a atracção do IDE para os respectivos sectores, porque estes investidores também podem usufruir na íntegra desses mesmos incentivos.

Neste sentido, da apresentação feita no concernente aos principais incentivos destinados ao IDE e/ou sectores específicos, se pode depreender, que de facto existe algum empenhamento por parte de Cabo Verde, no sentido de criar as melhores condições possíveis de competitividade, tendo em vista a atracção desse fluxo de investimento. No entanto, como foi anteriormente por nós afirmado, uma **entrada pura e simples do IDE**, embora sendo uma **condição necessária**, está longe de constituir uma **condição suficiente**, para garantir o desenvolvimento socioeconómico das “Ilhas”, sendo para o efeito, necessário a verificação entre outras de **duas condições inalienáveis**:

1. As autoridades cabo-verdianas se munirem de capacidade negocial, de modo que para cada IDE adicional, o principal beneficiário seja sempre Cabo Verde e os cabo-verdianos, e só posteriormente, o país emissor e o próprio investidor;
2. Que em paralelo com a atracção do IDE, haja uma forte aposta no desenvolvimento do sector empresarial nacional, de modo que este tenha capacidade competitiva, acima de tudo, que tenha capacidade de absorção dos benefícios da *presença estrangeira*, permitindo assim, que dos efeitos *spillovers* emirjam uma capacidade endógena de promoção de um desenvolvimento sustentável.

Dadas as condições supra-mencionadas, vamos doravante, fazer uma análise comparativa da experiência cabo-verdiana no concernente à promoção do empresariado nacional, que é para se poder visualizar se está a ser efectivamente criada a base indispensável para a materialização dessas duas condições. Entendemos que essa análise deve abranger duas vertentes essenciais:

- a) a natureza dos incentivos concedidos para os dois segmentos-alvo do sector privado cabo-verdiano;
- b) a eficácia desses mesmos incentivos junto dos seus destinatários.

Para podermos começar a analisar a primeira vertente, vamos seguidamente apresentar de uma forma sucinta, a política de promoção do empresariado nacional, através da análise de alguns programas de apoio, nomeadamente, o PROFE – Programa de Fomento Empresarial, que constitui o principal instrumento de apoio institucional ao desenvolvimento do sector privado cabo-verdiano.

### **3.3.2.2. Política de Promoção do Empresariado Nacional**

No âmbito da estratégia de inserção de Cabo Verde na economia global/mundial, eleita pelos últimos governos constitucionais, a promoção e o incentivo à iniciativa empresarial privada nacional assumiu como sendo uma condição incontornável para o desenvolvimento do seu tecido empresarial e, conseqüentemente, para a descolagem da economia cabo-verdiana.

Com esta nova filosofia, o Governo passou a desempenhar um papel de incentivador do desenvolvimento da actividade económica por privados. Assim, criou, através do Decreto n.º 45/92 de 12 de Maio de 1992, o IADE<sup>36</sup> - Instituto de Apoio ao Desenvolvimento Empresarial, organismo público dotado de autonomia administrativa, financeira e patrimonial, com a missão de promover e desenvolver a capacidade produtiva instalada, visando particularmente as PME's - Pequenas e Médias Empresas.

Na prossecução dos objectivos que nortearam a sua criação, entre outras incumbências, foi-lhe atribuída a gestão do PROFE - Programa de Fomento

---

<sup>36</sup> Através da Resolução n.º 21/2004 de 27/09/2004, o IADE e o Promex fundiram-se numa única instituição, denominada de CI – Cabo Verde Investimentos – Agência Cabo-verdiana de Promoção de Investimentos, que viu as competências das duas ex-instituições, serem concentradas e alargadas, ficando doravante sob a alçada de uma única instituição, que terá competência para:

- a) Gerir, administrar e fiscalizar as ZDTI – Zonas de Desenvolvimento Turístico Integral e as ZRPT – Zonas de Reserva e Protecção Turística;
- b) Formular os planos de ordenamento turístico e aprovar os planos detalhados das ZDTI;
- c) Aprovar em articulação com os respectivos municípios, os projectos hoteleiros e equipamentos turísticos, bem como, a infra-estruturação das ZDTI;
- d) Adquirir solos nas ZDTI e cedê-los aos agentes económicos interessados em investir em projectos turísticos relevantes;
- e) Emitir Parecer sobre planos urbanísticos e os loteamentos nas áreas contíguas às ZDTI e ZRPT.



Empresarial, criado pelo Decreto - Lei n.º 40/94, de 06 de Junho, programa esse que constitui o seu principal instrumento de intervenção.

Através do PROFE os empresários e promotores de projectos têm acesso a um conjunto de facilidades para a realização de projectos de investimentos, fortalecimentos das suas estruturas produtivas e incentivos para o lançamento de novos empreendimentos, bem como, reabilitação das suas empresas. O PROFE abrange os projectos novos ou de reestruturação, relativos às actividades económicas desenvolvidas em qualquer sector do tecido económico nacional.

Segundo o diploma da criação do PROFE, constituem condições de acesso ao Programa os seguintes itens:

**1. PME's - Pequenas e Médias Empresas, com as seguintes características:**

- Possuam mais de 5 e menos de 50 trabalhadores;
- As receitas não ultrapassem 400.000.000\$00 por ano;
- Capital social detido em pelo menos 25% por investidores de nacionalidade cabo-verdiana, ou por outras PME's nacionais (Dec. Lei n.º 46/97).

O PROFE está dividido em quatro Sub-programas, tendo cada um a sua área específica de intervenção, condições de aplicação e restrições, estabelecidas por Decreto-lei 40/40 de 6 de Junho, que passamos a discriminar:

**- Sub-programa "A"**

Este sub-programa apoia a realização de estudos do mercado, de arquitectura, e de viabilidade técnico-financeira. Os beneficiários deste apoio receberão uma subvenção de 50% da totalidade das despesas relevantes, estabelecido por Lei, num valor máximo de CVE 500.000\$00 (quinhentos mil escudos), por cada acção realizada, sendo metade a fundo perdido e a outra metade reembolsável, sem juros.

**- Sub-programa "B"**

Este sub-programa concede incentivos para a contratação de assistência técnica especializada, nomeadamente, na fase do arranque das actividades, na instalação de sistemas informatizados, de gestão e da organização de empresas nos diversos domínios. Os beneficiários deste apoio receberão uma subvenção de 50% da totalidade das despesas relevantes, num valor máximo de CVE 1.000.000\$00 (um milhão de

escudos), por cada acção realizada, sendo metade a fundo perdido e a outra metade reembolsável, sem juros.

**- Sub-programa “C”**

Os apoios concedidos no âmbito deste sub-programa destinam-se a financiamento de formação e aperfeiçoamento profissionais, designadamente, formação, estágios e seminários, tanto no país como no estrangeiro, viagens de prospecção, participação em feiras, fórum e outras reuniões internacionais.

No caso de realização de estágios, formação e seminários, os beneficiários receberão uma subvenção de 80% das despesas relevantes. Em relação à formação, a subvenção pode chegar até aos CVE 1.500.000\$00 (um milhão e quinhentos mil escudos), por acção de formação realizada ou CVE 300.000\$00 (trezentos mil escudos), por formando.

Para viagens de prospecção de mercados, feiras, fóruns os beneficiários receberão uma subvenção de 40% das despesas relevantes, que pode chegar aos CVE 500.000\$00 (quinhentos mil escudos), por cada acção realizada ou o montante de CVE 150.000\$00 (cento e cinquenta mil escudos), por participante.

**- Sub-programa “D”**

Este sub-programa apoia o financiamento de projectos, nos termos como seguidamente apresentados:

- a) Participação temporário até 30% no capital social de empresas ou projectos cujos os promotores demonstrarem não possuem recursos próprios suficientes;
- b) Bonificação até 50% das taxas de juro dos empréstimos bancários contraídos;
- c) Aval e Garantia bancária para créditos ao investimento.

O valor nominal das participações não podem ultrapassar 30% do capital social da empresa, nem 20% das despesas relevantes e o valor não pode ultrapassar o montante de CVE 5.000.000\$000 (cinco milhões de escudos).

No caso da bonificação das taxas de juros, o montante de incentivo não poderá ultrapassar 50% das taxas de juro do empréstimo bancário obtido e a subvenção será de 50% do valor relevante e a fundo perdido, durante um período máximo de 2 (dois) anos.

Todas as actividades de promoção desenvolvidas pelo IADE, no âmbito do PROFE, têm como suporte financeiro o FDI - Fundo de Desenvolvimento Industrial, que goza de autonomia administrativa e patrimonial, criado pelo Decreto - Lei n.º 159/90, de 22 de Dezembro e reformulado pelo Decreto - Lei n.º 73/IV/94, de 24 de Dezembro.

De início, este fundo contou com o financiamento do BAD - Banco Africano de Desenvolvimento, através de um contrato assinado entre este e o Governo de Cabo Verde, em 26 de Novembro de 1991.

O Objectivo deste fundo é gerir os recursos financeiros destinados à execução dos programas de apoio e fomento empresarial cometidos ao IADE. As suas relações com o IADE são reguladas por Decreto-lei n.º 73/IV/94 de 27 de Dezembro.

À luz do Art.5º, n.º 2 do mesmo Decreto-Lei, o FDI deve ser gerido por um Conselho de Administração composto por três membros, sendo seu Presidente o Presidente do IADE e os outros Administradores, os representantes do Ministério do Ministério de Economia.

Paralelamente ao PROFE, o IADE tem gerido ou participado noutros programas de apoios às PME's, nomeadamente, o AIJE – Apoio à Iniciativa de Jovens Empresários e o FAT - Fundo de Assistência Técnica, um programa sectorial de promoção de Micros, Pequenas e Médias empresas, que surgiu em 1999, financiado pela Cooperação Austríaca.

A segunda vertente da nossa análise tem a ver com a eficácia e o cúmulo destes incentivos. Para uma melhor análise da eficácia inerente aos dois sistemas de incentivo, é de todo conveniente fazer os procedimentos que condicionam os seus respectivos acessos:

Ao fazermos a **análise comparativa das condições** que são oferecidas ao **investidor externo e ao empresário nacional** chegamos à seguinte conclusão:

1. Existe uma política de incentivo à atracção do investimento externo, que por ser positivamente discriminatória, coloca o Investidor Externo à partida, em vantagem em relação ao Investidor nacional, pelos seguintes motivos:



- I. O investimento externo basta a sua autorização para que o beneficiário passa a ter acesso ao conjunto de incentivos associados a esse estatuto, enquanto que o empresário nacional, tem que passar para um conjunto de processos de candidatura para poder ter acesso a um incentivo de carácter pontual e de montante bastante reduzido;
  - II. O Investidor Externo além dos incentivos associados ao respectivo estatuto, pode ainda beneficiar de todos os incentivos que o nacional tem acesso, basta que para isso, dê a um nacional pelo menos 25% de participação no respectivo projecto;
  - III. O Investidor Externo tem acesso a dois mercados financeiros, o de origem (que pode ter condições de juros muito mais favoráveis) e ao mercado local, enquanto que o Nacional só tem acesso a este último, a juros proibitivos;
2. A taxa do IUR para os contribuintes locais é de 30% pelo método de verificação e de 20% se for pelo método de estimativa, enquanto o Investidor Externo está isento, durante toda a fase crítica de arranque do projecto.

Analisando as condições de operação dispensadas aos dois importantes agentes económicos que compõem o sector empresarial cabo-verdiano, entendemos, que sem prejudicar o interesse dos Investidores Externos, Cabo Verde tem que repensar os incentivos que são dados aos seus empresários nacionais, equilibrando-os com os destinados ao IDE, por forma introduzir mais eficácia na promoção empresarial, fazendo assim, com que a tão desejada endogeneização do processo de desenvolvimento, ultrapassando o limite dos discursos políticos, deixe de ser uma miragem para passar a constituir a acção estratégica central para a consolidação da competitividade do país na economia global.

### **Aspectos Relevantes**

A avaliação do desempenho destas instituições e programas que têm como missão o apoio ao desenvolvimento do sector privado (empresariado nacional e estrangeiro), salvo raras excepções, deixaram muito a desejar, principalmente nos

últimos anos, facto que de resto motivou a fusão do IADE com o Promex, tendo em vista a criação de uma Agência de Investimento Privado, que irá funcionar como um balcão único para todos os potenciais empresários, nacionais e estrangeiros, que queiram investir em Cabo Verde, facto já abordado noutras secções deste trabalho.

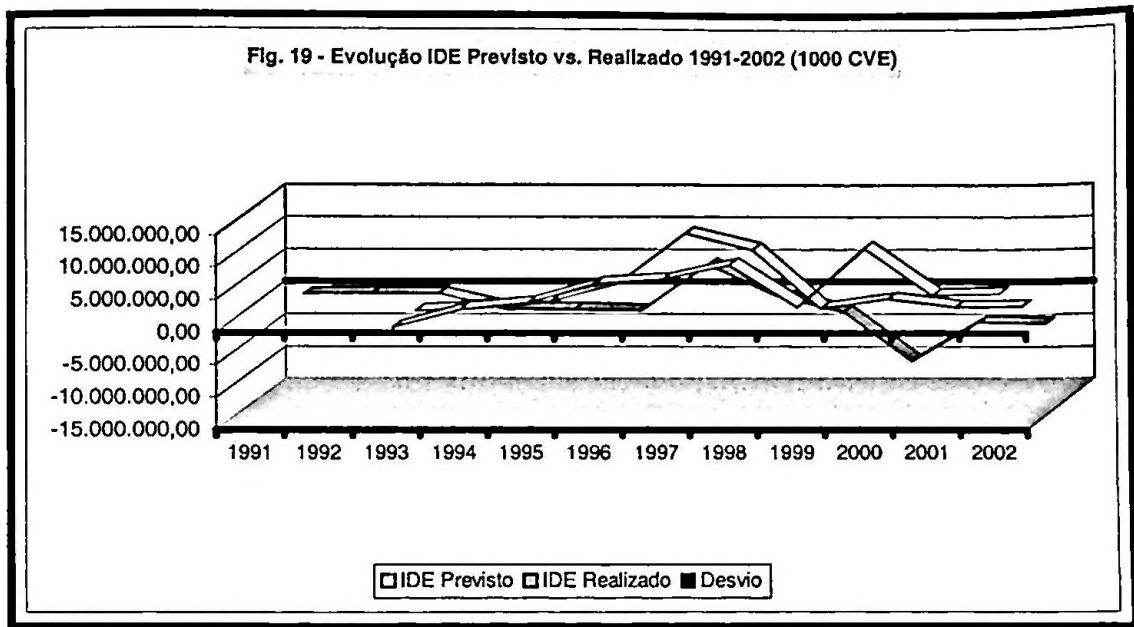
Entretanto, pelo facto dos nossos inquiridos, como veremos no capítulo 4, não terem evidenciado o desempenho institucional cabo-verdiano, como um factor relevante nem para a motivação para a escolha de Cabo Verde como destino de investimento, nem para o sucesso desse mesmo investimento, entendemos que isto constitui um sintoma grave, porque essas instituições consomem “rios” de recursos, justamente para esse efeito.

Cabo Verde perante as suas fragilidades naturais, têm é que montar um sistema compensatório em termos de factores de motivação para a atracção do IDE e para o seu sucesso, de forma tão eficaz, que possa garantir a competitividade do país em termos de destinatário do IDE, num mundo cada vez mais globalizado e competitivo.

O que de facto constitui uma estratégia incontornável, é que paralelamente à promoção do IDE em Cabo Verde, há que se criar as condições básicas para o desenvolvimento do sector empresarial nacional, porque só assim estarão garantidas as condições necessárias para a ocorrência dos efeitos “*spillovers*” na economia cabo-verdiana, e conseqüentemente, a criação da capacidade para a endogeneização do processo de desenvolvimento nacional.

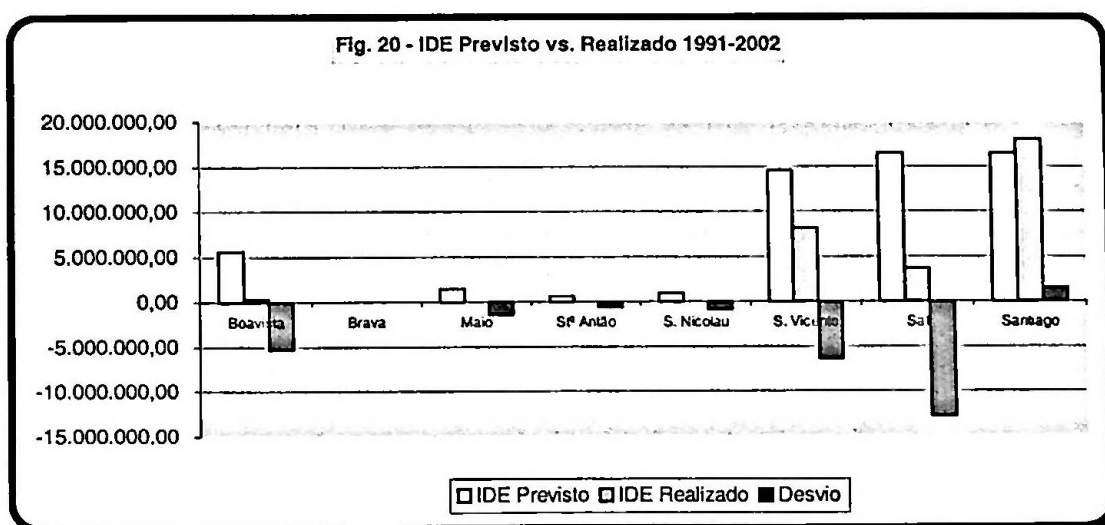
### **3.3.2.3. Análise dos Fluxos do IDE e dos Apoios ao Sector Empresarial**

Os instrumentos de promoção geral analisados no ponto anterior visando a atracção do IDE, como se pode constatar a partir da análise dos gráficos seguidamente apresentados, constituem bons atractivos para fazer de Cabo Verde um destino bastante competitivo no contexto internacional em termos de investimento externo.



Fonte: BCV 2003

Da análise dos dados fornecidos pelo BCV referentes aos fluxos do IDE efectivamente entrados em Cabo Verde no período de 1991 a 2002, verificamos que no referido período houve cerca de 198 projectos de IDE que foram efectivamente implementados, tendo sido registado um hiato por vezes positivo e por vezes negativo entre o IDE previsto e o realizado. Em 1997 pode-se constatar que o fluxo do IDE entrado ultrapassou o previsto em cerca de CVE 4.426.749.010\$00, não obstante o facto de no total do nosso período de análise o investimento previsto (CVE 56.324.245.890\$00) ultrapassar o realizado (CVE 30.310.388.300\$00) em cerca de CVE 26.013.857.590\$00.

