

2002 52504

UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA
INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO

HD3856.C33B75

2002 52504

MESTRADO EM GESTÃO / MBA

AS PRIVATIZAÇÕES NUM PAÍS PEQUENO, INSULAR E ARQUIPELÁGICO
O CASO DE CABO VERDE

JOSÉ LUÍS DO LIVRAMENTO MONTEIRO ALVES DE BRITO

Orientação : Professor Doutor Manuel de Jesus Farto

Júri :

Presidente : Professor doutor Manuel Vítor Moreira Martins

Vogais : Professor doutor José Paulo Esperança
Professor doutor Manuel de Jesus Farto

Julho / 2002

"As Privatizações num País pequeno, insular e arquipelágico – o caso de Cabo Verde"

José Luís do Livramento Monteiro Alves de Brito

Orientador : Professor Doutor Manuel de Jesus Farto

Mestrado em : Gestão / MBA

Provas concluídas em :

RESUMO

A investigação visou, passados dez anos, uma avaliação técnica das privatizações em Cabo Verde no sentido de , através de respostas a várias questões, nomeadamente, sobre *i)* o seu papel na opção estratégica de desenvolvimento do país e a coerência com os objectivos, modelo, programa, ritmo e processo adoptados, *ii)* a evolução das empresas privatizadas em termos da performance económico – financeira e *iii)* o impacto dessa evolução na macroeconomia e competitividade do País, se formular uma tese sobre "*As privatizações num País pequeno, insular e arquipelágico : o caso de Cabo Verde*".

Nesse âmbito, o trabalho apresenta uma parte dedicada às questões de natureza teórica e análise da literatura e outra para as questões de natureza aplicada. Mais especificamente, para cumprir com a formulação do problema, desenvolveu – se, *em termos teóricos, i)* a análise conceptual prevalecente na dinâmica das privatizações a nível internacional , questionando as diversas lógicas e fins, *ii)* a revisão da literatura sobre o desempenho económico – financeiro das empresas privatizadas e *em termos aplicados, iii)* a mensuração dos resultados das privatizações a nível do desenvolvimento económico – social de Cabo Verde, *iv)* a avaliação dos resultados também a nível das empresas privatizadas para, a partir daí, *v)* tirar as conclusões, tomando três referências de comparação, a situação da empresa antes da respectiva privatização, estudos da Price Waterhouse sobre as empresas públicas cabo – verdianas antes das Privatizações e estudos internacionais sobre empresas privatizadas.

O estudo empírico baseou – se numa amostra de 11 empresas privatizadas entre 1993 e 1999 e conclui que, apesar do pouco tempo decorrido, há evidências claras de *i)* uma redução significativa do peso do Estado na economia, *ii)* uma contribuição muito positiva para os indicadores macroeconómicos do país e *iii)* melhorias significativas no pós – privatização dos indicadores de rendibilidade, eficiência operativa, vendas e endividamento, com poucas excepções como no caso da ELECTRA (empresa de electricidade e água), justificado pelo impacto da profunda reestruturação estratégica de que foi alvo antes da privatização.

Palavras – chave : Privatização, empresa pública, empresa privada, pequenos Estados insulares, Sector Empresarial do Estado, performance económico – financeira .

"Privatization in a small, insular and archipelago country – Cap Verde Republic case"
José Luís do Livramento Monteiro Alves de Brito
Supervisor : Professor Doutor Manuel de Jesus Farto
Master degree in : Management / MBA



SUMMARY

This dissertation makes a technical assessment of Cape Verde privatizations in order to conclude about "Privatization in a small, insular and archipelago country – the Cape Verde Republic case", by the answer to a lot of questions, namely, i) the role of privatization in the strategic development option of Cape Verde and the coherence of the adopted model, program, cadence and process, ii) the evolution of the economic and financial performance of the privatized firms and iii) the impact of this evolution on the macroeconomic performance and competitiveness of the country.

For that, the work is based on one part dedicated to theoretical analysis and literature research and another one to applied questions.