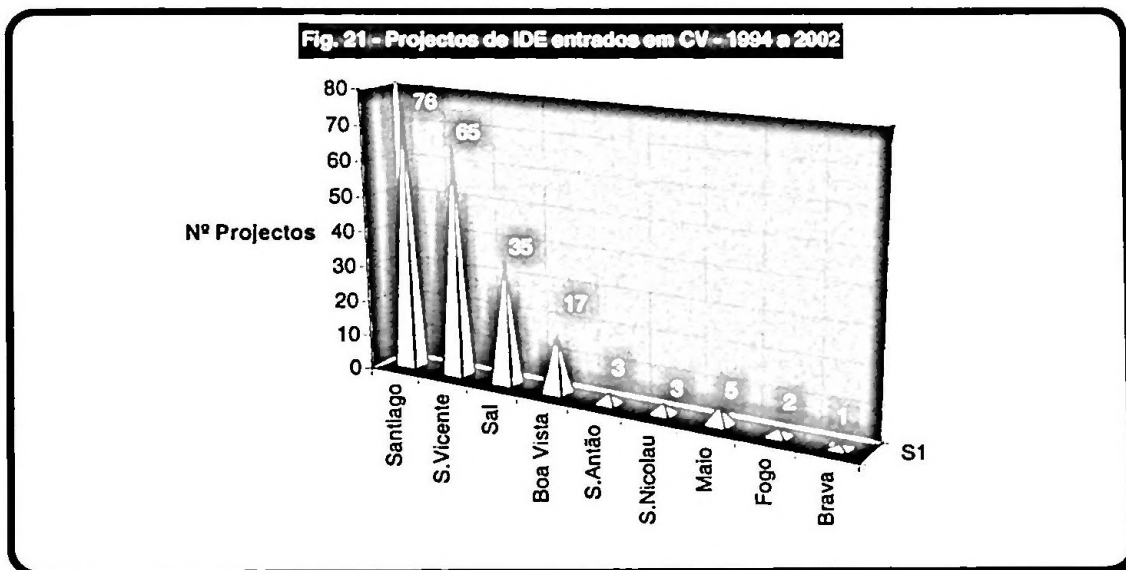


Fonte: BCV 2003



Ao repartirmos esses fluxos de IDE entrado por Ilha, torna-se evidente que grande parte dos investimentos externos canalizados para Cabo Verde, tiveram como destinos principais apenas os quatro das dez ilhas: Santiago, S. Vicente, Sal e Boavista.

Neste grupo, a Ilha de Santiago aparece como a mais beneficiada de todas, que recebendo cerca CVE 18.004.421.410\$00, mais CVE 1.499.433.040\$00 que o IDE previsto, acabou por isoladamente arrecadar cerca de 59,4% do total desse investimento destinado a Cabo Verde.



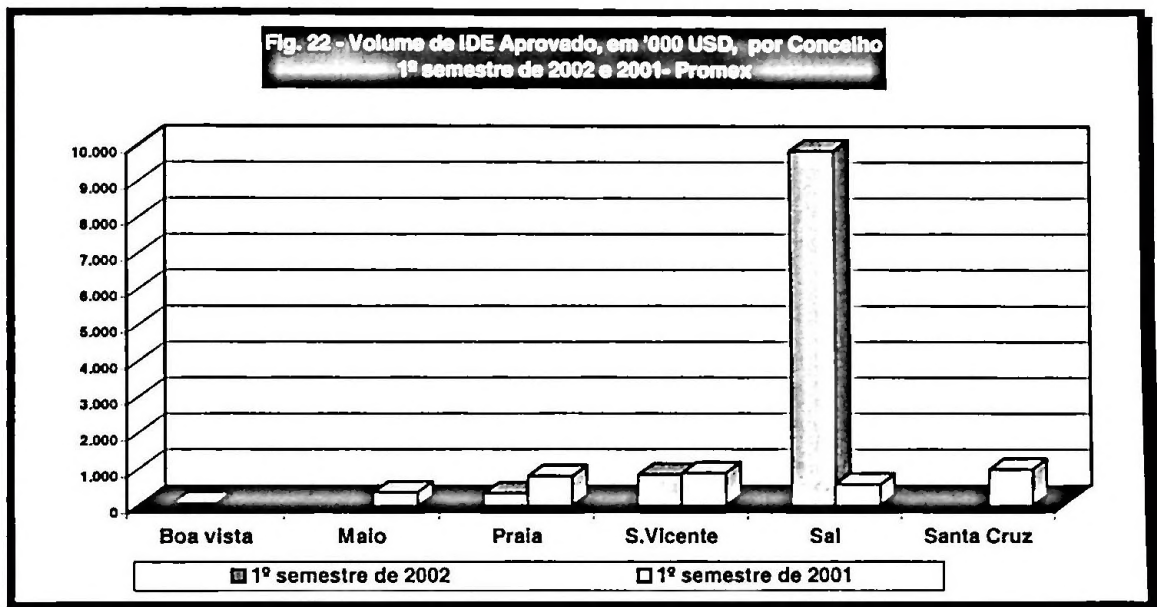
Fonte: Promex 2002

Esta distribuição regional veio a verificar-se também a nível dos projectos entrados ou aprovados pelo Promex, visível através do gráfico da fig. 21, não obstante o facto destes dados apresentarem algumas diferenças em relação aos do BCV, tendo em conta que, por um lado, nem todos os projectos de IDE implementados dão entrada naquela instituição para aprovação, por este não constituir um procedimento obrigatório, e por outro, existem projectos aprovados pelo Promex que ainda se encontram na fase de pré-investimento, não tendo por isso, se transformado ainda em fluxos reais do IDE, registados juntos do BCV.

Neste âmbito, tendo sido aprovados pelo Promex cerca de 206 projectos de IDE no período em apreço, apenas 198 dos investimentos previstos deram origem efectiva à entrada do IDE registada no BCV. No entanto, apesar dos cálculos matemáticos apontarem neste sentido, não podemos concluir que apenas 8 dos projectos de IDE

aprovados não se concretizaram, ou estão na fase de pré-investimento, tendo em conta que existe discrepância entre nos dados de referência utilizados pelas duas instituições.

Desses 206 projectos aprovados, cerca de 76 ficaram localizados na Ilha de Santiago e 65 em S. Vicente, constituindo em conjunto cerca de 68% do IDE total destinado a Cabo Verde, traduzindo bem uma concentração excessiva das actividades produtivas desenvolvidas no âmbito deste tipo de investimento, e o consequente contributo para o aprofundamento dos desequilíbrios regionais.



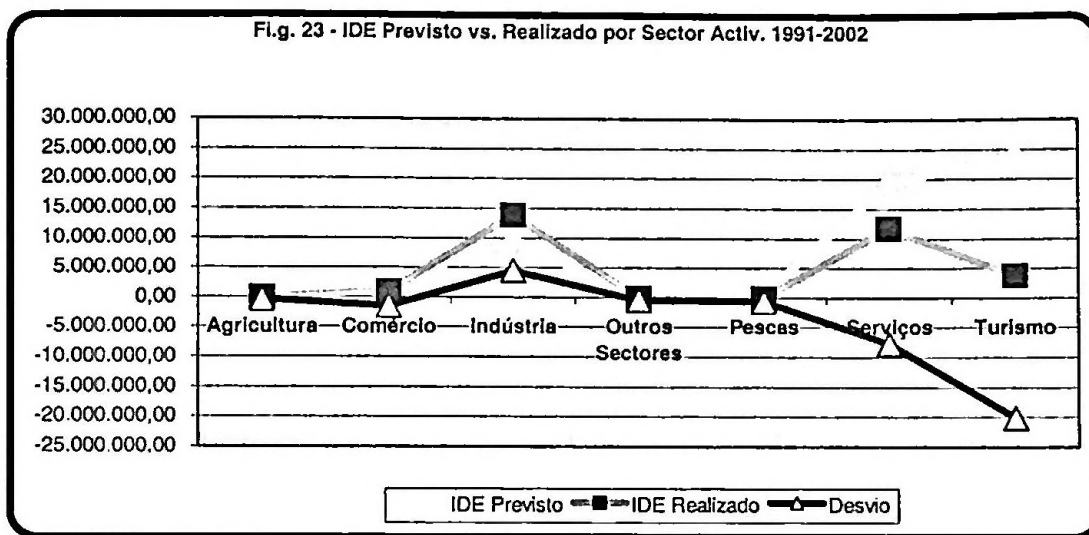
Fonte: Promex 2002

No entanto, se fizermos uma análise evolutiva do IDE, chegaremos ao primeiro semestre de 2001 e 2002, com uma tendência distributiva mais equilibrada do IDE, aparecendo na lista dos beneficiários Concelhos como Santa Cruz e Maio. Mesmo o Concelho do Sal apresenta um valor bastante superior à média do período para o ano de 2002, o que poderá querer transparecer indícios de uma subida significativa desta Ilha em termos de destino futuro do IDE.

### **Tendências Sectoriais do IDE**

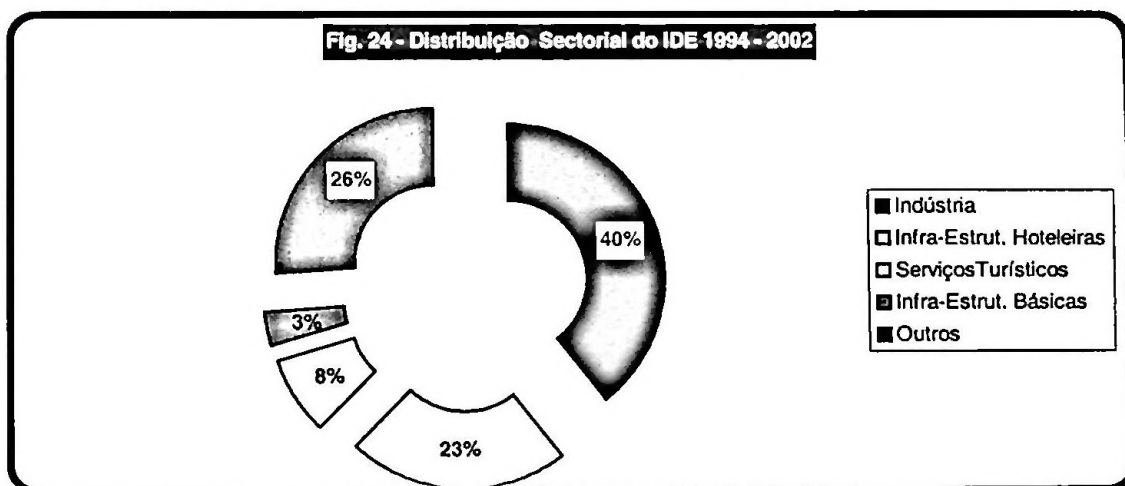
A distribuição sectorial do IDE é uma das vertentes-chave da nossa análise, para que possamos fazer um paralelo entre as estratégias de desenvolvimento sectoriais feitas pelas autoridades locais e a resposta dada pelos agentes económicos, nomeadamente, pelos investidores externos, reacção essa, que contribui sobremaneira na definição da

vantagem competitiva nacional.



Fonte: BCV 2003

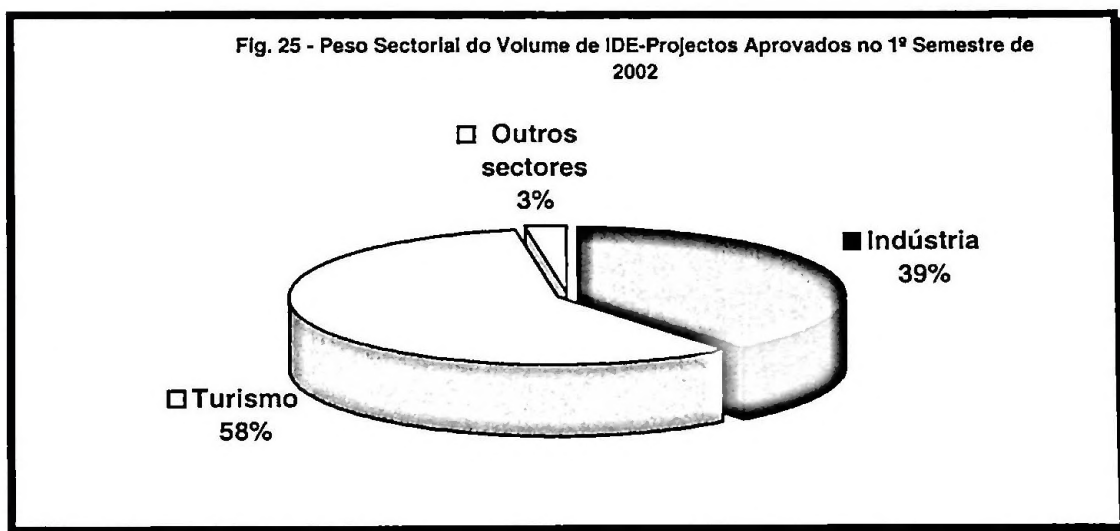
Ao analisarmos a tendência sectorial dos fluxos do IDE entrado em Cabo Verde no período de 1991 a 2002, deparamos com a seguinte realidade: Os sectores da indústria, de serviços e do turismo, são aqueles que constituíram os principais receptores deste fluxo financeiro. Enquanto o sector da indústria conseguiu superar todas as previsões mais optimistas, registando um valor acima do previsto, os outros sectores supra mencionados apresentaram um registo embora com alguma importância relativa, mas aquém do esperado, principalmente a nível do turismo, que é considerado o sector estratégico de desenvolvimento nacional.



Fonte: Promex 2003



A nível dos projectos aprovados pelo Promex, podemos constatar no gráfico da fig. 24, que cerca de 40% dos pedidos de estatuto de investidor externo, são formados por promotores do sector da indústria, 23% das infra-estruturas hoteleiras, 8% dos serviços turísticos, 3% das infra-estruturas básicas e 26% dos outros sectores de actividade. O que significa que grande parte dos investidores externos, cerca de 74%, canalizaram os seus investimentos para os sectores industriais ou para os sub-sectores de hotelaria e turismo, num sinal claro, da correspondência à aposta feita pelos sucessivos governos cabo-verdianos em termos de estratégia de desenvolvimento económico.

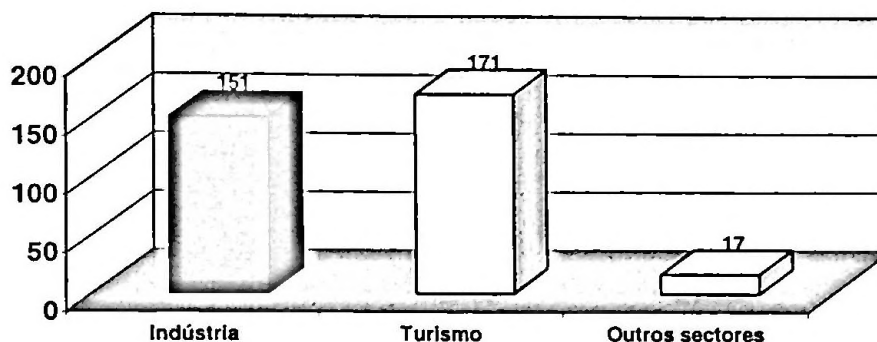


Fonte: Promex 2003

No entanto, no gráfico anterior o sector do turismo, em semelhança da Ilha do Sal, na fig. 22, dá também indícios de uma boa recuperação relativa futura face ao sector industrial. Pois, para o ano de 2003, os dois sub-sectores de hotelaria e turismo que atingiram uma cifra na ordem dos USD 31.852. 000,00, contra apenas USD 2.309.000,00 do sector industrial, este que baixou de 8.197.000,00 registado em 2002. Neste contexto, a hotelaria e turismo assumiu justamente e com dignidade, o seu estatuto de sector estratégico de desenvolvimento nacional, passando de discurso para a prática.

Uma outra óptica de abordagem do IDE que em nosso entender seria útil fazermos análise, prende-se com o seu impacto ao nível do emprego, tendo em conta que a diminuição da taxa de desemprego para um nível inferior a dois dígitos, constitui um dos objectivos prioritários do actual Governo.

Fig. 26 - Volume de emprego (nº de trabalhadores), de projectos de Investimento externo aprovados no 1º semestre de 2002-Promex 2002



Fonte: Promex 2003

O gráfico da fig. 26, demonstra-nos que relativamente ao primeiro semestre de 2002, o sector do turismo com 171 novos empregos criados, constitui o grande empregador a nível nacional, sendo precedido do sector industrial, com a criação de 151 novos postos de trabalho, contribuindo desta forma para o aumento do nível de bem-estar no contexto nacional.

Segundo um artigo publicado no jornal Paralelo 14<sup>37</sup> de 2003-02-18, "O IDE em Cabo Verde atingiu em 2002, 36 milhões, 806<sup>38</sup> mil dólares em 23 projectos aprovados, sendo, desse total, 27.762.000 de dólares no sector do turismo e 22 milhões, 627 mil dólares de origem italiana.

Falando de recordes, a Ilha da Boavista arrecada a maior fatia do investimento, com um complexo hoteleiro orçado em 17.750.000 de dólares; o sector turístico, a par do primeiro lugar, cresce cinco vezes em relação ao mínimo absoluto do investimento externo, no primeiro ano do mandato do actual Governo – 17.454.000 de dólares em 2001 –; o Sal recolhe o maior volume de investimentos industriais, com 3.999.000 de dólares em dois projectos de transformação de produtos do mar; e a rubrica outros sectores quase desaparece, sofrendo ainda uma redução de 92% em relação ao pior ano para o investimento externo em Cabo Verde.

O complexo hoteleiro da praia de Chaves, o maior investimento externo aprovado pelo Governo de José Maria Neves em 2002 – até o de Ponta Preta, já este

<sup>37</sup> Não obstante o jornal *on line* não constituir uma fonte de informação oficial, os dados avançados acabaram por ser confirmados pelo Promex, mediante pequenos ajustamentos.

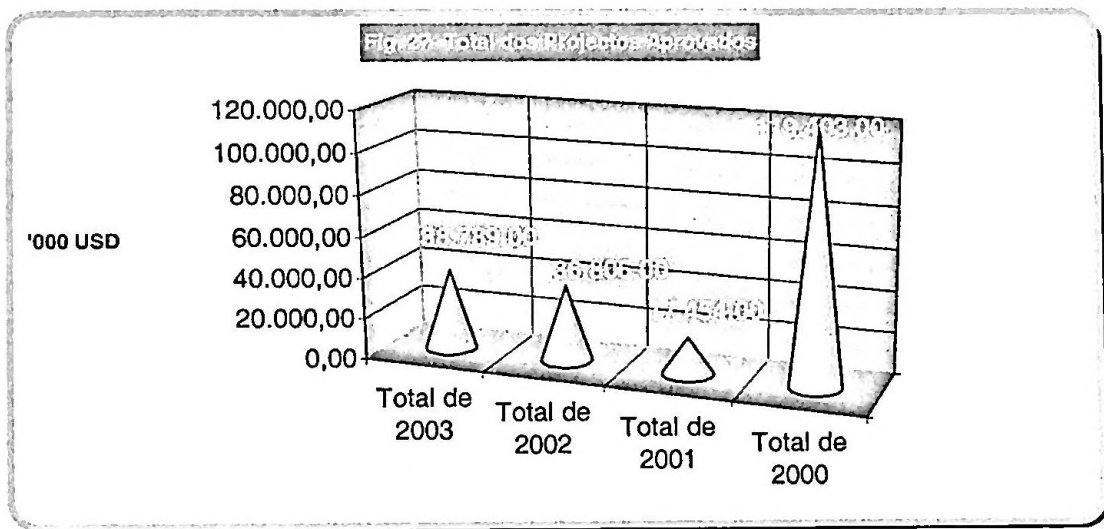
<sup>38</sup> O referido Jornal tinha feito referência a 36.646.000,00 USD.

## O Investimento Directo Estrangeiro em Cabo Verde: Experiências e Perspectiva

ano, no Sal –, prevê 840 camas, mas também sala de congressos, consultório médico, centro comercial, ginásio, salão de beleza, clube de mergulho, piscina, discoteca, restaurantes, etc., e a sua construção já foi iniciada.

Para o Sal foram aprovados cinco novos projectos hoteleiros, mas bastante mais modestos: quase cinco milhões e meio de dólares, no total.

É muito irregular a curva do investimento externo, desde que Cabo Verde se abriu verdadeiramente a ele, em 1994: começa modestamente, com 28 milhões, 471 mil dólares, cresce rapidamente em 1995 para quase o triplo, para cair no ano seguinte para valores próximos dos iniciais e iniciar uma disparada até ao seu pico, em 1998: 223 milhões, 637 mil dólares; 1999 é um ano médio; 2000 é bom – cerca de metade de 98; em 2001, desce à subcave: 17 milhões, 454 mil dólares, menos 11 milhões que os valores iniciais. Quem sabe, chega ao rés-do-chão ainda este ano: criação de emprego obriga”.



Fonte: Promex 2004

O gráfico da figura anterior nos demonstra, que após um segundo pico atingido em 2000, a tendência crescente em termos do IDE aprovado pelo Promex, foi novamente retomada, tendo atingido um valor máximo no ano transacto, com uma carteira de 30 projectos, contra 25 do ano 2000. Este crescimento deixa-nos bons indicadores quanto expectativa futura do IDE no âmbito dos fluxos financeiros internacionais destinados a Cabo Verde.



### 3.3.3. Análise dos Apoios Concedidos pelo IADE

Ao analisarmos a estatística dos apoios concedidos pelo IADE, estamos implicitamente a analisar os incentivos concedidos ao empresariado nacional. Deste modo, da verificação das estatísticas internas do IADE relativas aos projectos aprovados, constata-se a seguinte situação:

- Relativamente aos anos 93 e 94 não se verificou aprovação de qualquer projecto;
- Em 95, dos 20 projectos entrados, apenas 7 foram aprovados, no âmbito do PROFE;

Dos 7 (sete) projectos aprovados, não foram especificadas com precisão as áreas de apoio, mas estão subdivididas em sub-programa A, B, C e D. Foram ainda aprovados pela Comissão de Selecção no âmbito do AIJE 10 (dez) projectos;

- Relativamente ao ano '96, não temos qualquer documento que nos permite fazer o diagnóstico da situação;
- Quanto ao relatório do ano '97, não há referência sobre os projectos aprovados e não aprovados. Presumimos que o relatório possa estar incompleto;
- Também em relação ao ano de 1998, não dispomos de qualquer documento que nos forneça informações quanto aos projectos entrados aprovados e não aprovados;
- Durante o ano '99 (Janeiro a Dezembro), foram recebidos 140 pedidos de incentivos. Destes pedidos, foram aprovados 66, representando assim um volume total de investimentos na ordem dos CVE 441.946.000\$00. Para uma melhor compreensão discriminamos no quadro que se segue, os projectos aprovados, bem como, os respectivos sectores.

**Quadro 4 - Projectos aprovados em 99**

| Sector         | N.º de Projectos |
|----------------|------------------|
| Turismo        | 8                |
| Agro-indústria | 4                |
| Serviços       | 32               |
| Indústria      | 6                |
| Agricultura    | 3                |
| Comércio       | 4                |
| Artesanato     | 9                |
| <b>Total</b>   | <b>66</b>        |

- Quanto ao ano 2000, de 1 de Janeiro a 31 de Dezembro, deram entrada nessa instituição 118 pedidos de incentivos, tendo sido aprovado um total de 68 projectos, representando um volume total de investimento na ordem dos CVE 146.906.293\$00. Estes incentivos foram essencialmente para a criação de novas empresas, num total de 43 projectos. Dos restantes 25, uma percentagem significativa pertence ao sector dos serviços. Os demais não estão especificados;
- No referente ao ano 2001, foram aprovados um total de 34 projectos divididos nos mais diversos sectores, como se pode observar no quadro 2:

**Quadro 5 – Projectos Aprovados em 2001**

| Sector             | N.º de Projectos |
|--------------------|------------------|
| Indústria          | 14               |
| Turismo e Serviços | 17               |
| Comércio           | 3                |
| <b>Total</b>       | <b>36</b>        |

O quadro 5 deixa transparecer o predomínio dos sectores do turismo e serviços, bem como, o sector industrial, aparecendo o primeiro com cerca de 47% do total do apoio concedido no referido ano, reflectindo implicitamente, a aposta tendencial das instituições públicas de promoção empresarial nos sectores estratégicos da economia cabo-verdiana, em semelhança do que acontece com o IDE.

### 3.3.4. Análise dos Efeitos *Spillovers* em Cabo Verde

Após uma análise sucinta às diferentes vertentes da entrada do IDE em Cabo Verde no período 1991 – 2003, esta parece-nos ser em paralelo com o capítulo seguinte, um dos pontos fulcrais da nossa investigação. Pois, em nosso entender, pouco adianta fazermos uma bonita explanação sobre os fluxos do IDE entrados em Cabo Verde, se nos abstrairmos de fazer uma análise atenta do verdadeiro que esses mesmos investimentos tiveram na respectiva economia.

Neste contexto, para uma melhor compreensão dos efeitos *spillovers* do IDE na economia cabo-verdiana, propomos utilizar como base, os modelos e indicadores propostos por um grupo de autores<sup>39</sup>, os quais tivemos a oportunidade de fazer a sua apresentação no ponto 1.2 do primeiro capítulo, modelos estes, que embora sendo apenas uma das formas de analisar esses efeitos, podem perfeitamente servir, para o nível de análise que preconizamos realizar neste trabalho de investigação.

Para o efeito, vamos utilizar como *input* o inquérito às empresas realizado pelo INE-CV, nos anos de 1998 e 1999:

**Quadro 6 – Inquérito às Empresas Cabo-verdianas 1998-99 – Indicadores Básicos**

| Indicadores Básicos Globais 1998: |            |
|-----------------------------------|------------|
| VBP                               | 53.258.524 |
| VAB                               | 15.263.441 |
| PROD = VAB / N.º Trabalhadores =  | 1.081      |
| N.º Trabalhadores = VBP/PROD =    | 49.248     |

| Indicadores Básicos Globais 1999: |            |
|-----------------------------------|------------|
| VBP                               | 61.553.398 |
| VAB                               | 16.578.058 |
| PROD = VAB / N.º Trabalhadores =  | 1.046      |
| N.º Trabalhadores = VBP / PROD =  | 58.843     |

<sup>39</sup> (Flôres Jr., Renato G., Fontoura, Maria Paula e Santos, Rogério Guerra, *Foreign Direct Investment Spillovers: What Can We Learn from Portuguese Data?*, Serial, 2000),



Quadro 7 – Inquérito às Empresas Cabo-verdianas 1998-99 –Efeitos *Spillovers*

| Indicadores Básicos dos Efeitos <i>Spillovers</i> - 1998:        | IDE        | Empresas Domésticas |
|--|------------|---------------------|
| VBP  | 18.056.569 | 35.201.955          |
| VAB  | 5.393.531  | 9.869.910           |
| PROD = VAB / N.º Trabalhadores =                                 | 1.361      | 218                 |
| FP (Presença Estrangeira) = VAB IDE / VAB Total =                | 35,34%     | 64,66%              |
| H-IDE (Índice de Concentração) =N.º Trab.IDE/Total Trab.=        | 8,05%      | 91,95%              |
| TG (Gap Tecnológico)=Produtividade Doméstica/Produtividade IDE = | 624,61%    | 16,01%              |
| N.º Trabalhadores  | 3.962      | 45.286              |

| Indicadores Básicos dos Efeitos <i>Spillovers</i> - 1999:          | IDE        | Empresas Domésticas |
|--|------------|---------------------|
| VBP  | 21.334.927 | 40.218.471          |
| VAB  | 6.664.652  | 9.913.406           |
| PROD = VAB / N.º Trabalhadores =                                   | 1.481      | 182                 |
| FP (Presença Estrangeira) = VAB IDE / VAB Total =                  | 40,20%     | 59,80%              |
| H-IDE (Índice de Concentração) =N.º Trab.IDE/Total Trab.=          | 7,65%      | 92,35%              |
| TG (Gap Tecnológico) = Produtividade Doméstica/Produtividade IDE = | 811,86%    | 12,32%              |
| N.º Trabalhadores  | 4.500      | 54.343              |

Ao analisarmos os quadros anteriores, extraídos do resultado do inquérito às empresas nos dois anos referenciados, podemos chegar às seguintes conclusões, no que concerne a:

### 1. Indicadores Globais

Em relação a esses indicadores importa referenciar que:

- 1.1. **VBP – Valor Bruto de Produção** – teve em relação aos dois períodos cujos dados se encontram disponíveis, que houve de 1998 para 1999 um acréscimo na ordem dos 16%, o que demonstra um evidente ritmo de crescimento da economia nacional;
- 1.2. **VAB – Valor Acrescentado Bruto** – a este nível também registou-se um aumento significativo, tendo atingido uma taxa de crescimento no período em apreço, na ordem de 9%, o que também é já significativo para uma economia com as características da cabo-verdiana;
- 1.3. **PROD – Produtividade do Trabalho** – Este indicador ao contrário dos anteriores, registou uma quebra na ordem dos 3%, o que faz transparecer que o crescimento do VAB tem sido menos que proporcional em relação ao número de trabalhadores que contribuíram para esse aumento, tendo em conta que o número de trabalhadores aumentou em cerca de 20%, enquanto que o VAB apenas aumentou de 9%, o que não representa um bom prenuncio para a competitividade da economia cabo-verdiana;

## 2. Indicadores Básicos dos Efeitos *Spillovers*

Quanto a estes indicadores temos a apresentar os seguintes resultados:

- 2.1. **VBP – Valor Bruto de Produção** – em relação a este indicador, pode-se observar que tanto em relação ao ano de 1998 como de 1999, as empresas nacionais apresentam um valor correspondente a quase o dobro (195%-1998 e 186%-1999) do VBP das empresas estrangeiras;
- 2.2. **VAB – Valor Acrescentado Bruto** – No âmbito deste indicador também denota-se uma grande diferença entre o valor registado pelas empresas nacionais e pelas empresas estrangeiras, com uma supremacia para as primeiras na ordem de 83% em 1998, tendo essa diferença baixado para cerca de 49% no ano seguinte;
- 2.3. **PROD - Produtividade do Trabalho** – Fazendo uma comparação entre a performance registada ao nível da produtividade do trabalho nas empresas nacionais e estrangeiras, denota-se uma diferença abismal. Pois, enquanto que uma empresa nacional apresenta nos dois anos em análise uma produtividade média que ronda os 200.000\$00 CVE/Trabalhador, para as empresas estrangeiras a média foi de 1.421.000\$00/Trabalhador, tendo esse hiato acusado uma tendência crescente, tendo passado de 624% em 1998 para 814%.

Esta discrepância é reflexo do desnível que existe no nível da capacidade competitiva dos dois tipos de empresa, desnível esse, que a nosso ver tem o seu epicentro nos seguintes factores:

- a) Diferença no estilo de gestão;
- b) Exigência diferenciada quanto ao perfil e desempenho dos trabalhadores contratados;
- c) Disparidade no nível de tecnologia utilizada, bem como, no acesso aos melhores recursos;
- d) Diferença na riqueza das redes de contacto tanto a nível nacional como internacional, assim também, como no acesso à informação;
- e) Diferença ao nível da cultura organizacional.

Entendemos também, que se Cabo Verde quiser tirar o máximo proveito dos efeitos *spillovers* do IDE que acolhe, deve também estabelecer como uma das prioridades, criar as condições macro e micro-envolventes para que haja um maior equilíbrio entre os dois níveis de produtividade, acção essa, que passaria impreterivelmente, pela mudança da mentalidade e perfil da classe empresarial nacional, inculcando-os os seguintes ingredientes:

- a) Sensibilidade e visão estratégica;
- b) Espírito empreendedor e inovador – de modo que a imitação do sucesso do “vizinho”, estratégia bastante usual entre os nossos empresários, deixe de ser uma forma de manifestação de aversão ao risco, que conduz quase sempre à morte do vizinho / concorrente e ao próprio suicídio;
- c) Formação adequada;
- d) Experiência no ramo;
- e) Capacidade Financeira e/ou acesso a boas condições de financiamento.



- 2.4. **FP – Presença Estrangeira** – Pela análise comparativa dos dois anos, verificamos que a presença estrangeira é cada vez mais forte, fenómeno esse que é notável, pelo peso crescente do VAB das empresas estrangeiras no VAB da economia nacional, tendo passado de 35% em 1998, para 40% em 1999. A manter a actual tendência actualmente a economia cabo-verdiana deve estar dominada pelas empresas estrangeiras.

### Síntese

Na actual conjuntura internacional, constitui uma verdade incontornável e universal, que não é unicamente na capacidade de atracção de investimentos, nomeadamente, externos, que reside a verdadeira oportunidade de desenvolvimento de qualquer país, mas também, na sua capacidade endógena de desenvolvimento, estruturada sobre a capacidade empreendedora dos seus empresários e na competitividade das suas empresas.

Cabo Verde, na qualidade de uma “PEIAI” – Pequena Economia Insular, Arquipelágico e (relativamente) Isolada e de poucos recursos, tendo a sua estrutura económica baseada essencialmente nas PME’s, tem que exigir das suas Instituições Públicas e Privadas, um uso criterioso e eficaz dos recursos que, à custa de onerosos compromissos futuros, são postos à disposições desses agentes;

Uma vez reunidos os pressupostos anteriores, Cabo Verde poderá dar início à sua descolagem rumo a um desenvolvimento auto-sustentado, tendo como alicerce, a competitividade do seu tecido empresarial, mormente, das suas PME’s;

Sendo o IADE uma Instituição estratégica na promoção do desenvolvimento do sector empresarial cabo-verdiano, e conseqüentemente, de um desenvolvimento sustentado destas ilhas, nesta fase que acabou de ser fundido com o Promex, tendo em vista a criação de uma agência para a promoção de investimentos nacional e estrangeiro, deve-lhe ser garantido recursos suficientes, de modo a poder, de forma credível e eficiente, assegurar a todos os potenciais empresários e promotores, uma solução, um caminho para o sucesso, por forma a que Cabo Verde consiga de facto vencer os grandes desafios do desenvolvimento.



## **CAPÍTULO 4 - FACTORES DE COMPETITIVIDADE DE CABO VERDE COMO DESTINO DO IDE**

### **Introdução**

Para a definição e avaliação dos factores de competitividade de Cabo Verde como Destino do IDE, decidimos elaborar um inquérito junto de um grupo representativo dos investidores externos, com o objectivo de aferirmos os seguintes factores críticos de sucesso deste país como receptor do IDE:

1. A motivação inicial desses investidores na escolha de Cabo Verde para investir;
2. O seu grau de satisfação actual em relação à escolha feita;
3. O nível e o tipo de relação que os mesmos estabelecem com o empresariado local.

### **4.1. Análise do Inquérito por Questionário**

Para efeito de materialização do supramencionado objectivo, adoptamos os seguintes procedimentos:

#### **4.1.1. Metodologia**

Pelas complexidades logística e técnica que envolvem a elaboração de um inquérito desta natureza, onde o nosso universo é constituído por elementos que se encontram espalhados um pouco por todo o país, entre fazer directamente o lançamento do inquérito ou através de uma instituição pública com credibilidade junto do nosso público alvo, após a recusa do Promex em servir de intermediário para o efeito, o INE - Instituto Nacional de Estatística de Cabo Verde, dado à pertinência estatística e política do tema a inquirir, decidiu assumir directamente o lançamento do mesmo.

Nesta sequência, após termos elaborado o questionário básico, o mesmo foi revisto em conjunto com o INE, de modo a adaptá-lo às exigências formais desta instituição, resultando um questionário final, o qual se pode observar em anexo.

Um dos procedimentos que neste tipo de actividade se afigura como obrigatório, é a identificação do universo em estudo. Para o nosso caso, havendo a possibilidade de recorrermos a duas fontes alternativas, o Promex, entidade onde os projectos de IDE dão entrada para aprovação e a consequente emissão do certificado de investidor

externo e, o BCV – Banco de Cabo Verde, entidade através do qual todos os fluxos de IDE dão entrada, para conseguirmos essa identificação de uma forma realista e credível, optámos por socorrer da base de dados do BCV, que nos dá um universo mais realista, tendo em conta que em relação ao Promex, não existe uma obrigatoriedade dos investidores externos passarem previamente por esta instituição, como condição necessária para a legalização do referido investimento, e nem sequer existe um sistema de “follow up” dos projectos aprovados, que é para se saber quais dos projectos aprovados foram realmente implementados.

Desta forma, da base de dados do Banco Central conseguimos obter uma listagem de 198 empresas com capital estrangeiro a operarem em Cabo Verde, número este, que em princípio constitui o nosso universo.

### **4.1.2. Caracterização da Amostra**

Deste universo constituiu-se uma amostra formada por cerca de 98 elementos, correspondendo esta amostra a empresas estrangeiras que estão operando em diferentes sectores de actividade e nas diferentes ilhas do país.

Para que uma dada empresa seja considerada como fazendo parte da nossa amostra, a mesma deve ter no seu capital social uma participação de capital estrangeira em pelo menos 25%<sup>40</sup>.

É com base neste critério de diversificação e extensão que se constituiu a nossa amostra, que serviu de base para o lançamento do presente inquérito. O referido lançamento foi conduzido através de correio, E-Mail, telefone, fax e presencialmente.

Deste trabalho de inquérito resultaram informações estatisticamente válidas, as quais serão objecto de análise ao longo das secções seguintes.

### **4.1.3. Questionário**

O questionário elaborado para o efeito deste inquérito, contém quatro partes

---

<sup>40</sup> Apesar do FMI, OCDE e a UNCTAD, perante uma ausência de um critério universal para definição da empresa receptora do IDE, estabelecerem a título indicativo, uma participação mínima de 10% do investidor estrangeiro no capital da referida empresa, ou no seu poder de voto, como sendo o critério que determina a ascensão de empresas a esse estatuto, nós optámos por estabelecer essa ascensão, uma participação mínima de 25%, de modo torná-la também compatível com os programas de apoio às empresas nacionais, como por exemplo o PROFE.

fundamentais:

1. Dados Gerais da Empresa – onde se procurou colher os dados de identificação dos respondentes;
2. Situação e Caracterização da Empresa;
3. Discriminação de Algumas Variáveis Económicas da Empresa;
4. Questões Qualitativas – através das quais se procurou colher a sensibilidade dos respondentes no concenente às condições de investimento externo em Cabo Verde.

Este é um questionário que pensámos se enquadrar com perfeição nos nossos propósitos. No entanto, relativamente às variáveis económicas da empresa, foi introduzida uma questão 3.4., que visa colher o valor do VAB das empresas respondentes no ano transacto, com o intuito de se calcular os efeitos “*spillovers*” a partir deste agregado económico, mas tendo em conta que esses efeitos só seriam efectivamente calculados se tivermos acesso ao VAB de todo o universo das empresas estrangeiras, decidimos não utilizar estes dados para esse efeito, mas sim, calculá-los com recurso aos dados publicados no âmbito dos inquéritos às empresas de 1998 e 1999.

#### **4.1.4. Análise de Dados**

Das 98 empresas que constituem a nossa amostra, obtivemos cerca de 41 respostas válidas, respostas essas, que entendemos constituírem uma base suficientemente relevante para que se possa fazer uma análise que seja minimamente representativa.

Tendo em atenção esta preocupação de representatividade regional, os dados colhidos dos seis principais pólos de desenvolvimento do país foram classificados, atribuídos uma numeração sequencial e inseridos numa base de dados criada para o efeito, sendo posteriormente introduzidos no SPSS.

Dessa introdução de dados, com o apoio do referido programa, foi possível fazer o tratamento estatístico, com os resultados que passaremos seguidamente a analisar.