Specifically, to find an answer to the proposed problem, it is developed, in a theoretical approach, i) a concept analysis prevailing in the dynamic of the international privatizations, ii) a literature research concerning the result on the privatized firms performance, in the applied questions, iii) the measurement of the privatization impact in the Cape Verde economic development, iv) the measurement of the privatization impact in the firms level and, finally, v) conclusions, using three references, namely, the firm situation before privatization, Price Waterhouse research about Cape Verde State Owned Enterprises before privatizations and international studies about privatized firms.

The empirical research was based on a sample of 11 cape – verdeans State Owned Enterprises privatized between 1993 and 1999 and the conclusion is, in spite of the short elapsed time, there are clear evidences of i) meaningful reduction of State weight in the cape – verdean economy, ii) a positive contribution from the privatized enterprises to the macroeconomic ratios of the country and iii) improvements in the post – privatization ratios of profitability, operating efficiency, outputs and leverage, with few exceptions like ELECTRA (water and electricity enterprise), justified by the strategic alteration before privatization.

Key –Words : Privatization, State Owned Enterprise, private firm, small and insular State, financial and economic performance.

ÍNDICE

	Página
Resumo	I
Summary	II
Índice	III
Lista de Quadros e Figuras	V
Prefácio	VII
Agradecimentos	VIII
Introdução	1
PARTE I	
QUESTÕES DE NATUREZA TEÓRICA E REVISÃO DA LITERATURA	
CAP I – Privatização : um quadro de análise conceptual	6
Introdução	6
Enquadramento histórico do movimento das privatizações : as empresas públicas como instrumentos de política industrial	7
CAP II - Privatizar : uma solução para as deficiências das empresas públicas	15
Introdução	15
Os direitos de propriedade, teoria de agência e escolha pública	16
As contra – argumentações	18
O Estado, o Mercado e a Regulação	19
Privatizações versus concorrência	23
Evidência empírica	24
PARTE II	
QUESTÕES DE NATUREZA APLICADA	
CAP III – Os pequenos Estados insulares : A revisão da literatura e uma estratégia para Cabo Verde	27
Introdução	27
Os pequenos Estados insulares	28
O caso particular de Cabo Verde	30
A especialização estratégica	42
O enquadramento das privatizações dentro dessa especialização estratégica	45
Conclusões sobre o papel das privatizações e do Estado na pós – privatização em Cabo Verde	49
CAP IV – Avaliação da estratégia adoptada para as privatizações e do seu impacto económico	51
Introdução	51
Cumprimento dos objectivos propostos	54
O modelo adoptado	73
O Ritmo e o Programa das privatizações	80
O processo	84

CAP. V – Os resultados das privatizações a nível do desempenho económico – financeiro das empresas privatizadas	
Introdução	88
Referência Price Waterhouse (PW)	89
Referência Megginson	113
PARTE III	
CONCLUSÕES	
As questões em causa	122
Os principais resultados	123
Apreciação crítica dos resultados	129
Implicações para investigação futura	130
Referências bibliográficas	132
Apêndices	
Apêndice I – O Sector Empresarial do Estado (S.E.E.) em 1992	134
Apêndice I – A amostra e as empresas emergentes	135
Folhas de Cálculo Económico – financeiro :	136
Apêndice III – Evolução do Impacto macro económico do Sector Empresarial do Estado	
Apêndice IV – Evolução do Impacto macro económico da amostra das empresa privatizadas	
Apêndice V – Indicadores económico – financeiros da amostra das empresas privatizadas	
Apêndice VI – Indicadores Megginson e Resultados da Amostra	