#### **4.1.5. Análise de Resultados**

Os resultados apurados permitem-nos fazer a seguinte análise:





#### 4.1.5.1. Dados Gerais da Empresa

Das respostas recebidas apuramos entre os inquiridos a seguinte composição regional:

Quadro Nº 8 – Distribuição dos Inquiridos por Ilha

|       | ILHA        | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|-------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | Santo Antão | 1         | 2,4     | 2,4           | 2,4                |
|       | São Vicente | 11        | 26,8    | 26,8          | 29,3               |
|       | Sal         | 8         | 19,5    | 19,5          | 48,8               |
|       | Boa Vista   | 2         | 4,9     | 4,9           | 53,7               |
|       | Maio        | 1         | 2,4     | 2,4           | 56,1               |
|       | Santiago    | 18        | 43,9    | 43,9          | 100                |
|       | Total       |           | 41      | 100           | 100                |

O quadro anterior mostra-nos a distribuição regional dos inquiridos respondentes. Da análise dos dados podemos constatar que grande parte desses elementos se encontra localizada nas ilhas de Santiago e de S. Vicente, atingindo no seu conjunto cerca de 70,70% dos respondentes. No entanto, esta percentagem encontra-se em termos proporcionais, perfeitamente equilibrada, porque estas ilhas também acolhem a grande proporção dos investimentos externos destinados a Cabo Verde, cerca de 86,66% dos projectos aprovados pelo Promex entre 1991 e 2002, detendo a Ilha de Santiago isoladamente cerca de 59,4% do total do fluxo do IDE canalizado para Cabo Verde no referido período, como se pode observar no gráfico da figura 21.

Por esta razão entendemos que a questão também importante para que é a da representatividade regional, ficou devidamente salvaguardada com a origem de respostas que nós obtivemos.

#### 4.1.5.2. Situação e Caracterização da Empresa

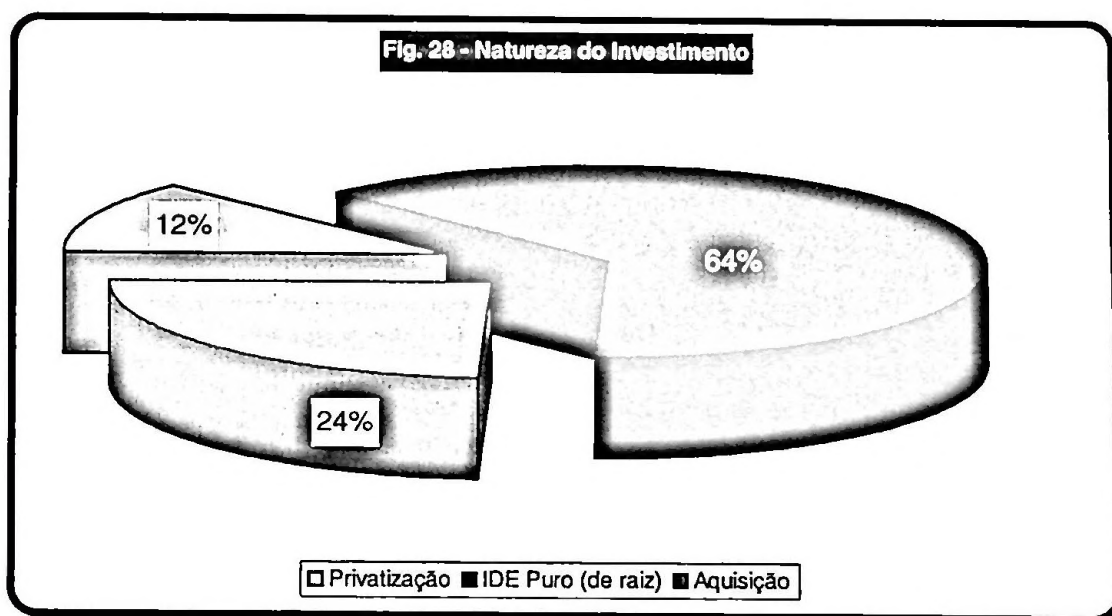
O quadro seguidamente apresentado, demonstra que em relação aos respondentes, que foi no período compreendido entre os anos de 1998 e 2001, que houve um maior número de empresas a dar início à sua actividade, cerca de 5 empresas/ano. Este registo é perfeitamente compatível com os picos registados em termos de entrada do IDE verificados em 1997, referente á primeira fase, que podemos considerar de 1995 a 1999, em que a entrada do IDE registou uma marca mais elevada e 2000, referente à melhor marca da segunda fase – a partir de 1999, em que esse fluxo se

## O Investimento Directo Estrangeiro em Cabo Verde: Experiências e Perspectiva

manteve a um nível mais modesto, posições de resto visíveis nos gráficos das figuras 19 e 27.

| Quadro n.º 9 - Ano de Início de Actividade |       | Frequency | Valid Percent |
|--|-------|-----------|---------------|
| Valid                                      | 1986  | 1         | 2,4           |
|  | 1987  | 2         | 4,9           |
|  | 1988  | 1         | 2,4           |
|  | 1993  | 3         | 7,3           |
|  | 1994  | 1         | 2,4           |
|  | 1995  | 2         | 4,9           |
|  | 1996  | 3         | 7,3           |
|  | 1997  | 3         | 7,3           |
|  | 1998  | 5         | 12,2          |
|  | 1999  | 5         | 12,2          |
|  | 2000  | 5         | 12,2          |
|  | 2001  | 5         | 12,2          |
|  | 2002  | 4         | 9,8           |
|  | 2003  | 1         | 2,4           |
|  | Total | 41        | 100           |

No entanto, cerca de 87,8% das empresas inquiridas estão instaladas a 2 ou mais anos, o que nos dá pela sua experiência e conhecimento de causa, uma certa garantia de credibilidade nos resultados apurados.



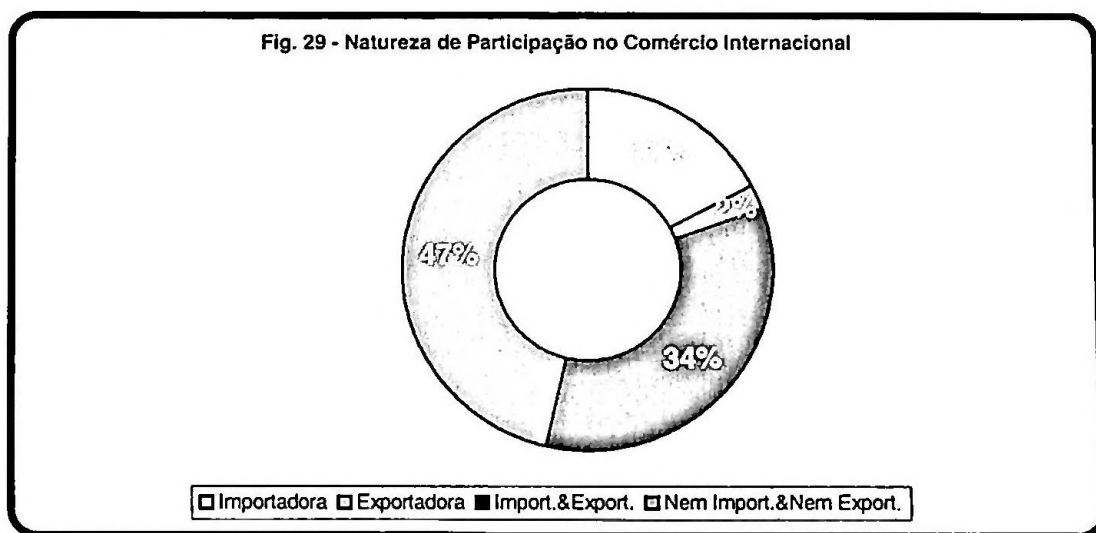
Fonte: Inquérito IDE-INE

A Figura 28 é bem elucidativa quanto à natureza que o investimento estrangeiro tem assumido em Cabo Verde. O IDE sendo um fluxo de médio e longo prazo, por consequência mais estável, tem aparecido como a principal porta de entrada de fluxos

financeiros privados na economia cabo-verdiana. Atingindo entre os inquiridos uma média de 64% em relação ao total dos fluxos privados, o IDE vê também reflectido neste gráfico, a importância estratégica que lhe cabe no processo de desenvolvimento de uma “PEIAI” com as características de Cabo Verde.

### 4.1.5.3. Discriminação de Algumas Variáveis Económicas da Empresa

Um outro aspecto digno de análise, tem a ver com a relação que essas empresas estabelecem com o mercado internacional. Este retrato pode ser visualizado no gráfico seguinte, onde se destaca o carácter “extremista” das empresas inquiridas. Pois, na sua larga maioria, cerca de 81% delas são de natureza mista, ocupando os dois extremos dessa relação: tudo ou nada, i.e., cerca de 34% com abertura total ao mercado internacional e 47% completamente fechado em relação a esse mesmo mercado.



Fonte: Inquérito IDE-INE

No que se refere ao número de trabalhadores empregados, no âmbito das empresas inquiridas, verificamos que o número de trabalhadores por empresa varia entre 2 e 469, tendo a grande maioria um número inferior a 100 funcionários, sendo nesta vertente empresas de média dimensão.

Ao analisar o quadro nº 10 podemos constatar que em termos da composição do capital social, que grande parte dos nossos inquiridos não optou por parceria com operadores locais, pois, na sua grande maioria aparecem com o capital concentrado nas mãos de estrangeiros, apresentando cerca de 85,4% dessas empresas um capital



## O Investimento Directo Estrangeiro em Cabo Verde: Experiências e Perspectiva

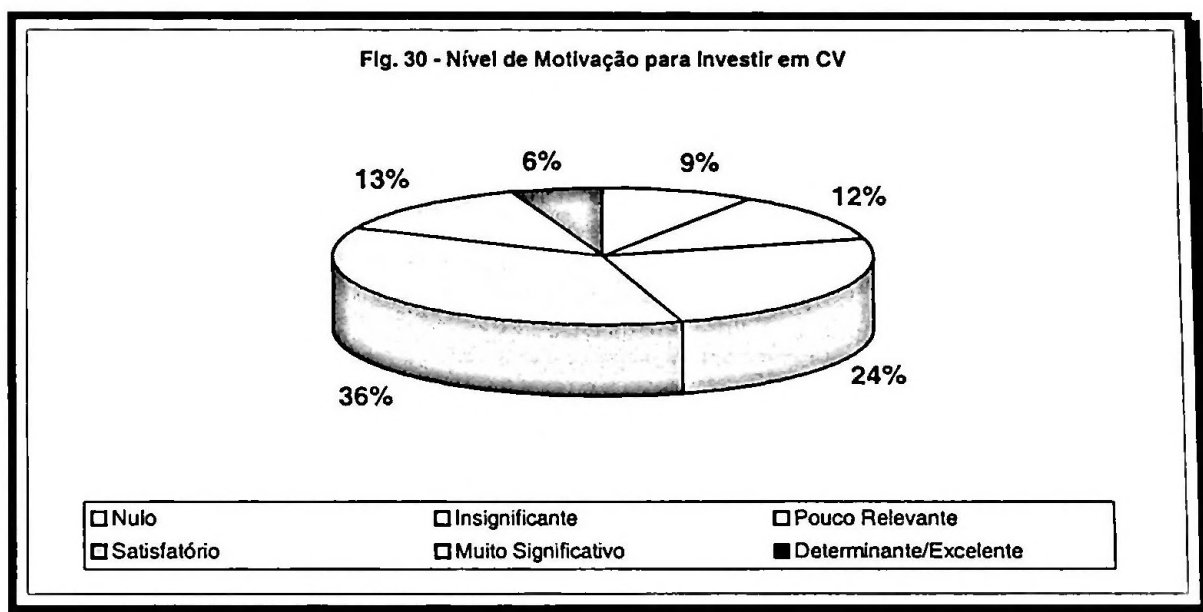
maioritariamente estrangeiro e 81,8% um IDE com peso superior a 75% no capital social total. Estes indicadores podem ser por um lado, sintoma de uma fraca capacidade competitiva do sector empresarial cabo-verdiano, em termos de atractividade de parceiros estratégicos a nível internacional, e por outro, de uma fraca capacidade promocional de parceria por parte dos nossos programas de apoio e de incentivo.

Quadro 10 – Peso do IDE no Investimento Total

| % do IDE    | 15% | 17% | 20% | 38% | 60% | 70% | 75% | 80% | 85% | 97% | 100% |
|-------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|------|
| Nº Empresas | 1   | 1   | 1   | 1   | 1   | 1   | 2   | 1   | 2   | 1   | 21   |

### 4.1.5.4. Questões Qualitativas

Em termos qualitativos, por termos vários factores para serem avaliados numa escala de 0 a 5, decidiu-se em termos metodológicos por agrupar esses factores por categoria, dando origem a novas variáveis-resumo, nomeadamente, as variáveis motivação, satisfação, que reflectirão a tendência média das respostas dos inquiridos.



Fonte: Inquérito IDE-INE

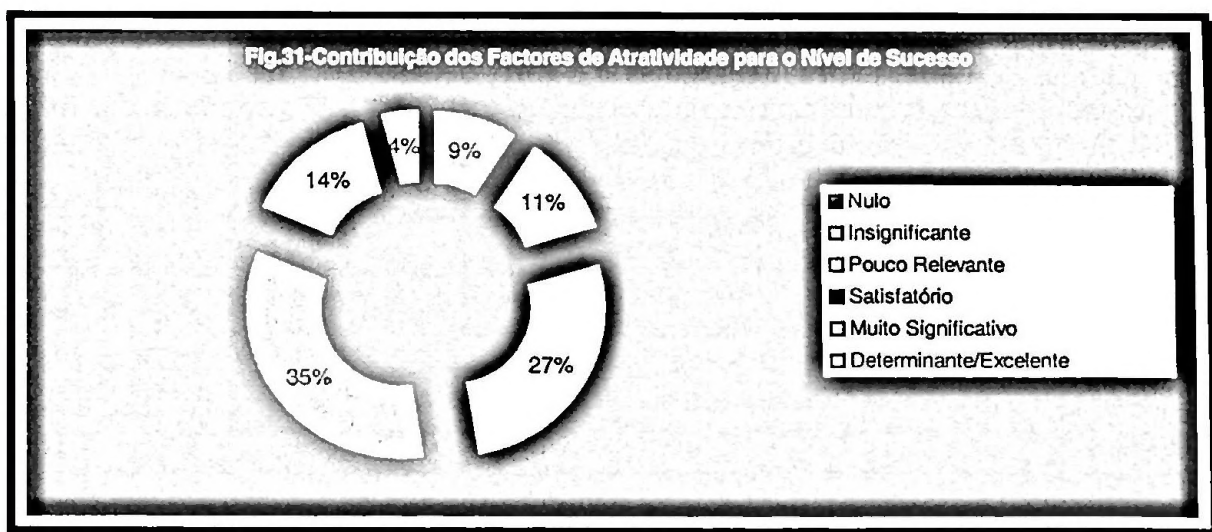
O gráfico da figura anterior, aparece como o produto de uma compilação, em que a variável-resumo intitulada de “Motivação” transforma-se na síntese dos seguintes factores: Características potenciais de mão-de-obra, custo dos factores de produção, acesso aos grandes mercados, incentivos no país de origem, incentivos no país de destino, oportunidade de negócios, estabilidade, celeridade processual, qualidade das

infra-estruturas.

Neste sentido, constitui nossa intenção, medir entre estes vários factores, aqueles que mais contribuíram para motivar os decisores, fazendo com que o investimento se localizasse efectivamente em Cabo Verde. Da análise desse gráfico, verificamos que em média foram satisfatórios, tendo assumido em 55% dos casos um valor positivo, isto é, um valor superior a 4-satisfatório. O que demonstra que ainda os factores supramencionados continuam a motivar os investidores para escolherem Cabo Verde como o destino dos seus investimentos.

No entanto, desses factores de motivação, os que mais se destacaram entre os respondentes foram sem dúvidas, as características da mão-de-obra, com uma frequência de 62,5 ao nível satisfatório, bem como, a estabilidade e a celeridade processual que tiveram uma frequência de 37,5 ao nível satisfatório. A estabilidade teve ainda uma frequência de 31,7 ao nível de muito significativo.

Tendo sido seleccionados os seguintes factores: Produtividade de mão-de-obra, custo dos factores de produção, disponibilidade dos factores de produção, acesso aos grandes mercados, dinâmica das instituições locais, políticas locais de incentivo, dinâmica do mercado interno, estabilidade e qualidade das infra-estruturas, como barómetro para identificar e medir a origem do sucesso do investimento realizado pelas empresas inquiridas, e conseqüentemente, o nível da sua satisfação, decidiu-se pela criação de uma variável composta a que se deu o nome de “satisfação”, variável esta, que resume o contributo geral desses diferentes factores para o sucesso do IDE em Cabo Verde.



Fonte: Inquérito IDE-INE

Deste modo, a partir da análise da figura 31 podemos fazer a seguinte leitura:

- Os factores de sucesso no seu conjunto, segundo os nossos inquiridos, tiveram um contributo mais de que satisfatório em 53% dos casos, para o sucesso do investimento estrangeiro realizado;
- Dos factores supramencionados, aqueles que tiveram globalmente um contributo mais favorável para o sucesso dos investimentos, foram:
  1. A Estabilidade política e sócio-económica, que além de ter sido um forte factor de motivação, contribuiu também para o sucesso dos investimentos de forma muito significativa em 36,6% dos casos;
  2. As características da mão-de-obra, também contribuíram de forma satisfatória para o sucesso dos investimentos externos em 43,9% dos casos;
  3. Os custos dos factores de produção, também tiveram um contributo satisfatório ou muito significativo em cerca de 26,8% dos casos.

Dado o exposto, seria de todo conveniente, que Cabo Verde na sua estratégia de ser de forma crescente um destino de eleição do IDE, tomasse como os seus principais factores de competitividade, os indicadores deixados pelos inquiridos, tanto no que se refere aos factores de motivação, como os de satisfação, i.e., as características da sua mão-de-obra, a estabilidade sócio-económica e política, o desempenho institucional visando a celeridade processual, bem como, os custos de factores, tornando-os ainda mais atractivos.

Em nosso entender, só assim Cabo Verde estará em condições de competir na qualidade de receptor do IDE, num mundo globalizado e fortemente competitivo, transformando as suas vantagens comparativas em verdadeiras vantagens competitivas.