LISTA DE QUADROS E FIGURAS

Quadro	Página
1.1 Matriz das entidades produtoras	7
1.2 Divisões no mundo económico	8
1.3 Despesa Pública na zona OCDE em % do PIB	8
1.4 Empresas Públicas Privatizadas à Escala Mundial, por regiões, de 1980 a 1991	10
2.1 Propriedade e estrutura de mercado, uma tipologia de situações	23
3.1 Evolução da população	33
3.2 Estrutura da produção interna no início do processo	35
3.3 Balança de Pagamentos	35
3.4 Orçamento Geral do Estado no início do processo	36
3.5 Evolução do deficit alimentar em milho e feijão	37
3.6 Síntese das vulnerabilidades (pontos fracos)	38
3.7 Formulação de um programa estratégico para CVD	46
3.8 Variáveis do programa estratégico para Cabo Verde	47
3.9 Condições a satisfazer por um programa estratégico em Cabo Verde	48
4.1 Empresas Privatizadas entre 1993 e 1999 e a Amostra	52
4.2 Evolução dos indicadores macro – económicos no período 1992 / 01	55
4.3 Estrutura da produção interna	56
4.4 Balança de Pagamentos	56
4.5 Evolução do Orçamento do Estado	57
4.6 Evolução da dívida interna	58
4.7 Constituição do Trust Fund	59
4.8 Posição nas relações população// PIB per capita em ppc* em 1991	61
4.9 Posição nas relações população// PIB per capita em ppc* em 2000	61
4.10 Posição nas relações população/indicador de desenvolvimento humano em 1991	62
4.11 Posição nas relações população/indicador de desenvolvimento humano em 2000	62
4.12 Posição nas relações população / PIB per capita em ppc* em 1991	63
4.13 Posição nas relações população / PIB per capita em ppc* em 2000	63
4.14 Posição nas relações população / indicador de desenvolvimento humano em 1991	64
4.15 Posição nas relações população / indicador de desenvolvimento humano em 2000	64
4.16 Evolução Global de alguns indicadores da amostra	65
4.17 Impacto das empresas privatizadas na economia	65
4.18 Outros impactos na economia	66
4.19 Evolução do emprego	66
4.20 Evolução dos indicadores do SEE	67
4.21 Indicadores da contribuição do SEE na economia	67
4.22 Contribuição do SEE no emprego nacional	68
4.23 Participação do SEE na distribuição do Crédito Interno	68
4.24 Participação do Sector Privado na distribuição do Crédito Interno Total	68
4.25 Situação das empresas de sectores estratégicos	74
4.26 Programa de Privatizações, 1993 – 2000 e respectivas receitas	81
5.1 Analytical Matrix of Department Efficiency	92
5.2 Situação prevaiente no global das empresas cabo - verdianas em 1992	94
5.3 Resultados da performance económico – financeira do BCA	95
5.4 Outros resultados (médias anuais) do BCA	96

Quadro	Página
5.5 Resultados da performance económico – financeira da CVT	97
5.6 Outros resultados 1 da CVT	98
5.7 Outros resultados 2 da CVT	99
5.8 Resultados da performance económico – financeira da CECV	99
5.9 Outros resultados da CECV	100
5.10 Resultados da performance económico – financeira da ENACOL	101
5.11 Outros resultados da ENACOL	102
5.12 Resultados da performance económico – financeira da ENAVI	102
5.13 Outros resultados da ENAVI	103
5.14 Resultados da performance económico – financeira da ELECTRA	104
5.15 Outros resultados da ELECTRA	105
5.16 Resultados da performance económico – financeira das empresas da ex – FAP	106
5.17 Outros resultados das empresas resultantes da ex – FAP	107
5.18 Resultados da performance económico – financeira da Garantia	107
5.19 Outros resultados da GARANTIA	108
5.20 Resultados da performance económico – financeira	109
5.21 Outros resultados da HOTELMAR	110
5.22 Resultados da performance económico – financeira do Hotel Belorizonte	111
5.23 Outros resultados do Hotel Belorizonte	111
5.25 Outros resultados da PROMOTORA	112
5.24 Resultados da performance económico – financeira da PROMOTORA	113
5.26 Indicadores de Análise segundo Megginson e resumo das tendências esperadas	113
5.27 Resultados da Amostra Global – Indicadores de Megginson	115
5.28 Resultados das Empresas da Amostra que estão em ambiente de concorrência	116
5.29 Comparação das empresas da Amostra Global com as que estão em ambiente concorrencial – Variação das médias antes e depois das privatizações	119
5.30 Resultados dos três estudos internacionais	120
5.31 Comparação das empresas da Amostra Global do presente estudo com empresas em outros países, tomando a variação das médias antes e depois das privatizações	121

Figuras

1.1 Evolução de Operações de Nacionalização e Privatização no Mundo, 1960 a 1992	9
1.2 Vendas Acumuladas de Empresas Públicas	10
2.1 O Modelo de Cubo de HARDLEY e PARKER	24
3.1 As três possibilidades de evolução de Cabo Verde independente	43
3.2 Proposta de um programa estratégico para Cabo Verde	45
4.1 Evolução da Dívida Interna	58

PREFÁCIO

Esta dissertação cumpre uma fase da exigência a que me impus há, relativamente, muito tempo.