## Conclusão

Da investigação desenvolvida no âmbito desta dissertação e apresentada ao longo dos capítulos e secções que constituem o presente trabalho, podemos concluir o seguinte:

1. Perante o cansaço que se tem vindo a verificar junto dos doadores, com consequência directa a nível da diminuição dos fluxos financeiros potenciais e reais canalizados para Cabo Verde, os sucessivos governos cabo-verdianos apostaram fortemente na captação do IDE e de outros fluxos privados, fluxos esses, que assumindo uma importância crescente em relação aos outros fluxos financeiros, atingiram em 1999, cerca de 20% dos fluxos financeiros totais. Esse crescimento corresponde assim, à estratégia do governo, de substituir paulatinamente APD por fluxos financeiros privados, em termos de importância estratégica, o que faz antever a prazo, uma inversão gradual na posição que cada um dos fluxos ocupa no processo de desenvolvimento de Cabo Verde;
2. No entanto, ao analisar o gráfico da fig. 15, podemos constatar que esse processo de substituição não se revela ser uma tarefa nada fácil, tendo em conta que apesar de uma evolução favorável verificada ao nível dos fluxos privados ao longo da década de 90, tendo inclusive recuperado significativa e sucessivamente o hiato que o separava da APD, com registos de rácios (IDE/APD) na ordem de: 0,36% (1990), 28,26% (1995), 20,50% (1998) e de 24,38% (1999), representando um rácio médio durante a década na ordem dos 12%, o que vem confirmar as nossas duas primeiras hipóteses de trabalho:
  - O IDE apesar da sua tendência crescente de evolução, não conseguirá no curto e médio prazos, substituir a APD, no seu estatuto de principal instrumento de financiamento de desenvolvimento de Cabo Verde;
  - Cabo Verde poderá melhorar a sua capacidade de atracção do IDE, bem como, a sua imagem externa, mas essa melhoria deverá passar, por uma redefinição da sua inserção na economia mundial, montando estratégias político-diplomática e sócio-económica, que incrementem a sua capacidade negocial e a sua posição de parceria, junto das actuais potências económicas e políticas mundiais. Esta nova estratégia deverá

se traduzir não só no reforço, mas acima de tudo, numa alteração do perfil da APD até agora canalizada para o Arquipélago;

- Esta última hipótese poderá vir a confirmar-se através da UE, que ao abraçar Cabo Verde nesse seu exigente desafio do desenvolvimento sócio-económico, tem sido quer de uma forma isolada quer em conjunto com os seus países membros, um parceiro de importância incomensurável nesta luta para a conquista de uma condição mais digna para povo das Ilhas. A este abraço, Cabo Verde tem respondido com políticas de boa governação, procurando que com as ajudas realmente eficazes, os seus parceiros tenham também um papel activo na definição e condução do destino do seu povo;
3. Cabo Verde ganhou uma consciência nacional (junto das autoridades e dos operadores cabo-verdianos), de que um dos desafios que o processo de desenvolvimento nacional tem obrigatoriamente que ultrapassar, prende com uma necessidade imperiosa da promoção do desenvolvimento do sector privado, associar uma aposta na captação do IDE com uma estratégia paralela de capacitação do sector empresarial nacional;
4. Do inquérito realizado junto dos investidores externos, podemos concluir que:
- Os factores de atractividade que mais contribuíram para a construção de Cabo Verde como destino do IDE, foram: A estabilidade, as características da mão-de-obra; os custos de factores e a celeridade processual;
  - Os factores de sucesso do IDE no seu conjunto, segundo os nossos inquiridos, tiveram um contributo mais de que satisfatório em 53% dos casos, para o sucesso do investimento estrangeiro realizado;
  - Dos factores supra mencionados, aqueles que tiveram globalmente um contributo mais favorável para o sucesso dos investimentos, foram:
    1. A estabilidade política e sócio-económica, que além de ter sido um forte factor de motivação, contribuiu também para o sucesso dos investimentos de forma muito significativa em 36,6% dos casos;
    2. As características da mão-de-obra, também contribuíram de forma satisfatória para o sucesso dos investimentos externos em 43,9% dos

casos;

3. Os custos dos factores de produção, também tiveram um contributo satisfatório ou muito significativo em cerca de 26,8% dos casos;
  
5. Cabo Verde só conseguirá vencer o desafio do desenvolvimento, se conseguir introduzir uma melhoria significativa na performance do desempenho institucional das suas entidades responsáveis para a promoção do investimento tanto interno como externo, nomeadamente, da CI, a nova agência de investimento a nascer, fazendo com que o investimento a atrair se encaixe nas regras de jogo, bem como, no interesse definidos a nível nacional.



**Bibliografia:**

- Africa Insight (s.d.), “Improving the FDI flows to Africa” pp. 64-68;
- AIP (s.d.), *Riscos e Cobertura de Riscos em África: Manual do Investidor*;
- AIP (1992), *Estudo de Oportunidades para as Empresas Industriais Portuguesas: Cabo Verde, Guiné-Bissau e Senegal*;
- AIP (1997), *Estudo de Oportunidades para as Empresas Industriais Portuguesas - Guia de Cabo Verde*;
- Bairoch, Paul (1997), “Mitos e Realidades da Globalização: Um Século de Comércio Externo e Investimento Estrangeiro, Analítico”, Integrado na Obra: *Estados Contra os Mercados: Os Limites da Globalização*, Direcção de Robert Boyer, Daniel Drache;
- Banco Mundial (1992), *Legal Frame work for the Treatment of Foreign Investment*;
- Banco Mundial, *Global Development Finances, 1998*;
- Banco Mundial, *Global Development Finances, 1999*;
- Banco Mundial, *Global Development Finances, 2000*;
- Banco Mundial, *Global Development Finances, 2001*;
- Banco Mundial, *Global Development Finances, 2002*;
- Banco Mundial, *Global Development Finances, 2003*;

- BCV, *Dados estatísticos s/ fluxo de IDE/Sector de 1991 a 2002*;
- BCV (2000), *Relatório do Conselho de Administração, Praia*;
- BCV (2000), *Boletim Económico, Praia*;
- Bourdet, Yves (2002), “Cape Verde: From Aid Dependency To Self-Sustaining Growth?”, Department of Economics, University of Lund;
- Caetano, José Manuel Martins (1997) – “As Teorias do Investimento Directo Estrangeiro Face às Recentes Estratégias de Internacionalização das Empresas”. *Economia e Sociologia*, N.º 63, Évora, Instituto de Estudos Superiores de Évora;
- Caetano, José Manuel Martins (1997), *O Investimento Directo Estrangeiro e as Teorias do Comércio Internacional*, (s.l.);
- Caetano, José Manuel Martins, (s.d.), “O Investimento Directo Estrangeiro e as Teorias do Comércio Internacional”;
- Câmaras de Comércio de Barlavento e de Sotavento, (2001), *Relatório do Encontro Nacional de Reflexão sobre o Desenvolvimento do Sector Privado*, Praia;
- Carvalho, Alexandre Miguel de Oliveira (2000), *Determinantes do Investimento Directo Estrangeiro em Economias em Transição para um Sistema de Mercado*;
- CES (1996), *Parecer sobre a Uniformização à Escala Mundial das Regras Aplicáveis ao Investimento Directo*;
- Cleassens, Stijn (1993), *Portfolio Investment in Developing Countries*, Serial;

- Comissão (1995), *A Uniformização a Nível Mundial das Regras Aplicáveis ao Investimento Directo*;
- Comissão (1995), *Commerce et Investissement: Document de Réflexion*;
- Costa, Teresa Isabel Carvalho Costa (2003), *Determinantes e Estratégias do Investimento Directo Portugêses em Cabo Verde*, Tese de Mestrado, ISEG;
- Direcção Geral do Planeamento - CV, GOP, Janeiro 2002-11-12;
- Direcção Geral do Planeamento – CV (s.d.), *Documento Estratégico da Luta contra a Pobreza*;
- Dhanani, Shafiq, Hasnain, Syed Asif, (1992), *The Impact of Foreign Direct Investment on Indonesia's Manufacturing Sector*;
- Economics, Africa Insight (2000), “Strategic trends foreign direct investment and competitiveness in Southern Africa”, January.3;
- Ellis, S. E Fauré, YDIR (2000), *Empresas e Empresários Africanos*, Ed Vulgata;
- Estêvão, João (1995), “Bases Metodológicas para uma Abordagem do Desenvolvimento Cabo-verdiano”, ISEG;
- Estêvão, João, (s.d.), “A Transição Económica, a Acção do Estado e do Contexto Insular. Algumas Considerações sobre o Caso Cabo-verdiano”;
- Estêvão, João, (s.d.), “As Pequenas Economias Insulares e as Condições do Desenvolvimento Económico”;



- Ferreira, Manuel Enes (s.d.), “Investimento Estrangeiro em Angola”, (s.l.), (s.n);
- Gabinete do Vice-Primeiro Ministro – UCP de Privatização e Reforço da Capacidade de Regulação Institucional (1998), *Manual de Privatizações – Cabo Verde*, Mindelo;
- Grupo de Cooperação de Língua Portuguesa do Instituto Internacional de Caixas Económicas (1994), *Cabo Verde na Rota da Internacionalização*;
- IADE (2002), *Âmbito das intervenções*;
- IADE (2002), *Estatísticas dos Projectos Apoiados*;
- IEFP-CV (2002), *Estudo s/ a Situação Actual e Análise do Papel dos Principais Intervenientes no Sector das Micro-empresas em CV*;
- IEFP-CV, *Formação Profissional em Cabo Verde*;
- IEFP-CV (2002), *Identificação dos Sectores-Chaves da Economia Cabo-verdiana 1980-2000*;
- IEFP-CV (1994), *Inquérito s/ o Programa de Aprendizagem*;
- IEFP-CV (1998), *Inquérito às Estruturas da Formação Profissional*;
- INE-CV (1997), *1º recenseamento empresarial*;
- INE-CV (1999), *2º recenseamento empresarial*;
- INE-CV (2000), *Contas Nacionais*;

- INE-CV (2000), *Estatísticas do Comércio Externo*;
- INE-CV (2002), *Estatísticas sobre o sector turístico*;
- INE-CV, *Censo 2000*;
- Mallampally, Padma; Sanvant, Karl P. (1999); “Foreign Direct Investment in Developing Countries”, *Finance & Development*, vol. 36, nº 1, march;
- Mateus, Abel M (1996), “I.D.E. e Crescimento Económico” – Incluído na Obra: *Ensaio de Homenagem a Miguel Jacinto Nunes*, I.S.E.G.;
- Mendonça, António Augusto de Ascensão (1997), “O I.D.E. em Portugal” – Integrado na Obra: *Comércio e Investimento Internacional*, ICEP, 2ª Edição;
- Miguel, António Soares Gomes (1982), *Papel das “Joint Ventures” no I.D.E.*;
- Mold, Andrew (February 2001), *Past Experience and Future Perspectives for Foreign Direct Investment in Nigeria*, Working Paper, Instituto Complutense de Estudios Internacionales;
- Morais, Henrique Nuno Esteves Correia dos Santos (1993), *Determinantes do I.D.E. em Portugal*;
- OECD, (2001), Development Centre, *FDI in Sub-SAHARAN AFRICA*, Technical Papers N.º 173;
- OECD, *Geographical Distribution of Financial Flows to Aid Recipients*;
- ONU, World Investment Report;

- Oppenheimer, Jochen; Dauderstadt, Michael; Barata, José Monteiro (1984), *Portugal e a Cooperação Internacional – Uma Análise da Ajuda Recebida*;
- Plataforma das ONG's-CV (2001), *Guia das ONG's em CV*;
- Plataforma das ONG's-CV (2001), *Estudo s/ o Associativismo e o Micro-crédito na Luta Contra a Pobreza pela Promoção do Bem-estar Rural em CV, Guiné Bissau e Moçambique*;
- Promex (2004), Desdobrável do Estatuto de uma Empresa Franca;
- Promex (2004), Estatísticas do IDE 1994-2002, 2003;
- Promex (2004), Estatísticas do IDE aprovado/sector 1994-2002, 2003;
- Promex (2004), Folheto sobre o Estatuto Industrial;
- Promex (2004), Formulário de pedido de IDE;
- Promex (2004), Guia do Investidor;
- Promex (2004), Incentivos Aplicáveis às Exportações ou Reexportações;
- Promex (2003), Indicadores s/ os Projectos Aprovados em 2002;
- Promex (2004), Investimento Externo e Procedimentos;
- Promex (2004), Notas sobre o Turismo/estatísticas;
- Promex (2004), Novos estatutos do Promex;
- Promex (2004), Folheto sobre a Utilidade Turística;



- Ramos, Albertino (1998), Tese de Mestrado: *A pertinência da Ajuda Pública ao Desenvolvimento no Contexto de uma PEI em Transição: O Caso de Cabo Verde*, ISEG;
- Reis, César Fernando (2001), *I.D.E. e Spillovers sobre a Produtividade*, Dissertação de Mestrado Apresentada na Universidade de Coimbra;
- Renato G. Flôres Jr., M<sup>a</sup> Paula Fontoura, Rogério G. Santos (2000) - *Foreign Investment Spillovers: What Can We Learn from Portuguese Data?*, Lisboa, ISEG, WP 4 /2000/DE/CEDIN;
- Rocha, Carlos Manuel da Luz Delgado (1997), *Políticas Económicas e Desenvolvimento Empresarial, as Privatizações e o Crowding-In da Classe Empresarial Nacional: O Caso de Cabo Verde*;
- SDE-CV (2002), *Estatísticas dos Projectos Apoiados*;;
- SDE-CV (2002), *Âmbito das Intervenções*;
- SDE-CV (2002), *Sistema de Incentivos*;
- Silvestre Alda (1994), *Cabo Verde na Rota da Internacionalização*;
- Sousa, Maria Paula Fontoura Carvalhão (1996), “Exportação e Investimento Directo Estrangeiro”, Integrado na Obra: *Integração e Especialização*, Manuel Porto, [et al];
- U.E.- Comissão (1994), *Projet de Rapport sur les Flux d’Investissements entre la Communauté Européenne et les Etats ACP*;
- United Nations (1993), *Transnational Corporations, Volume 2, Number 3*;

- Vedavalli, R. (1976), Private Foreign Investment and Economic Development: A Case Study of Petroleum in India,;
- Site: <http://www.oecd.org>;
- Site: [http// www.google.com](http://www.google.com);
- Site: <http://www.europa.eu.int>;
- Site: [http//www.bcv.cv](http://www.bcv.cv);
- Site: [http//www.ine.cv](http://www.ine.cv);
- Site: [http//www.gov.cv](http://www.gov.cv);
- Site: [http//www.governo.cv](http://www.governo.cv);
- Site: [http//www.portaldecaboverde.com](http://www.portaldecaboverde.com);
- Site: [http//www.visaonews.com](http://www.visaonews.com).

- ANEXO -





# INQUÉRITO À MOTIVAÇÃO E SATISFAÇÃO DOS INVESTIDORES ESTRANGEIROS EM CABO VERDE

www.ine.cv

Av. Amílcar Cabral, CP 116 - Praia;  
Telef: 61 38 27/61 39 60; Fax: 61 16 56;  
Email: inecv@ine.gov.cv

|  |   |   |
|--|---|---|
| NOME DO INQUIRIDOR _____        <br>NOME DO SUPERVISOR _____        <br>NOME DO OPERADOR DE REGISTO _____        <br><br><div style="text-align: right;">Nº DE ORDEM</div> | <b>DATA DA ENTREVISTA</b><br>DIA        <br>MES        <br>ANO 2003 | ILHA        <br>CONCELHO        <br>FREGUESIA |
|--|---|---|

## 1. DADOS GERAIS DA EMPRESA

NOME DA EMPRESA : \_\_\_\_\_  
 NOMINHO DA EMPRESA : \_\_\_\_\_  
 LOCALIZACAO : RUA \_\_\_\_\_ C. P. n° \_\_\_\_\_  
 LOCALIDADE : \_\_\_\_\_  
 TEL \_\_\_\_\_ FAX : \_\_\_\_\_  
 EMAIL : \_\_\_\_\_

## 2. SITUAÇÃO E CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

### 2.1. SITUAÇÃO DA EMPRESA :

- |                                      |                          |                    |
|--------------------------------------|--------------------------|--------------------|
| 2.1.1 - AGUARDA INICIO DE ACTIVIDADE | <input type="checkbox"/> | → FIM DO INQUERITO |
| 2.1.2 - EM ACTIVIDADE                | <input type="checkbox"/> | DESDE         ANO  |
| 2.1.3 - ACTIVIDADE SUSPENSA          | <input type="checkbox"/> | DESDE         ANO  |
| 2.1.4 - FOI DISSOLVIDA               | <input type="checkbox"/> | DESDE         ANO  |

2.2. - ANO DE INÍCIO DE ACTIVIDADE: | | | |

2.3 - QUAL É A ACTIVIDADE PRINCIPAL DA EMPRESA ? CAE | | | | (IN)  
 (Descreva em detalhe ao nível dos produtos e serviços produzidos)

2.4 - QUAIS SÃO AS OUTRAS ACTIVIDADES DA EMPRESA ? CAE | | | |

- (IN) \_\_\_\_\_ CAE | | | |
- (IN) \_\_\_\_\_ CAE | | | |
- (IN) \_\_\_\_\_ CAE | | | |
- (IN) \_\_\_\_\_ CAE | | | |

2.5 - O PROCESSO DE INVESTIMENTO DA SUA EMPRESA EM CABO VERDE FOI REALIZADO ATRAVÉS DE

- 2.5.1. - PRIVATIZAÇÃO       2.5.2. - IDE PURO (De Raiz)       2.5.3. - AQUISIÇÃO

## 3. DISCRIMINAÇÃO DE ALGUMAS VARIÁVEIS ECONÓMICAS DA EMPRESA

4.4. – AS PERSPECTIVAS DO INVESTIMENTO DA EMPRESA NOS PRÓXIMOS 5 ANOS SÃO PARA (ASSINALE COM UM X):

- 1. AUMENTAR
- 2. MANTER
- 3. DIMINUIR

|  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

4.5. – INDIQUE A PERCENTAGEM (0 A 100) QUE REFLECTE EM MÉDIA, A POLÍTICA DE APLICAÇÃO DE RESULTADOS DA VOSSA EMPRESA, DESDE O INÍCIO DA SUA ACTIVIDADE EM CADA UMA DAS SEUINTES RÚBRICAS:

- 1. REINVESTIMENTO
- 2. REPATRIAMENTO DOS LUCROS

|  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

4.6. – CLASSIFIQUE O EMPRESÁRIO CABO-VERDIANO QUANTO À SUA CAPACIDADE CONCORRENCIAL (ASSINALE COM UM X):

- 1. MUITO FRACO
- 2. FRACO
- 3. NEM FRACO NEM FORTE
- 2. FORTE
- 3. MUITO FORTE

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

4.7. – INDIQUE A PROPORÇÃO (%) QUE OS CLIENTES NACIONAIS OCUPAM NO VOLUME DE NEGÓCIOS DA SUA EMPRESA (UTILIZE UMA MÉDIA ANUAL DESDE O INÍCIO DA SUA ACTIVIDADE ATÉ AO ANO DE 2002. ASSINALE COM UM X):

- 1. MENOS DE 10%
- 2. 10% A 24%
- 3. 25% A 49%
- 2. 50% A 74%
- 3. 75% OU MAIS

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

4.8. – INDIQUE A PROPORÇÃO (%) QUE OS FORNECEDORES NACIONAIS OCUPAM NO VOLUME DE NEGÓCIOS DA SUA EMPRESA (UTILIZE UMA MÉDIA ANUAL DESDE O INÍCIO DA SUA ACTIVIDADE ATÉ AO ANO DE 2002. ASSINALE COM UM X):

- 1. MENOS DE 10%
- 2. 10% A 24%
- 3. 25% A 49%
- 2. 50% A 74%
- 3. 75% OU MAIS

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

4.9. – CLASSIFIQUE O TIPO DE MOBILIDADE DA MÃO-DE-OBRA EXISTENTE ENTRE A VOSSA EMPRESA E AS EMPRESAS LOCAIS (ASSINALE COM UM X):

- 1. MUITO FRACO
- 2. FRACO
- 3. NEM FRACO NEM FORTE
- 2. FORTE
- 3. MUITO FORTE

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

OBSERVAÇÕES :

---

---

---

---

---

# O Investimento Directo Estrangeiro em Cabo Verde: Experiências e Perspectiva

Quadro I - RECURSOS E APLICAÇÕES DA POUPANÇA MUNDIAL

% PIB

| Região                     | 1980-87 | 1988-95 | 1996  | 1997  | 1998  | 1999  | 2000  | 2001  | Subtotal | 2002  | 2003  | 2004-07 | Total |
|----------------------------|---------|---------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|----------|-------|-------|---------|-------|
| <b>Global</b>              |         |         |       |       |       |       |       |       |          |       |       |         |       |
| Poupança                   | 22,80   | 23,30   | 23,50 | 23,90 | 23,10 | 23,20 | 23,70 | 22,80 | 23,29    | 22,70 | 23,10 | 23,70   | 23,20 |
| Investimento               | 23,70   | 24,20   | 24,20 | 24,30 | 23,50 | 23,20 | 23,40 | 22,80 | 23,66    | 22,70 | 23,10 | 23,70   | 23,29 |
| GAP                        | -0,90   | -0,90   | -0,70 | -0,40 | -0,40 | 0,00  | 0,30  | 0,00  | -0,38    | 0,00  | 0,00  | 0,00    | -0,09 |
| <b>PD's</b>                |         |         |       |       |       |       |       |       |          |       |       |         |       |
| Poupança                   | 21,70   | 21,70   | 21,40 | 22,00 | 22,00 | 21,60 | 21,60 | 20,50 | 21,56    | 20,70 | 21,00 | 21,70   | 21,24 |
| Investimento               | 22,70   | 22,10   | 21,60 | 21,90 | 21,80 | 21,80 | 22,20 | 20,90 | 21,88    | 20,50 | 20,70 | 20,90   | 20,99 |
| GAP                        | -1,00   | -0,40   | -0,20 | 0,10  | 0,20  | -0,20 | -0,60 | -0,40 | -0,31    | 0,20  | 0,30  | 0,80    | 0,25  |
| <b>EUA</b>                 |         |         |       |       |       |       |       |       |          |       |       |         |       |
| Poupança                   | 18,60   | 16,80   | 17,30 | 18,10 | 18,80 | 18,40 | 18,10 | 16,10 | 17,78    | 17,10 | 17,60 | 18,80   | 17,82 |
| Investimento               | 20,70   | 18,40   | 19,10 | 19,90 | 20,70 | 20,90 | 21,10 | 19,30 | 20,01    | 19,20 | 19,60 | 19,80   | 19,65 |
| GAP                        | -2,10   | -1,60   | -1,80 | -1,80 | -1,90 | -2,50 | -3,00 | -3,20 | -2,24    | -2,10 | -2,00 | -1,00   | -1,83 |
| <b>EU</b>                  |         |         |       |       |       |       |       |       |          |       |       |         |       |
| Poupança                   | 20,30   | 20,80   | 20,40 | 21,00 | 21,00 | 20,80 | 21,00 | 20,80 | 20,76    | 20,80 | 21,10 | 21,80   | 21,12 |
| Investimento               | 21,40   | 21,30   | 19,60 | 19,70 | 20,50 | 20,70 | 21,30 | 20,30 | 20,60    | 20,30 | 20,60 | 21,10   | 20,65 |
| GAP                        | -1,10   | -0,50   | 0,80  | 1,30  | 0,50  | 0,10  | -0,30 | 0,50  | 0,16     | 0,50  | 0,50  | 0,70    | 0,47  |
| <b>Japão</b>               |         |         |       |       |       |       |       |       |          |       |       |         |       |
| Poupança                   | 31,40   | 32,80   | 30,60 | 30,90 | 29,80 | 28,40 | 28,50 | 27,60 | 30,00    | 26,60 | 26,30 | 26,30   | 27,30 |
| Investimento               | 29,40   | 30,50   | 29,20 | 28,70 | 26,90 | 25,90 | 26,00 | 25,50 | 27,76    | 23,60 | 22,80 | 22,70   | 24,22 |
| GAP                        | 2,00    | 2,30    | 1,40  | 2,20  | 2,90  | 2,50  | 2,50  | 2,10  | 2,24     | 3,00  | 3,50  | 3,60    | 3,08  |
| <b>NIC's</b>               |         |         |       |       |       |       |       |       |          |       |       |         |       |
| Poupança                   | -       | 34,60   | 32,30 | 32,30 | 32,60 | 31,70 | 30,60 | 29,40 | 27,94    | 29,30 | 29,60 | 29,10   | 28,98 |
| Investimento               | -       | 31,60   | 32,80 | 31,60 | 24,20 | 25,80 | 26,70 | 24,40 | 24,64    | 24,00 | 24,30 | 23,80   | 24,18 |
| GAP                        | -       | 3,00    | -0,50 | 0,70  | 8,40  | 5,90  | 3,90  | 5,00  | 3,30     | 5,30  | 5,30  | 5,30    | 4,80  |
| <b>PVD's</b>               |         |         |       |       |       |       |       |       |          |       |       |         |       |
| Poupança                   | 21,60   | 25,00   | 27,00 | 27,50 | 25,80 | 25,90 | 26,60 | 26,00 | 25,88    | 25,60 | 25,90 | 26,50   | 25,92 |
| Investimento               | 23,90   | 26,70   | 28,40 | 28,20 | 26,60 | 25,70 | 25,80 | 25,80 | 26,39    | 25,90 | 26,40 | 27,30   | 26,52 |
| GAP                        | -2,30   | -1,70   | -1,40 | -0,70 | -0,80 | 0,20  | 0,80  | 0,20  | -0,71    | -0,30 | -0,50 | -0,80   | -0,59 |
| <b>África</b>              |         |         |       |       |       |       |       |       |          |       |       |         |       |
| Poupança                   | 18,60   | 16,30   | 17,50 | 16,50 | 15,10 | 16,30 | 19,70 | 19,50 | 17,44    | 17,90 | 18,40 | 20,30   | 18,52 |
| Investimento               | 21,90   | 19,50   | 19,70 | 19,50 | 20,60 | 20,80 | 20,00 | 20,80 | 20,35    | 21,60 | 22,00 | 22,40   | 21,52 |
| GAP                        | -3,30   | -3,20   | -2,20 | -3,00 | -5,50 | -4,50 | -0,30 | -1,30 | -2,91    | -3,70 | -3,60 | -2,10   | -3,00 |
| <b>Ásia</b>                |         |         |       |       |       |       |       |       |          |       |       |         |       |
| Poupança                   | 24,70   | 30,40   | 32,50 | 33,40 | 32,10 | 31,40 | 31,70 | 31,20 | 30,93    | 30,40 | 30,20 | 30,30   | 30,42 |
| Investimento               | 27,00   | 31,70   | 33,90 | 32,80 | 30,00 | 29,40 | 29,30 | 29,30 | 30,43    | 29,20 | 29,50 | 30,30   | 29,12 |
| GAP                        | -2,30   | -1,30   | -1,40 | 0,60  | 2,10  | 2,00  | 2,40  | 1,90  | 0,50     | 1,20  | 0,70  | 0,00    | 0,00  |
| <b>Médio Or. + Turquia</b> |         |         |       |       |       |       |       |       |          |       |       |         |       |
| Poupança                   | 21,30   | 23,50   | 24,80 | 24,80 | 20,60 | 23,00 | 22,10 | 21,80 | 22,74    | 21,20 | 23,80 | 24,10   | 22,22 |
| Investimento               | 23,40   | 24,50   | 24,10 | 24,90 | 24,10 | 22,10 | 22,80 | 22,80 | 23,59    | 22,50 | 24,50 | 25,90   | 24,12 |
| GAP                        | -2,10   | -1,00   | 0,70  | -0,10 | -3,50 | 0,90  | -0,70 | -1,00 | -0,85    | -1,30 | -0,70 | -1,80   | -1,90 |
| <b>Ocidente</b>            |         |         |       |       |       |       |       |       |          |       |       |         |       |
| Poupança                   | 18,80   | 19,10   | 19,10 | 19,10 | 17,40 | 17,10 | 18,00 | 16,70 | 18,16    | 17,50 | 17,70 | 18,50   | 17,72 |
| Investimento               | 21,00   | 21,10   | 21,00 | 22,30 | 22,10 | 20,10 | 20,40 | 19,70 | 20,96    | 20,00 | 20,20 | 20,60   | 20,20 |
| GAP                        | -2,20   | -2,00   | -1,90 | -3,20 | -4,70 | -3,00 | -2,40 | -3,00 | -2,80    | -2,50 | -2,50 | -2,10   | -2,48 |

Fonte: ONU, World Investment Report, 1999



**Quadro I A – Resumo dos RECURSOS E APLICAÇÕES DA POUPANÇA MUNDIAL**

|                            | 1980-2001 | 1980-2004 |
|----------------------------|-----------|-----------|
| Poupança                   | 23,29     | 23,20     |
| Investimento               | 23,66     | 23,29     |
| GAP                        | -0,38     | -0,09     |
| <b>PD's</b>                |           |           |
| Poupança                   | 21,56     | 21,24     |
| Investimento               | 21,88     | 20,99     |
| GAP                        | -0,31     | 0,25      |
| <b>EUA</b>                 |           |           |
| Poupança                   | 17,78     | 17,82     |
| Investimento               | 20,01     | 19,65     |
| GAP                        | -2,24     | -1,83     |
| <b>EU</b>                  |           |           |
| Poupança                   | 20,76     | 21,12     |
| Investimento               | 20,60     | 20,65     |
| GAP                        | 0,16      | 0,47      |
| <b>Japão</b>               |           |           |
| Poupança                   | 30,00     | 27,30     |
| Investimento               | 27,76     | 24,22     |
| GAP                        | 2,24      | 3,08      |
| <b>NIC's</b>               |           |           |
| Poupança                   | 27,94     | 28,98     |
| Investimento               | 24,64     | 24,18     |
| GAP                        | 3,30      | 4,80      |
| <b>PVD's</b>               |           |           |
| Poupança                   | 25,68     | 25,92     |
| Investimento               | 26,39     | 26,50     |
| GAP                        | -0,71     | -0,58     |
| <b>África</b>              |           |           |
| Poupança                   | 17,44     | 18,51     |
| Investimento               | 20,35     | 21,59     |
| GAP                        | -2,91     | -3,08     |
| <b>Ásia</b>                |           |           |
| Poupança                   | 30,93     | 30,46     |
| Investimento               | 30,43     | 29,86     |
| GAP                        | 0,50      | 0,60      |
| <b>Médio Or. + Turquia</b> |           |           |
| Poupança                   | 22,74     | 22,96     |
| Investimento               | 23,59     | 24,12     |
| GAP                        | -0,85     | -1,16     |
| <b>Ocidente</b>            |           |           |
| Poupança                   | 18,16     | 17,97     |
| Investimento               | 20,96     | 20,44     |
| GAP                        | -2,80     | -2,48     |

Quadro II – Tendência Global do IDE

| Região                           | Valores Absolutos    |            |            |            | % Global        |         |         | IDE/PIB |         |         |  |
|----------------------------------|----------------------|------------|------------|------------|-----------------|---------|---------|---------|---------|---------|--|
|                                  | 1987-90              | 1991-94    | 1995-98    | Total      | 1987-90         | 1991-94 | 1995-98 | 1987-90 | 1991-94 | 1995-98 |  |
| Global                           | 175.487,00           | 197.646,00 | 440.376,00 | 813.509,00 |                 |         |         | 0,90    | 0,80    | 1,50    |  |
| Países Elevado Rendimento        | 157.525,00           | 139.444,00 | 301.829,00 | 598.798,00 | 89,76%          | 70,55%  | 68,54%  | 1,00    | 0,70    | 1,30    |  |
| Países Médio e Baixo Rendimentos | 17.962,00            | 58.202,00  | 138.547,00 | 214.711,00 | 10,24%          | 29,45%  | 31,46%  | 0,50    | 1,20    | 2,20    |  |
| <b>PMD's e PMA's</b>             |                      |            |            |            |                 |         |         |         |         |         |  |
|                                  |                      |            |            |            | %               |         |         |         |         |         |  |
|                                  |                      |            |            |            | PMD's+PMA's     |         |         |         |         |         |  |
| América Latina e Caraíbas        | 7.516,00             | 17.535,00  | 51.861,00  | 76.912,00  | 41,84%          | 30,13%  | 37,43%  | 0,80    | 1,30    | 2,70    |  |
| Ásia do Sul                      | 471,00               | 956,00     | 3.794,00   | 5.221,00   | 2,62%           | 1,64%   | 2,74%   | 0,10    | 0,20    | 0,70    |  |
| Ásia Oriental-Pacífico           | 7.379,00             | 29.673,00  | 55.892,00  | 92.944,00  | 41,08%          | 50,98%  | 40,34%  | 0,90    | 2,50    | 3,00    |  |
| Médio Or. + África do Norte      | 1.250,00             | 3.841,00   | 4.887,00   | 9.978,00   | 6,96%           | 6,60%   | 3,53%   | -       | 0,90    | 1,00    |  |
| Europa Central - Ásia            | 362,00               | 4.808,00   | 20.334,00  | 25.504,00  | 2,02%           | 8,26%   | 14,68%  | 0,00    | 0,50    | 1,90    |  |
| ASS                              | 1.455,00             | 1.807,00   | 5.513,00   | 8.775,00   | 8,10%           | 3,10%   | 3,98%   | 0,50    | 0,60    | 1,80    |  |
| ASS                              | % nos Fluxos Globais |            |            | 0,00       | 0,83%           | 0,91%   | 1,25%   |         | 0,60    | 1,80    |  |
|                                  |                      |            |            |            | Média de AL e C |         |         |         |         |         |  |
|                                  |                      |            |            |            |                 |         |         |         |         | 36,47%  |  |

|        | 1987-90    | 1991-94    | 1995-98    | Total      |
|--------|------------|------------|------------|------------|
| Global | 175.487,00 | 197.646,00 | 440.376,00 | 813.509,00 |

Fonte: ONU, World Investment Report, 1999

| Quadro III - Total de receitas líquidas (APD+OFO+Privado)<br>1990 - 1999 |               |              |               |               |               |               |               |               |               |               |                |  |
|--|---------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|--|
| Países do CAD  | 1990          | 1991         | 1992          | 1993          | 1994          | 1995          | 1996          | 1997          | 1998          | 1999          | Agregado       |  |
| Austrália  | -             | -            | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -              |  |
| Áustria  | 3,50          | 2,70         | 3,40          | 2,40          | 5,80          | 6,40          | 3,80          | 4,80          | 3,90          | 2,80          | 39,50          |  |
| Bélgica  | 3,60          | 6,40         | 2,10          | 5,70          | 6,30          | 8,70          | 1,00          | -1,80         | 1,40          | -0,10         | 33,30          |  |
| Canadá   | 0,50          | 0,20         | 0,30          | 0,30          | 0,40          | 0,40          | 0,40          | 0,10          | 0,20          | 0,20          | 3,00           |  |
| Dinamarca  | -0,70         | -0,70        | -1,60         | 1,30          | 4,20          | 0,20          | 0,50          | 0,20          | 0,10          | 0,10          | 3,60           |  |
| Finlândia  | -             | -            | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | 0,00           |  |
| França   | 7,40          | 4,20         | 4,90          | 6,50          | 5,20          | 9,80          | 6,20          | 5,10          | 4,80          | 17,90         | 72,00          |  |
| Alemanha   | 6,10          | 8,20         | 11,10         | 7,40          | 8,70          | 10,80         | 12,40         | 11,00         | 10,40         | 33,60         | 119,70         |  |
| Grécia   | -             | -            | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -              |  |
| Irlanda  | -             | -            | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -              |  |
| Itália   | 6,30          | 1,30         | 8,70          | 0,30          | 1,20          | 3,10          | 2,30          | 1,00          | 6,80          | 0,00          | 31,00          |  |
| Japão  | 0,90          | 4,90         | 9,20          | 9,40          | 3,00          | 2,40          | 2,20          | 2,40          | 2,80          | 8,30          | 45,50          |  |
| Luxemburgo   | 0,50          | 2,00         | 1,80          | 2,50          | 3,30          | 4,60          | 6,00          | 7,10          | 7,80          | 7,60          | 43,20          |  |
| Holanda  | 9,80          | 2,90         | 7,90          | 6,70          | 9,00          | 10,50         | 12,50         | 9,40          | 9,30          | 12,40         | 90,40          |  |
| Nova Zelândia  | -             | -            | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -              |  |
| Noruega  | 1,00          | 0,70         | 0,10          | 0,40          | 0,30          | 0,20          | 0,10          | 0,80          | 0,10          | 0,00          | 3,70           |  |
| Portugal   | 16,20         | 14,30        | 17,80         | 18,00         | 16,10         | 50,80         | 21,50         | 45,80         | 49,00         | 40,70         | 290,20         |  |
| Espanha  | 5,70          | 2,10         | 0,90          | 0,40          | 0,00          | 1,00          | 1,50          | 0,10          | 1,50          | 2,20          | 15,40          |  |
| Suécia   | 8,80          | 11,40        | 10,40         | 12,00         | 8,90          | 4,90          | 4,00          | 5,10          | 7,80          | -0,40         | 72,90          |  |
| Suíça  | 2,10          | 4,00         | 3,60          | 5,80          | 3,60          | 3,50          | 4,30          | 3,40          | 7,10          | 3,80          | 41,20          |  |
| Reino Unido  | 0,10          | 0,20         | 0,20          | 0,20          | 0,00          | 0,20          | 0,00          | 0,00          | 0,00          | 0,00          | 0,90           |  |
| Estados Unidos   | 5,00          | 5,00         | 5,00          | 4,00          | 5,00          | 6,00          | 7,00          | 8,00          | 5,20          | 3,00          | 53,20          |  |
| Subtotal Bilateral   | 76,80         | 69,80        | 85,80         | 83,30         | 81,00         | 123,50        | 85,70         | 102,50        | 118,20        | 132,10        | 958,70         |  |
| Subtotal Multilateral  | 32,90         | 24,70        | 42,10         | 34,70         | 38,10         | 39,90         | 35,40         | 41,70         | 43,40         | 46,70         | 379,60         |  |
| Países Árabes  | 0,30          | 0,30         | -0,40         | 0,50          | -             | 0,10          | 2,80          | -0,30         | -0,10         | -0,40         | 2,80           |  |
| CEC+EU   | 64,90         | 64,70        | 81,10         | 72,60         | 79,50         | 121,80        | 87,80         | 109,80        | 117,50        | 124,30        | 924,00         |  |
| <b>TOTAL</b>   | <b>110,10</b> | <b>94,70</b> | <b>127,50</b> | <b>118,40</b> | <b>118,90</b> | <b>163,50</b> | <b>123,80</b> | <b>143,70</b> | <b>161,50</b> | <b>178,40</b> | <b>1340,50</b> |  |

FONTE: Geographical Distribution of Financial Flows to Aid Recipients, OCDE



| Quadro IV - Evolução da APD Ilíquida (1990 - 1999 ) |  |                            |                               |                                      |
|---|--|----------------------------|-------------------------------|--------------------------------------|
| Países do CAD                                       | Empréstimos Ilíquidos<br>(1990 - 1999) | Donativos<br>(1990 - 1999) | APD Ilíquida<br>(1990 - 1999) | Rácio<br>Donativos /<br>APD Ilíquida |
| Austrália   | -                                      | -                          | -                             | -                                    |
| Áustria   | -                                      | 39,5                       | 39,5                          | 1,00                                 |
| Bélgica   | -                                      | 28,9                       | 28,9                          | 1,00                                 |
| Canadá  | -                                      | 3                          | 3                             | 1,00                                 |
| Dinamarca   | -0,1                                   | 9,1                        | 9                             | 1,00                                 |
| Finlândia   | -                                      | -                          | -                             | -                                    |
| França  | 3,2                                    | 62,9                       | 66,1                          | 0,95                                 |
| Alemanha  | 12,8                                   | 93                         | 105,8                         | 0,88                                 |
| Grécia  | -                                      | -                          | -                             | -                                    |
| Irlanda   | -                                      | -                          | -                             | -                                    |
| Itália  | -                                      | 15,2                       | 15,2                          | 1,00                                 |
| Japão   | -                                      | 47                         | 47                            | 1,00                                 |
| Luxemburgo  | -                                      | 43,2                       | 43,2                          | 1,00                                 |
| Holanda   | -                                      | 96,9                       | 96,9                          | 1,00                                 |
| Nova Zelândia                                       | -                                      | -                          | -                             | -                                    |
| Noruega   | 0,6                                    | 3                          | 3,6                           | 0,83                                 |
| Portugal  | 23,8                                   | 146                        | 169,8                         | 0,86                                 |
| Espanha   | 5,4                                    | 7,3                        | 12,7                          | 0,57                                 |
| Suécia  | -                                      | 71,1                       | 71,1                          | 1,00                                 |
| Suiça   | -                                      | 41,2                       | 41,2                          | 1,00                                 |
| Reino Unido   | -                                      | 0,9                        | 0,9                           | 1,00                                 |
| Estados Unidos                                      | -                                      | 53,2                       | 53,2                          | 1,00                                 |
| Total Bilateral                                     | 45,7                                   | 708,2                      | 753,9                         | 0,94                                 |
| Total Multilateral                                  | 189,8                                  | 227,8                      | 417,6                         | 0,55                                 |
| Países Árabes                                       | 5                                      | 1,2                        | 6,2                           | 0,19                                 |
| CEC+ EU Members                                     | 63                                     | 714                        | 777                           | 0,92                                 |
| <b>TOTAL</b>  | <b>240,7</b>                           | <b>989,4</b>               | <b>1230,1</b>                 | <b>0,80</b>                          |