Com efeito, regressar para o banco da escola, mesmo para a frequência de um nível como o mestrado, após 22 anos de ausência do ambiente escolar, período no qual passei por variadas funções, inclusive de gestor e de governante, só significa um profundo desejo de coerência :

Praticar aquilo que sempre aconselhei aos outros, isto é, na linha do pensamento de que o saber e o saber fazer não têm limites, exigindo uma permanente aprendizagem ao longo da vida, ter uma atitude positiva em relação a ganhos de conhecimento e de actualização técnico – científica.

Mas, também, o tema desta dissertação não foi escolhido ao acaso, pois :

No espaço, ao se dedicar a uma questão cabo – verdiana, também cumpre uma ideia de que a investigação em Cabo Verde fica mais rica quando, mesmo no exterior, os mestrados ou doutorandos optam por uma temática nacional ,

No conteúdo, porque os desafios do desenvolvimento de Cabo Verde são inúmeros e muito complexos, a salvaguarda de certos princípios, como o rigor na gestão da coisa pública, deve ser preocupação primária do cidadão cabo – verdiano.

Estando, neste caso, não só em causa a propriedade pública, mas também objectivos estratégicos que, a falharem, não conhecerão novas oportunidades nesse mundo a passos de gigante, resolvi pesquisar o que se passou com as privatizações em Cabo Verde na óptica de que estamos perante um país pobre, pequeno, insular e de território parcelarizado.

Trata – se de um tema empolgante que merece acompanhamento e outras investigações complementares mas espero que, ao menos, tenha contribuído para colocar o debate sobre as privatizações em Cabo Verde numa lógica objectiva, ultrapassando paixões e aproximações ideológicas.

AGRADECIMENTOS

Sem as contribuições de certas entidades e pessoas não teria sido possível realizar o objectivo proposto, pelo que lhes apresento, publicamente, os meus mais profundos agradecimentos :

A começar pela Cabo Verde Telecom, empresa de que sou quadro, cuja gestão, compreendendo o alcance da iniciativa, a apoiou decisivamente.

A Portugal Telecom Internacional que, com um gesto que só honra a parceria estratégica que possui com a Cabo Verde Telecom, também resolveu investir num quadro dessa empresa, no pressuposto de que as sinergias dentro dessa parceria implicam, também, uma partilha de investimentos numa maior e melhor qualificação de quadros.

A Fundação Calouste Gulbenkian, pela bolsa de estudos atribuída, numa linha de tradicional apoio à educação e formação em Cabo Verde, lembrando – me, com saudade, do Dr. Vítor Sá Machado, a quem aproveito para render uma profunda homenagem pelo importante contributo, por mim directamente testemunhado, que, sob a sua gestão, a Fundação Calouste Gulbenkian deu ao desenvolvimento social de Cabo Verde.

Ao director do MBA no ISEG, Professor Doutor João Carvalho das Neves e ao meu orientador na preparação desta dissertação, Professor Doutor Manuel de Jesus Farto pela colaboração prestada em momentos cruciais do mestrado, demonstrando competência científica e pedagógica e, sobretudo, desejo e paciência de legar aos outros a sapiência adquirida.

Os meus agradecimentos vão igualmente para todos os professores e colegas do mestrado em gestão, bem como para o pessoal da secretaria da pós – graduação do ISEG, que se mostraram incansáveis no contributo para o sucesso da formação.

Finalmente, queria agradecer aos que me ajudaram na recolha de documentação e informações, com realce para o Dr. Daniel Andrade, ex – colaborador da Unidade das Privatizações de Cabo Verde e para as empresas que dignaram responder aos meus pedidos de informações.

Introdução

Várias são as questões que se levantam em torno das privatizações, inflamando paixões que, entre outras, já levaram os economistas a inúmeras investigações em diferentes países, sectores de actividade e mercados, seja no mundo industrializado, seja nos países em vias de desenvolvimento.

Têm merecido destaque a nível teórico, o papel desempenhado pelas empresas públicas no desenvolvimento industrial, os direitos de propriedade, escolha pública e teoria de agência, a relação entre propriedade (pública / privada) e o desempenho e, a nível empírico, estudos de processos de privatizações no Reino Unido, em grupo de países, incluindo os em vias de desenvolvimento e nas economias em transição do Leste Europeu, investigações sobre o impacto do ambiente concorrencial no pós – privatização, bem como da privatização na gestão interna das empresas e na eficiência económica e competitividade das Nações.

Não nos espanta que, paralelamente, várias conferências sobre as privatizações tenham sido organizadas, ora por agências das Nações Unidas, ora por instituições financeiras internacionais como o Fundo Monetário Internacional e o Banco Mundial, não só para avaliações nessa matéria, mas também na busca de melhor rigor conceptual (objectivos e modelos) e processual (ritmo e programa) das privatizações.

Matérias correlacionadas como as entidades i) Estado e Mercado e ii) Liberalização e Regulação, são cada vez mais associadas ao debate protagonizado pelas privatizações nestes poucos 20 anos da sua existência.

Convém realçar que esse debate já questiona certos mecanismos como as Golden Shares que, outrora, serviram para o Estado defender, com o direito de voto que concedem, o que julga ser o interesse geral, mas que, hoje, bloqueia, por exemplo, movimentos de livre concentração transfronteiriça através de fusões e aquisições de empresas.

Segundo a Revista Exame nº 200, de 12 de Junho de 2002, ano 4, página 14, na Europa, 25 grandes empresas, na maioria do sector das utilities e energia, estão salvaguardadas pelas Golden Shares e, pasme – se, o Reino Unido é o país com o maior número :

Em Portugal há a citação de dois casos, a EDP e a PT, na França também há dois, sendo um na antiga Thompson (agora Thales) e outro na Vivendi Environment, na Itália há três (Enel, Eni e Finmeccânica), na Holanda há Golden Share na KPN e TPG, na Espanha é citado o caso

da Endesa, Telefónica e Repsol – YPF e no Reino Unido há oito (Autoridade Britânica dos Aeroportos, BAE Systems, Cable & Wireless, Grupo Laticce, National Grid Group, Rolls – Roice e Scottish & Southern Energy) .

Vê – se, com este exemplo, que se trata de uma matéria complexa mas que se vai consolidando e se tornar, cada vez mais, inquestionável e abrangente à medida que se constata a manutenção das ineficiências nas empresas públicas e a necessidade de melhores e maiores mercados.

Hoje, o debate sobre as privatizações vai noutras direcções como o rigor conceptual e abrangência, o Estado e Regulação ou Mercado e Concorrência .

Objectivos do estudo

O estudo visa investigar as motivações e os resultados das privatizações em Cabo Verde, no período que decorre de 1992, data do início do processo, ao ano 2000 e verificar a sua coerência com os pressupostos estratégicos que um Estado pequeno, insular e arquipelágico deve dar prioridade numa estratégia de privatizações.

Para tal, impõe – se, em primeiro lugar, responder a questões de natureza teórica e empírica no âmbito do enquadramento histórico das privatizações, da necessidade ou não de privatizar, dos resultados esperados no desempenho económico – financeiro das empresas privatizadas e das características específicas comuns aos pequenos Estados e a Cabo Verde em particular.

Dadas i) as evidências empíricas actualmente prevalecentes sobre as privatizações, ii) as evidências, pela negativa, do desempenho das empresas públicas e iii) não existir na literatura actual grandes novidades no debate sobre as privatizações, a Parte I da dissertação, que trata os aspectos teóricos, será reduzida ao mínimo essencial e exigível para o caso em tratamento, dando – se mais ênfase ao desenvolvimento teórico e empírico no respeitante aos pequenos Estados insulares em geral e a Cabo Verde em particular.