FONTE: Geographical Distribution of Financial Flows to Aid Recipients, OCDE

Quadro V - Evolução dos Fluxos Privados (1990 - 1999) 10<sup>6</sup> USD

| Tipo de Fluxo      | 1990  | 1991   | 1992 | 1993 | 1994  | 1995  | 1996 | 1997  | 1998  | 1999  | Agregado |
|--------------------|-------|--------|------|------|-------|-------|------|-------|-------|-------|----------|
| IDE                | 0,10  | 1,30   | 0,10 | 0,10 | 0,40  | 23,10 | 1,80 | 11,60 | 4,40  | 1,70  | 44,60    |
| Invest. Carteira   | 1,00  | -8,10  | 1,20 | 0,20 | 0,40  | 5,70  | 0,00 | -2,00 | 0,30  | 24,00 | 22,70    |
| Crédito Exportação | -0,60 | -3,60  | 3,90 | 0,70 | -1,20 | 17,40 | 5,80 | 24,40 | 28,50 | 17,80 | 93,10    |
| TOTAL              | 0,50  | -10,40 | 5,20 | 1,00 | -0,40 | 46,20 | 7,60 | 34,00 | 33,20 | 43,50 | 160,40   |

FONTE - Geographical Distribution of Financial Flows to Aid Recipients, OCDE

Quadro VI - Evolução dos Fluxos Privados (1990 - 1999) %

| Tipo de Fluxo      | 1990  | 1991  | 1992 | 1993 | 1994  | 1995 | 1996 | 1997  | 1998 | 1999 | Agregado |
|--------------------|-------|-------|------|------|-------|------|------|-------|------|------|----------|
| IDE                | 0,20  | -0,13 | 0,02 | 0,10 | -1,00 | 0,50 | 0,24 | 0,34  | 0,13 | 0,04 | 0,28     |
| Invest. Carteira   | 2,00  | 0,78  | 0,23 | 0,20 | -1,00 | 0,12 | 0,00 | -0,06 | 0,01 | 0,55 | 0,14     |
| Crédito Exportação | -1,20 | 0,35  | 0,75 | 0,70 | 3,00  | 0,38 | 0,76 | 0,72  | 0,86 | 0,41 | 0,58     |
| TOTAL              | 1,00  | 1,00  | 1,00 | 1,00 | 1,00  | 1,00 | 1,00 | 1,00  | 1,00 | 1,00 | 1,00     |

FONTE - Geographical Distribution of Financial Flows to Aid Recipients, OCDE

Quadro VII - Comparação da Evolução dos Componentes dos Fluxos Financiamento Externo CV - 1990 - 1999

10<sup>6</sup> USD

|                           | 1990   | 1991   | 1992   | 1993   | 1994   | 1995   | 1996   | 1997   | 1998   | 1999   | Agregado |
|---------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|----------|
| Fluxos Financeiros Totais | 110,10 | 94,70  | 127,50 | 118,40 | 118,90 | 163,50 | 123,80 | 143,70 | 161,50 | 178,40 | 1340,50  |
| APD Líquida               | 111,10 | 107,30 | 124,20 | 119,50 | 121,10 | 117,20 | 116,70 | 110,90 | 129,80 | 136,40 | 1194,20  |
| IDE                       | 0,10   | 1,30   | 0,10   | 0,10   | 0,40   | 23,10  | 1,80   | 11,60  | 4,40   | 1,70   | 44,60    |
| Invest. Carteira          | 1,00   | -8,10  | 1,20   | 0,20   | 0,40   | 5,70   | 0,00   | -2,00  | 0,30   | 24,00  | 22,70    |
| Crédito Exportação        | -0,60  | -3,60  | 3,90   | 0,70   | -1,20  | 17,40  | 5,80   | 24,40  | 28,50  | 17,80  | 93,10    |
| Total dos Fluxos Privados | 0,50   | -10,40 | 5,20   | 1,00   | -0,40  | 46,20  | 7,60   | 34,00  | 33,20  | 43,50  | 160,40   |

FONTE - Geographical Distribution of Financial Flows to Aid Recipients, OCDE

Quadro VIII - Comparação da Evolução da APD com IDE CV - 1990 - 1999

%

|                           | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | Agregado |
|---------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|----------|
| Fluxos Financeiros Totais | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00     |
| APD Líquida               | 1,01 | 1,13 | 0,97 | 1,01 | 1,02 | 0,72 | 0,94 | 0,77 | 0,80 | 0,76 | 0,89     |
| IDE                       | 0,00 | 0,01 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,14 | 0,01 | 0,08 | 0,03 | 0,01 | 0,03     |

FONTE - Geographical Distribution of Financial Flows to Aid Recipients, OCDE



Quadro IX – Custo de Factores

| TARIFA DE VENDA DE ENERGIA ELÉCTRICA (em Esc/Kwh)   |                              |
|---|------------------------------|
| Tarifa D  |                              |
| Aplicável a casos particulares de habitação, estabelecimentos comerciais, escritórios, serviços públicos, etc., consumindo energia em baixa tensão, com contador e tarifa simples |                              |
| 1º Escalão <= 40 Kwh 16\$50   | 2º Escalão > 40 Kwh 20\$50   |
| Tarifa I  |                              |
| Aplicável a consumidores de baixa tensão para produção da força motriz e outras utilizações industriais em fábricas, oficinas e instalações congêneres, funcionamento regular     |                              |
| Taxa de potência = 12\$00/Kw  | Taxa de energia = 16\$00/Kwh |

BO nº 37, I Série de 30 de Dezembro de 2002

| TARIFA DE VENDA DE ÁGUA (em CVE/Kwh) |                                   |   |                                   |
|--------------------------------------|-----------------------------------|---|-----------------------------------|
| Tarifa I                             |                                   |   |                                   |
| Doméstica                            | 1º escalão<br><0 6 m <sup>3</sup> | 2º Escalão > 6<br>e <= 10m <sup>3</sup> | 3º Escalão ><br>10 m <sup>3</sup> |
|                                      | 200\$00                           | 280\$00                                 | 350\$00                           |

|   |  |  |         |
|---|--|--|---------|
| Tarifa II   |  |  |         |
| Industrial – aplicável<br>às empresas e utilizações<br>industriais em fábricas oficinas e<br>Instalações congéneres |  |  | 300\$00 |
| Turismo – aplicável<br>aos hotéis, pensões e outros<br>estabelecimentos congéneres                                  |  |  | 350\$00 |

BO nº 37, I Série de 30 de Dezembro de 2002

| COMBUSTÍVEL (preço de venda ao consumidor final) |                 |
|--|-----------------|
| Gasóleo  |                 |
| Venda a granel ou em tambor                      | 59\$50 / litro  |
| Venda na Bomba                                   | 60\$00 / litro  |
| Gasolina super                                   |                 |
| Venda a granel ou em tambor                      | 104\$20 / litro |
| Venda na Bomba                                   | 105\$00 / litro |



**Quadro X - INDICADORES ECONÓMICOS - TOTAL DE GRANDES EMPRESAS\* - 1998**

| INDICADORES ECONÓMICOS                       | VALOR         |
|--|---------------|
| Valor Bruto de Produção (Contos)             | 53.258.524,00 |
| Valor Acrescentado Bruto (Contos)            | 15.263.441,00 |
| Resultados Operacionais (Contos)             | 3.499.006,00  |
| Volume de Negócio por Trabalhador (Contos)   | 3.732,41      |
| Despesa com o Pessoal por VAB (%)            | 0,47          |
| Taxa de Investimento                         | 0,46          |
| Coefficiente de Capital de Emprego (Contos)  | 1.808,68      |
| Excedente Bruto de Exploração (Contos)       | 7.630.593,00  |
| Produtividade do Trabalho (Contos)           | 1.081,44      |
| Produtividade do Equipamento                 | 0,60          |
| Liquidez Geral                               | 1,17          |
| Autonomia Financeira                         | 0,32          |
| Solvabilidade                                | 0,48          |
| Endividamento Geral                          | 0,68          |
| Peso do Endividamento de Médio e Longo Prazo | 0,27          |
| Cobertura do Imobilizado                     | 0,66          |
| Cobertura de Encargos Financeiros            | 4,75          |
| Estrutura do Endividamento                   | 0,58          |
| Rotação do Activo Fixo                       | 1,70          |
| Rentabilidade Operacional de Vendas (%)      | 0,07          |
| Rentabilidade Líquida de Vendas (%)          | 0,03          |
| Rentabilidade de Capital Próprio (%)         | 0,08          |
| Rentabilidade do Investimento (%)            | 0,46          |
| Rentabilidade Comercial (%)                  | 0,14          |
| CASH-FLOW (Contos)                           | 5.731.353,00  |
| CASH-FLOW sobre Vendas (%)                   | 0,11          |

Fonte: INE-CY \*Na perspectiva do INE constituem Grandes Empresas, todas aquelas que tiverem contabilidade organizada

**Quadro XI - INDICADORES ECONÓMICOS - TOTAL DE GRANDES EMPRESAS\* - 1999**

| INDICADORES ECONÓMICOS                       | VALOR         |
|--|---------------|
| Valor Bruto de Produção (Contos)             | 61.553.398,00 |
| Valor Acrescentado Bruto (Contos)            | 16.578.058,00 |
| Resultados Operacionais (Contos)             | 2.885.250,00  |
| Volumen de Negócio por Trabalhador (Contos)  | 3.831,44      |
| Despesa com o Pessoal por VAB (%)            | 0,50          |
| Taxa de Investimento                         | 0,29          |
| Coefficiente de Capital de Emprego (Contos)  | 1.745,79      |
| Excedente Bruto de Exploração (Contos)       | 8.002.013,00  |
| Produtividade do Trabalho (Contos)           | 1.046,07      |
| Produtividade do Equipamento                 | 0,60          |
| Liquidez Geral                               | 1,14          |
| Autonomia Financeira                         | 0,35          |
| Solvabilidade                                | 0,53          |
| Endividamento Geral                          | 0,65          |
| Peso do Endividamento de Médio e Longo Prazo | 0,21          |
| Cobertura do Imobilizado                     | 0,73          |
| Cobertura de Encargos Financeiros            | 5,22          |
| Estrutura do Endividamento                   | 0,64          |
| Rotação do Activo Fixo                       | 1,80          |
| Rentabilidade Operacional de Vendas (%)      | 0,05          |
| Rentabilidade Líquida de Vendas (%)          | 0,03          |
| Rentabilidade de Capital Próprio (%)         | 0,07          |
| Rentabilidade do Investimento (%)            | 0,29          |
| Rentabilidade Comercial (%)                  | 0,13          |
| CASH-FLOW (Contos)                           | 6.683.871,00  |
| CASH-FLOW sobre Vendas (%)                   | 0,11          |

Fonte: INE-CV

\*Na perspectiva do INE constituem Grandes Empresas, todas aquelas que tiverem contabilidade organizada

**Quadro XII - ALGUMAS VARIÁVEIS PARA AS EMPRESAS COM CS EXTRANGEIRO  
SUPERIOR A 25% - 1998**

| DIVISÃO CAE  | Empr.     | Pessoal<br>ao<br>Serviço | Custo Exist.<br>Vend. e Cons. | Fornec. e<br>Serv. Terc. | Volume de<br>Negócios | Valor Bruto de<br>Produção | Ctos                           |
|--------------|-----------|--------------------------|-------------------------------|--------------------------|-----------------------|----------------------------|--------------------------------|
|              |           |                          |                               |                          |                       |                            | Valor<br>Acrescentado<br>Bruto |
|              |           | N.º                      | CONTOS                        |                          |                       |                            |                                |
| 14           | 1         | ...                      | ...                           | ...                      | ...                   | ...                        | ...                            |
| 15           | 9         | 456                      | 419.127                       | 351.436                  | 1.460.350             | 1.463.865                  | 486.140                        |
| 18           | 1         | ...                      | ...                           | ...                      | ...                   | ...                        | ...                            |
| 19           | 2         | ...                      | ...                           | ...                      | ...                   | ...                        | ...                            |
| 22           | 1         | ...                      | ...                           | ...                      | ...                   | ...                        | ...                            |
| 24           | 2         | ...                      | ...                           | ...                      | ...                   | ...                        | ...                            |
| 25           | 2         | ...                      | ...                           | ...                      | ...                   | ...                        | ...                            |
| 28           | 1         | ...                      | ...                           | ...                      | ...                   | ...                        | ...                            |
| 32           | 1         | ...                      | ...                           | ...                      | ...                   | ...                        | ...                            |
| 35           | 1         | ...                      | ...                           | ...                      | ...                   | ...                        | ...                            |
| 36           | 1         | ...                      | ...                           | ...                      | ...                   | ...                        | ...                            |
| 45           | 3         | 798                      | 138.629                       | 49.069                   | 364.082               | 368.463                    | 165.246                        |
| 50           | 4         | 75                       | 509.789                       | 50.840                   | 647.635               | 647.635                    | 82.841                         |
| 51           | 11        | 594                      | 5.479.846                     | 1.109.875                | 8.170.833             | 8.188.965                  | 1.492.173                      |
| 52           | 7         | 58                       | 272.574                       | 28.917                   | 320.071               | 318.173                    | 13.793                         |
| 55           | 7         | 609                      | 459.744                       | 348.546                  | 1.386.809             | 1.395.871                  | 565.517                        |
| 61           | 2         | ...                      | ...                           | ...                      | ...                   | ...                        | ...                            |
| 62           | 1         | ...                      | ...                           | ...                      | ...                   | ...                        | ...                            |
| 63           | 5         | 47                       | 173                           | 34.350                   | 346.547               | 349.865                    | 23.193                         |
| 64           | 1         | ...                      | ...                           | ...                      | ...                   | ...                        | ...                            |
| 70           | 2         | ...                      | ...                           | ...                      | ...                   | ...                        | ...                            |
| 71           | 3         | 22                       | 3.099                         | 8.362                    | 19.596                | 19.736                     | 8.231                          |
| 74           | 3         | 11                       | 0                             | 9.102                    | 29.492                | 29.528                     | 20.301                         |
| 92           | 2         | ...                      | ...                           | ...                      | ...                   | ...                        | ...                            |
| <b>Total</b> | <b>73</b> | <b>3.962</b>             | <b>8.122.453</b>              | <b>3.415.075</b>         | <b>17.978.619</b>     | <b>18.056.569</b>          | <b>5.393.531</b>               |

Fonte: INE-CV



Quadro XIII - ALGUMAS VARIÁVEIS PARA AS EMPRESAS COM CS EXTRANGEIRO SUPERIOR A 25% - 1999

| DIVISÃO<br>CAE | Empr. | Pessoal<br>ao<br>Serviço | Ctos                          |                          |                       |                            |           | Valor<br>Acrescentado<br>Bruto |
|----------------|-------|--------------------------|-------------------------------|--------------------------|-----------------------|----------------------------|-----------|--------------------------------|
|                |       |                          | Custo Exist.<br>Vend. e Cons. | Fornec. e<br>Serv. Terc. | Volume de<br>Negócios | Valor Bruto de<br>Produção |           |                                |
|                |       |                          | CONTOS                        |                          |                       |                            |           |                                |
|                | N.º   |                          |                               |                          |                       |                            |           |                                |
| 14             | 1     | ...                      | ...                           | ...                      | ...                   | ...                        | ...       |                                |
| 15             | 8     | 399                      | 403.560                       | 337.713                  | 1.348.561             | 1.378.139                  | 438.490   |                                |
| 18             | 1     | ...                      | ...                           | ...                      | ...                   | ...                        | ...       |                                |
| 19             | 1     | ...                      | ...                           | ...                      | ...                   | ...                        | ...       |                                |
| 22             | 1     | ...                      | ...                           | ...                      | ...                   | ...                        | ...       |                                |
| 24             | 2     | ...                      | ...                           | ...                      | ...                   | ...                        | ...       |                                |
| 25             | 2     | ...                      | ...                           | ...                      | ...                   | ...                        | ...       |                                |
| 28             | 1     | ...                      | ...                           | ...                      | ...                   | ...                        | ...       |                                |
| 32             | 1     | ...                      | ...                           | ...                      | ...                   | ...                        | ...       |                                |
| 33             | 1     | ...                      | ...                           | ...                      | ...                   | ...                        | ...       |                                |
| 35             | 1     | ...                      | ...                           | ...                      | ...                   | ...                        | ...       |                                |
| 36             | 1     | ...                      | ...                           | ...                      | ...                   | ...                        | ...       |                                |
| 45             | 2     | ...                      | ...                           | ...                      | ...                   | ...                        | ...       |                                |
| 50             | 4     | 84                       | 682.176                       | 50.127                   | 861.677               | 861.727                    | 122.910   |                                |
| 51             | 14    | 604                      | 6.228.943                     | 1.196.845                | 9.134.059             | 9.174.460                  | 1.625.693 |                                |
| 52             | 7     | 58                       | 408.199                       | 29.749                   | 476.572               | 476.597                    | 34.460    |                                |
| 55             | 9     | 902                      | 460.438                       | 428.540                  | 1.718.691             | 1.735.841                  | 808.241   |                                |
| 61             | 2     | ...                      | ...                           | ...                      | ...                   | ...                        | ...       |                                |
| 62             | 1     | ...                      | ...                           | ...                      | ...                   | ...                        | ...       |                                |
| 63             | 5     | 48                       | 59                            | 33.060                   | 401.208               | 404.522                    | 29.753    |                                |
| 64             | 2     | ...                      | ...                           | ...                      | ...                   | ...                        | ...       |                                |
| 70             | 2     | ...                      | ...                           | ...                      | ...                   | ...                        | ...       |                                |
| 71             | 3     | 27                       | 3.895                         | 14.469                   | 29.346                | 29.206                     | 10.510    |                                |
| 74             | 3     | 13                       | 0                             | 22.630                   | 45.153                | 45.153                     | 22.278    |                                |
| 85             | 1     | ...                      | ...                           | ...                      | ...                   | ...                        | ...       |                                |
| 92             | 4     | 9                        | 515                           | 13.230                   | 16.697                | 16.697                     | 2.889     |                                |
| Total          | 80    | 4.500                    | 9.358.676                     | 4.093.440                | 21.112.295            | 21.334.927                 | 6.664.652 |                                |

Quadro XIV - INVESTIMENTO EXTERNO EM CABO VERDE - 1994/2003 ('000 USD)

PROJECTOS APROVADOS

1.INDÚSTRIA

| Nr. | Empresa            | Investimento<br>('000 USD) | Origem<br>capital | Emprego | Local | Data<br>Aprovação | Actividade | Situaç |
|-----|--------------------|----------------------------|-------------------|---------|-------|-------------------|------------|--------|
| 10  | TOTAL 1994         | 15.569                     |                   | 668     |       |                   |            |        |
| 12  | TOTAL 1995         | 15.866                     |                   | 787     |       |                   |            |        |
| 4   | TOTAL 1996         | 3.830                      |                   | 413     |       |                   |            |        |
| 18  | TOTAL 1997         | 15.689                     |                   | 1.559   |       |                   |            |        |
| 12  | TOTAL 1998         | 20.947                     |                   | 3.459   |       |                   |            |        |
| 6   | TOTAL 1999         | 7.290                      |                   | 121     |       |                   |            |        |
| 7   | TOTAL 2000         | 10.067                     |                   | 653     |       |                   |            |        |
| 4   | TOTAL 2001         | 3.687                      |                   | 257     |       |                   |            |        |
| 8   | TOTAL 2002         | 8.197                      |                   | 441     |       |                   |            |        |
| 6   | TOTAL 2003         | 2.309                      |                   | 175     |       |                   |            |        |
| 87  | TOTAL<br>INDÚSTRIA | 103.451                    |                   | 8.533   |       |                   |            |        |