Organização do estudo

O estudo consta de duas partes (I e II), mais uma de conclusão final e apêndices.

O conteúdo da I Parte, de natureza conceptual, consta de dois capítulos :

O capítulo I, onde se faz o enquadramento histórico das privatizações a nível mundial e a nível de Cabo Verde, num percurso que nos levará, primeiro, à descrição do papel intervencionista do Estado na economia no pós – guerra, até à evolução dos anos 80, marcada pela liberalização económica protagonizada pelo “reaganismo” e pelo “tatcherismo” .

Nessa sequência, verifica – se que as nacionalizações e as privatizações são as faces da mesma moeda, dependendo do papel atribuído ao Estado nos diversos momentos da História.

No segundo momento do percurso chegaremos a Cabo Verde para, no ano de 1992, identificarmos as posições dos diversos protagonistas com o desencadear das privatizações, verificando – se um consenso quanto à sua necessidade.

O capítulo II, onde se apresenta i) uma revisão da literatura para, em termos teóricos, se demonstrar os princípios e as razões em que se apoiam as privatizações, ii) a explanação da correlação Estado, Mercado e Regulação e iii) a particularização dos efeitos introduzidos na pós – privatização quando existe um ambiente de concorrência.

Na II Parte, o modelo adoptado para a fase de natureza aplicada é o seguinte :

No capítulo III, i) identifica – se uma estratégia de desenvolvimento económico de Cabo Verde que resulte das suas condicionantes internas e externas, ii) enquadra – se as privatizações dentro dessa especialização estratégica e iii) adopta – se um quadro de referência através das conclusões sobre o principal papel reservado não só às privatizações em Cabo Verde, como ao Estado na pós – privatização.

No capítulo IV, investiga – se i) a evolução económico – social de Cabo Verde no período do estudo, com realce para o índice de desenvolvimento humano, os indicadores macroeconómicos e o peso do Estado na economia para, de seguida, se comparar os resultados, respectivamente, com os outros Estados insulares e africanos subsaharianos e com a situação prevalecente no início do processo das privatizações e ii) o modelo, ritmo, programa e processo adoptados nas privatizações em Cabo Verde, para os confrontar com a estratégia identificada.

No capítulo V, i) abordam – se as referências da Price Waterhouse Internacional num estudo prévio às privatizações em Cabo Verde e as referências Megginson, ii) estuda – se a evolução do desempenho económico – financeiro da amostra das empresas privatizadas e iii) comparam

- se os resultados obtidos anteriormente, concluindo – se sobre o sentido das diferenças verificadas.

A Parte III é o momento das grandes conclusões onde se vai fazer uma análise dos resultados encontrados, apresentar algumas questões a ter em conta na sua apreciação e propor novos desenvolvimentos para investigações futuras.

PARTE I

QUESTÕES DE NATUREZA TEÓRICA E REVISÃO DA LITERATURA

Esta primeira parte é dedicada às questões de natureza teórica que, acompanhadas de uma revisão, embora que ligeira, da literatura nos dará as bases para uma apreciação do que se irá esperar dos resultados a serem obtidos na II Parte deste trabalho dedicada às questões aplicadas, no caso, o impacto das privatizações em Cabo Verde.

Vamos começar por entender qual é a actual extensão do conceito de privatizações e identificar o percurso para até ele chegar, seja a nível mundial, seja no caso particular de Cabo Verde.

Apesar das privatizações serem hoje um tema pacífico em termos de resultados positivos para a economia de base privada (o tempo já decorrido proporcionou avaliações estatísticas de uma larga gama de empresas em situações das mais diversas, trazendo credibilidade às conclusões de melhorias do desempenho pós – privatização), uma análise económica das privatizações se impõe, seja na óptica dos que defendem o lema “thinking in favour of privatization” , seja na óptica dos que, pela crítica, ainda animam o debate sobre os verdadeiros resultados e necessidade das privatizações.

Os estudos a serem tidos em conta abrangerão tanto uma aproximação teórica para se avaliar a evidência teórica, como casos concretos para se avaliar a evidência empírica.