2 TURISMO

2.1 INFRA-ESTRUTURAS  
HOTELEIRAS E SIMILARES

| Nr. | Empresa   | Investimento<br>('000 USD) | Origem<br>capital | Emprego | Local | Data<br>Aprovação | Actividade | Situaç |
|-----|---|----------------------------|-------------------|---------|-------|-------------------|------------|--------|
| 5   | TOTAL 1994  | 9.568                      |                   | 219     |       |                   |            |        |
| 7   | TOTAL 1995  | 36.911                     |                   | 215     |       |                   |            |        |
| 3   | TOTAL 1996  | 4.575                      |                   | 36      |       |                   |            |        |
| 3   | TOTAL 1997  | 20.300                     |                   | 123     |       |                   |            |        |
| 5   | TOTAL 1998  | 161.910                    |                   | 1.265   |       |                   |            |        |
| 6   | TOTAL 1999  | 33.568                     |                   | 566     |       |                   |            |        |
| 10  | TOTAL 2000  | 69.586                     |                   | 510     |       |                   |            |        |
| 3   | TOTAL 2001  | 5.186                      |                   | 77      |       |                   |            |        |
| 5   | TOTAL 2002  | 26.529                     |                   | 412     |       |                   |            |        |
| 10  | TOTAL 2003  | 30.553                     |                   | 283     |       |                   |            |        |
| 57  | TOTAL INFRA-<br>ESTRUT.<br>HOTELEIRAS<br>E SIMIL. | 398.686                    |                   | 3.706   |       |                   |            |        |

### 2.2. SERVIÇOS TURÍSTICOS

| Nr. | Empresa                   | Investimento ('000 USD) | Origem capital | Emprego | Local | Data Aprovação | Actividade | Situação |
|-----|---------------------------|-------------------------|----------------|---------|-------|----------------|------------|----------|
| 1   | TOTAL 1994                | 162                     |                | 14      |       |                |            |          |
| 5   | TOTAL 1997                | 1.805                   |                | 95      |       |                |            |          |
| 4   | TOTAL 1998                | 1.778                   |                | 51      |       |                |            |          |
| 3   | TOTAL 1999                | 5.235                   |                | 230     |       |                |            |          |
| 1   | TOTAL 2000                | 891                     |                | 23      |       |                |            |          |
| 1   | TOTAL 2001                | 400                     |                | 9       |       |                |            |          |
| 6   | TOTAL 2002                | 1.233                   |                | 42      |       |                |            |          |
| 9   | TOTAL 2003                | 1.299                   |                | 82      |       |                |            |          |
| 30  | TOTAL SERVIÇOS TURÍSTICOS | 12.803                  |                | 546     |       |                |            |          |

### 2.3. INFRA-ESTRUTURAS BÁSICAS

| Nr. | Empresa                        | Investimento ('000 USD) | Origem capital | Emprego | Local | Data Aprovação | Actividade | Situação |
|-----|--------------------------------|-------------------------|----------------|---------|-------|----------------|------------|----------|
| 1   | TOTAL 1999                     | 20.000                  |                | 80      |       |                |            |          |
| 1   | TOTAL 2000                     | 19.947                  |                | 83      |       |                |            |          |
| 1   | TOTAL 2001                     | 6.870                   |                | 33      |       |                |            |          |
| 3   | TOTAL INFRA-ESTRUTURAS BÁSICAS | 46.817                  |                | 196     |       |                |            |          |
| 90  | TOTAL TURISMO                  | 458.306                 |                | 4.448   |       |                |            |          |



**3 OUTROS**

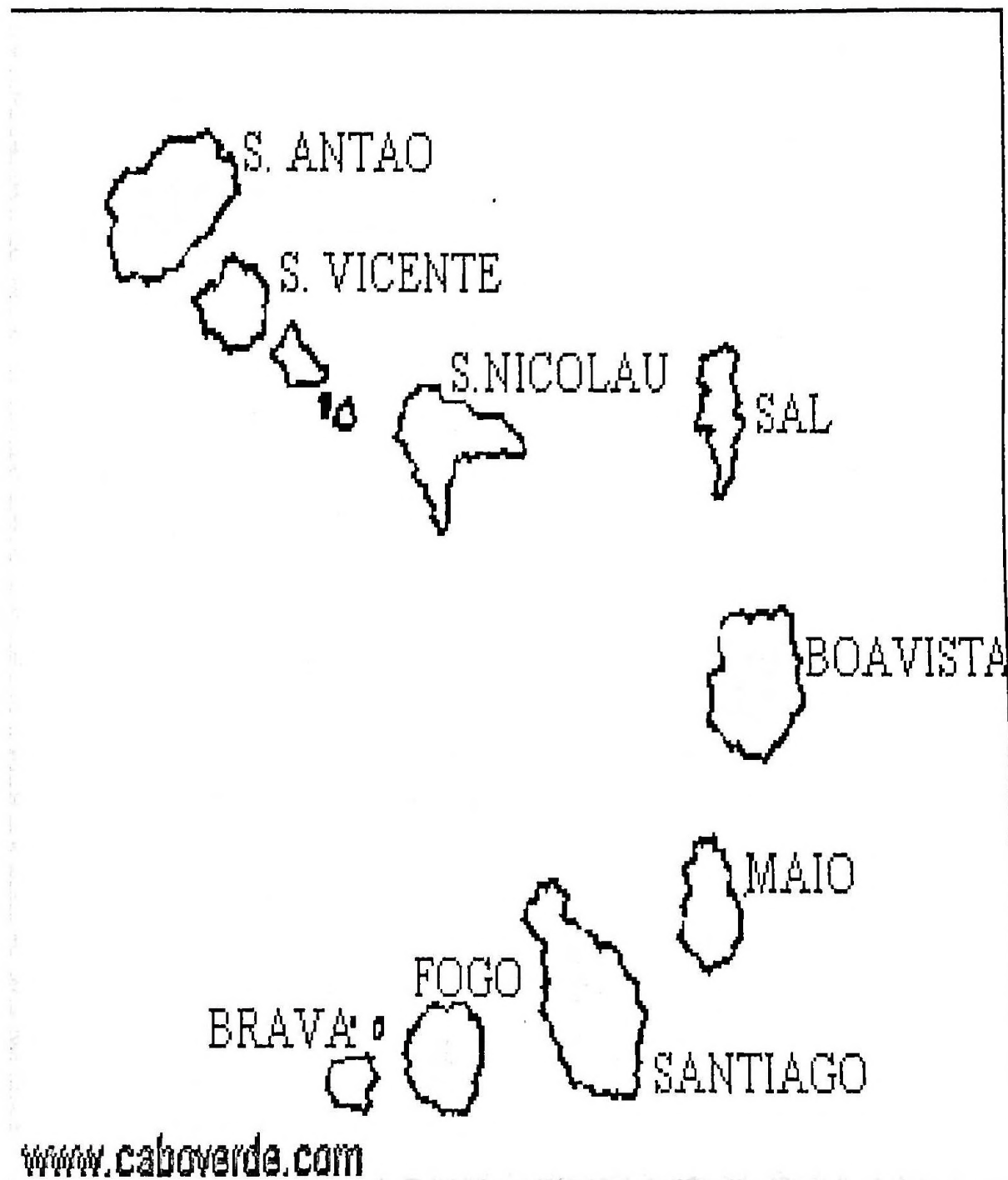
| Nr. | Empresa      | Investimento ('000 USD) | Origem capital | Emprego | Local | Data Aprovação | Actividade | Situação |
|-----|--------------|-------------------------|----------------|---------|-------|----------------|------------|----------|
| 5   | TOTAL 1994   | 2.515                   |                | 85      |       |                |            |          |
| 11  | TOTAL 1995   | 14.450                  |                | 373     |       |                |            |          |
| 6   | TOTAL 1996   | 22.561                  |                | 110     |       |                |            |          |
| 4   | TOTAL 1997   | 21.180                  |                | 75      |       |                |            |          |
| 9   | TOTAL 1998   | 49.102                  |                | 142     |       |                |            |          |
| 3   | TOTAL 1999   | 145                     |                | 6       |       |                |            |          |
| 6   | TOTAL 2000   | 18.912                  |                | 78      |       |                |            |          |
| 5   | TOTAL 2001   | 1.311                   |                | 119     |       |                |            |          |
| 4   | TOTAL 2002   | 847                     |                | 76      |       |                |            |          |
| 5   | TOTAL 2003   | 4.628                   |                | 484     |       |                |            |          |
| 58  | TOTAL OUTROS | 135.651                 |                | 1.548   |       |                |            |          |
| 235 | TOTAL GERAL  | 697.408                 |                | 14.529  |       |                |            |          |

Aquisição de acções ou aumento de capital social com a entrada de novos sócios, sem criação de novos postos de trabalho

Fonte: PROMEX - Centro de Promoção Turística, do Investimento e das Exportações

| Nr. | Empresa       | Investimento ('000 USD) | Origem capital | Emprego | Local | Data Aprovação | Actividade | Situação |
|-----|---------------|-------------------------|----------------|---------|-------|----------------|------------|----------|
| 30  | Total de 2003 | 38789                   | 0              | 1024    | 0     | 2003           | 0          | 0        |

I Informação Genérica sobre Cabo Verde



A República de Cabo Verde é um território emerso que cobre uma área de 4.033,37 Km<sup>2</sup>, formado por dez ilhas (das quais nove são habitadas) e cerca de cinco ilhéus. Localizado na zona tropical do Atlântico Norte a cerca de quinhentos quilómetros da costa senegalesa, numa zona de circulação de ventos alísios sobre uma corrente marítima fria, que com a sua influência proporciona, em conjunto com o vulcanismo que está na génese do arquipélago, uma paisagem impressionantemente diversificada, fazendo coexistir em espaços geográficos praticamente contíguos, contrastes paisagísticos de dimensão incomensurável: grandes montanhas rochosas com grandes planícies, espaços desérticos (c/aspecto lunar) com vales verdejantes (autênticos oásis) e extensas praias de areia branca com outras tantas de areia preta.

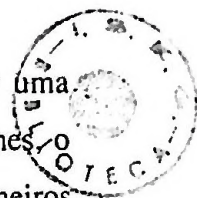
Pertencendo ao conjunto das ilhas Atlânticas ou Macaronésia (Açores, Madeira, Ilhas Selvagens, Canárias e Cabo Verde), Cabo Verde é o único território que pela sua latitude apresenta um clima essencialmente tropical, onde as quedas pluviométricas estão dependentes da migração sazonal da Convergência Inter Tropical (CIT) que, acompanhando o sol no seu movimento anual aparente, cria uma estação húmida nos meses do verão. A curta estação húmida, que quase nunca ultrapassa os 3 meses (Agosto a Outubro), faz com que os totais pluviométricos sejam muito variáveis, podendo alternar séries de anos relativamente húmidos com anos completamente secos, o que faz com que Cabo Verde esteja integrado no grupo dos países do Sahel, caracterizados por uma acentuada aridez e estabilidade atmosférica.

O Sahel é deste modo, o quadro natural que tem condicionado de forma indelével a evolução ecológica, a ocupação humana, o percurso sócio-económico e cultural do território cabo-verdiano. É assim, num sistema insular-saheliano, marcado pelo isolamento, dispersão territorial, topografia vulcânica, limitação de recursos minerais, pressão demográfica, assimetria na ocupação do espaço, importância do mar na vida quotidiana, que se molda a cultura cabo-verdiana.

A localização geográfica de Cabo Verde, bem como, os factores de ordem físico-morfológica que o caracterizam são, paradoxalmente, considerados a sua maior fraqueza e força.



Descoberto por navegadores portugueses, a 1 de Maio de 1460, por uma flotilha de duas caravelas comandadas por António de Noli e por Fernão Gomes, o arquipélago, mais precisamente a ilha de Santiago, recebeu em 1462 os primeiros habitantes, de início constituídos por famílias portuguesas e genovesas sob a capitania de António de Noli.



Ainda nos primeiros anos de colonização, o arquipélago recebeu gente trazida de África, na condição de escravos. Num ambiente adverso onde os europeus se mostraram completamente indefesos, os homens optaram por deixar as suas mulheres na Metrópole. Assim, resultado de um complexo cruzamento de europeus e africanos teve origem o povo cabo-verdiano que, num ambiente marcado pela insularidade e pela seca, criou uma nação, uma identidade cultural, que se distingue das culturas portuguesa e oeste africana, herança da qual o povo cabo-verdiano muito se orgulha.

Após quase cinco séculos sob a dominação do regime colonial português, Cabo Verde ascendeu à independência em 5 de Julho de 1975, tendo o Partido Africano de Independência da Guiné e Cabo Verde (PAIGC)<sup>1</sup>, Partido que fez a luta pela independência da Guiné-Bissau e Cabo Verde, assumido a condução dos destinos do país em regime de partido único, até 13 de Janeiro 1991, data em que se realizou no país, as primeiras eleições multipartidárias, em consequência da primeira abertura democrática verificada na África Lusófona. Desde então que o país tem vivido uma experiência mista de aprendizagem e consolidação do seu sistema democrático, baseado num regime de parlamentarismo mitigado, que tem inclusive merecido boas referências nos contextos regional e internacional.

---

<sup>1</sup> O PAIGC mudou apenas em Cabo Verde a designação para Partido Africano de Independência de Cabo Verde (PAICV), após o golpe de estado verificado na Guiné Bissau em 1981, que resultou no fim da unidade Guiné - Cabo Verde, idealizada e criada por Amílcar Cabral com o PAIGC em 1956.

## **Formalidades e tramitação do investimento externo**

**O Pedido** – Todas as operações de investimento externo estão sujeitas a autorização prévia (n.º 1, do artigo 3º, da Lei nº89/IV/93). O pedido de Estatuto de Investidor Externo deve ser endereçado ao membro do Governo responsável pelo planeamento, através do PROMEX, em 3 exemplares de modelo oficial, os quais devem ser acompanhados dos seguintes documentos:

- Identificação do promotor;
- Curriculum e referência bancárias do promotor;
- Localização pretendida;
- Dependendo da natureza do projecto é solicitado o estudo de impacto ambiental.

**Prazo de resposta** – A decisão do Ministro das Finanças e planeamento é transmitida ao potencial investidor num prazo máximo de 30 dias, após a entrega do pedido completo ao PROMEX. Caso o Promex solicite ao investidor a apresentação de novos elementos ou informações complementares, a contagem do referido prazo suspende, e recomeça a decorrer após o requerente ter prestado as informações solicitadas e/ou ter submetido os documentos em falta.

**Certificado do Investidor Externo** – Se o pedido for deferido, o Ministro das Finanças e Planeamento emite, por intermédio do PROMEX, um Certificado de Investidor Externo. O certificado permite ao Investidor ter acesso aos incentivos previstos na Investimento Externo (Lei nº 89/IV/936). O Certificado expira se o investimento não for realizado dentro do prazo estabelecido no mesmo.

**Registo do Investimento Externo** – As operações de investimento externo que estão referidas no artigo 5º da Lei nº 89/IV/93 estão sujeitas a registo, mediante a entrega no Banco de Cabo Verde de três exemplares do competente impresso.

**Inspeção do Empreendimento** – Antes da actividade, o empreendimento deverá estar devidamente inscrito e será inspeccionado por entidades competentes, dentro dos trinta dias a contar da data do pedido de inspecção.

### **Estatuto de empresa franca<sup>2</sup>**

**O Pedido** – formulário devidamente preenchido.

**Prazo de resposta** – igual ao do investimento externo. O Promex poderá solicitar ao requerente a apresentação de novos elementos ou informações complementares, caso em que o referido prazo suspende-se e recomeça a decorrer após o requerente ter prestado as informações devidas.

**Certificado de Empresa Franca** – Se o pedido for deferido, o Ministro o Ministro das Finanças e planeamento emite, por intermédio do Promex, um certificado de Empresa Franca. Para além do requerente, uma cópia do certificado é igualmente enviada às entidades nacionais com competências em matéria de natureza económica e laboral. O certificado permite ao investidor ter acesso aos incentivos previstos na legislação aplicável.

**Estabelecimento de Empresas em Cabo Verde** - O potencial investidor externo que pretenda implantar-se em cabo verde pode construir uma sociedade optando por qualquer das formas jurídicas legalmente previstas. As sociedades comerciais devem adoptar um dos seguintes tipos:

- a) Sociedades em nome colectivo;
- b) Sociedade por quotas;
- c) Sociedade anónima;
- d) Sociedades em comandita simples ou por acções;
- e) Sociedade cooperativa.

---

<sup>2</sup> Apenas as empresas de produção de bens e serviços destinados exclusivamente à exportação ou à venda a outras empresas francas em cabo verde podem requerer o estatuto de empresa franca



Os tipos de Sociedades mais comuns são as Sociedades por quotas e as Sociedades anónimas.

### **Processo de Constituição de Empresa**

Para se constituir uma empresa em cabo verde, o investidor deverá:

1. Obter um certificado de admissibilidade de firma, atestando que não existe outra empresa com o mesmo nome;
2. Requerer ao Conservador o registo do contrato de sociedade acompanhando dos estatutos redigidos pelos Sócios;
3. Anexar o extracto de conta ou talão de depósito bancário confirmando o depósito em dinheiro correspondente ao capital realizado;
4. Mandar publicar o pacto constitutivo ou estatutos da sociedade no boletim oficial de cabo verde, após o registo na Conservatória;
5. Efectuar o registo no Ministério das Finanças para efeitos de tributação;
6. Efectuar o registo junto à Direcção do Comércio para efeitos de exercício de actividade comercial.

## **OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO**

### **Indústria**

- Confeccões, calçado, processamento de pescado, sal marinho, cimento, porcelana, transformação de pedras, biscoitos alimentares, embalagens, mobiliário, gráfica, rações animais.

### **Construções**

- Produção de inertes, artefactos de cimento e similares;
- Prestação de serviços nos Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa.

### **Pesca**

- Pesca industrial, processamento e comercialização de pescado, embarcações de 14 a 16m de comprimento.

## **Agricultura**

- Floricultura, fruticultura, plantas ornamentais.

## **Serviços**

- Teleporto, teledata, registo internacional de navios, *catamarans*, actividades de apoio ao turismo e à indústria, zonas francas comerciais;
- Transportes colectivos de passageiros, agência de marketing e publicidades, serviços financeiros;
- Shipping em direcção à África Ocidental, nos sectores de cabotagem, serviços *feeders e trumping*.

## **Turismo**

- Hotéis de Luxo
- Resort Hotel
- Hotel Executivo
- Sport Fishing e Diving Hotel

## **Privatizações a realizar:**

1. Sector dos Portos – ENAPOR
2. Estaleiros Navais – CABNAV
3. Importação e Distribuição de Medicamentos – EMPROFAC
4. Transportes Aéreos – TACV
5. Conservação de Produtos do Mar – INTERBASE

## **Glossário:**

1. OME – Observatório de Migração e Emprego;
2. UE – União Europeia;
3. BAD – Banco Africano de Desenvolvimento;
4. FAD – Fundo Africano de Desenvolvimento;
5. BM – Banco Mundial;
6. FMI – Fundo Monetário Internacional;
7. PD's - Países Desenvolvidos;
8. PVD's – Países em Vias de Desenvolvimento;
9. PMD's – Países Menos Desenvolvidos;
10. PDM – Países de Desenvolvimento Médio;
11. PMA's – Países Menos Avançados;
12. MCA – Millenium Challenge Account;
13. AGOA – African Growth and Opportunity ACT;
14. SPG – Sistema de Preferência Generalizada;
15. PROFE – Programa de Fomento Empresarial;
16. PME's - Pequenas e Médias Empresas;
17. CE – Comunidade Europeia;