Alguns factores adicionais serão introduzidos como a privatização em ambiente de concorrência ou de não concorrência, a mudança de propriedade e o seu impacto no ambiente interno das empresas e o desempenho dos gestores nos sectores público e privado.

Vai – se dar muita atenção à problemática da Regulação pois é um elemento que, fazendo parte da Regulamentação, deve andar de par com as privatizações, ganhando, no caso de Cabo Verde, importância acrescida pelo perfil do seu mercado e pelo objectivo essencialmente estratégico das suas principais privatizações.

Dada a vasta literatura existente sobre a análise conceptual das privatizações e a natureza deste trabalho que se baseará também na revisão da literatura sobre os Estados pequenos e insulares, não se aprofundou a explanação teórica, resumindo – se esta ao essencial para o enquadramento da problemática .

CAP I – Privatização : um quadro de análise conceptual

1.1 Introdução

As privatizações abarcam um conceito *no sentido literal ou restrito onde privatizar significa transferir um determinado negócio ou actividade do sector público para o sector privado e um outro de perspectiva mais lata em que privatizar constitui apenas uma componente de estímulo ao desenvolvimento económico, concorrendo para a promoção do funcionamento dos mecanismos de mercado e do aprofundamento do sector privado por todos os meios possíveis.* Com este último conceito, as privatizações podem encerrar diferentes significados e ordens de situações pois o espectro de formas de privatizar toma – se extremamente vasto e tendencialmente inesgotável, *abrangendo tudo o que vai da venda da totalidade ou da maioria do capital (em caso de liquidação, dos activos) de empresas públicas a investidores privados à contratação a entidades privadas de serviços públicos.*

Estão neste caso, a simples venda de acções minoritárias ou privatizações situadas fora da transferência de propriedade e circunscritos ao âmbito das técnicas de gestão como contratos de adjudicação, concessões de exploração ou leasing de activos.

Em conclusão, as privatizações alcançam hoje um nível de inovação tal, que saem do simples âmbito clássico da venda de empresas públicas para contemplar operações de *alienação de utilities públicas, desregulamentação e abertura ao sector privado* de vários sectores sob reserva de monopólio estatal ou ainda de *contratos de adjudicação.*

Como diz Ricardo Filipe no livro "Privatizações e Regulação – a experiência portuguesa" (página 84) editado pelo Ministério das Finanças de Portugal(1999), *"in limine, mais do que situações totais ou parciais de alienação, é a diferente relação de poderes – ex-ante e ex-post operação de privatização – entre o Estado e os accionistas privados ou, simplesmente, entre produtores e os consumidores, que qualifica verdadeiramente uma privatização".*

1.2 Enquadramento histórico do movimento das privatizações : as empresas públicas como instrumentos de política industrial

A nível mundial

Após a II Guerra Mundial iniciou – se um processo de consolidação do peso do Estado na actividade económica, atingindo os indicadores despesa pública / PIB e emprego do sector público / emprego total em 1970 valores de 33,9% e 12,8% na zona da OCDE.

Com efeito, no pós – guerra, assistiu – se, embora com diferenças em função de factores e prioridades de ordem social, política e económica, em todos os países industrializados a um aumento dos objectivos de intervenção do Estado, dando origem a sectores públicos de considerável dimensão, *com importantes ramificações no domínio do sector empresarial.*

Vitor Santos (1990) , distingue três tipos de empresas públicas :

- i) Aquelas cuja função é produzir bens ou serviços que a iniciativa privada não produz de forma óptima, seja devido a propriedades intrínsecas dos próprios bens, seja pela verificação de externalidades que se geram no respectivo processo de produção ou consumo.
- ii) Empresas públicas cuja função é a reestruturação de sectores económicos cuja selecção depende do modelo de crescimento socialmente aceite.
- iii) Empresa públicas cuja função é gerar o máximo lucro, concorrendo em geral em sectores onde actuam empresas privadas.

Leroy Jones, no seu livro "Public Enterprise and Economic Development : the Korean Case" (Séoul, Korean Development Institute, 1975) tentou definir as empresas públicas através dos seus "meios" e "fins" : por "meios" ele entende o tipo de propriedade da empresa e a forma como as suas decisões são adoptadas e por "fins", o tipo de produto que oferece.

Através dessa definição chegou ao seguinte quadro :

Quadro 1.1 - Matriz das entidades produtoras

Fins Meios	Bens puramente públicos	Outros bens de interesse público	Bens puramente de escala	Bens puramente privados
Estado				
Misto : Estado/Privado				
Misto : Privado/Estado				
Privado				

Esta matriz conduz, quando cruzados os seus campos, à seguinte divisão da actividade económica :

Quadro 1.2 - Divisões no mundo económico

Instituições Públicas	Empresas Públicas
Instituições Privadas	Empresas privadas

Convém frisar que o referido alastramento pós – guerra das actividades públicas e estatais encontra fundamentos em todas as proveniências teóricas com abordagens *i)* de raiz neo – clássica, que tendem a encara – lo como um resultado da crescente procura de serviços governamentais por parte de consumidores soberanos *ii)* da escola da “public choice” e *iii)* marxistas assentes no pressuposto das “leis motoras” do capitalismo.

Os choques da década de 70, com grande turbulência para a economia mundial, não trouxeram grandes alterações.

Seguindo com o exemplo da zona OCDE, na data do início do processo das privatizações em Cabo Verde, ano de 1992, o rácio despesa pública / PIB já atingia os 49,8%.

Contudo, começaram a aparecer perspectivas críticas, de maior ou menor alcance, em relação à continuidade e pertinência da evolução passada, traduzidas num esforço para se encontrar um novo conceito de Estado como solução sistémica alternativa ao o que hoje se denomina “Estado – Previdência” .

Quadro 1.3 - Despesa Pública na zona OCDE em % do PIB

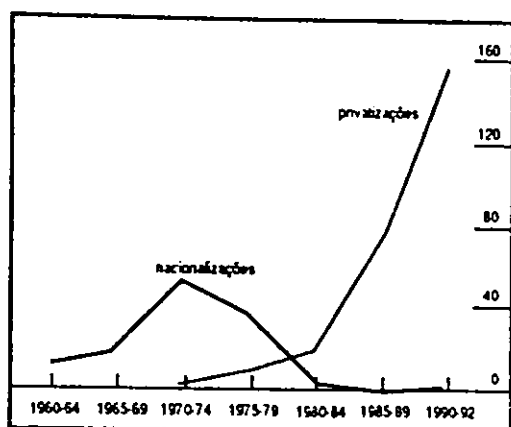
	1970	1979	1989	1992
Média OCDE	33,9	42,4	45,3	49,8

Verifica – se que, entre 1970 e 1979, há um crescimento da despesa pública na zona da OCDE de 8,5% e que, entre 1979 e 1989, esse crescimento só atinge 3%.

Apesar da “vaga liberal” dos anos 80, essa despesa pública continua, no entanto, a crescer entre 1989 e 1992 (4,5% do PIB), facto justificado por alguns autores como OXLEY e MARTIN (1991) por uma menor capacidade de contenção da despesa pública no domínio da protecção social, com ênfase para os gastos em cuidados de saúde, sistemas de segurança social e efeitos do desemprego.

Nos inícios dos anos 80 começaram a aparecer as grandes questões sobre o peso que o Estado vinha adquirindo na economia, as mais visíveis vindas da “vaga liberal” representada pelo “reaganismo” nos EUA e o “tchatcherismo” no Reino Unido, acabando a década de 80 por representar, um pouco por toda a parte, um período de crescimento rápido e contagiante dos movimentos de privatizações :

Figura 1.1 - Evolução de Operações de Nacionalização e Privatização no Mundo, 1960 a 1992



**FONTE : The Economist (1993) ; “Selling the State”
Extraído do livro “O Processo de Privatizações em Portugal (AIP, 1995)**

As nacionalizações e as privatizações são a face oposta da mesma moeda, dependendo como, no tempo, o Estado decidiu intervir na economia para, na sua óptica, promover o bem – estar social.

Assim como, para reestruturar sectores económicos se criaram empresas públicas, hoje, se assiste a um grande movimento de privatizações resultante da alteração do modelo de crescimento económico.

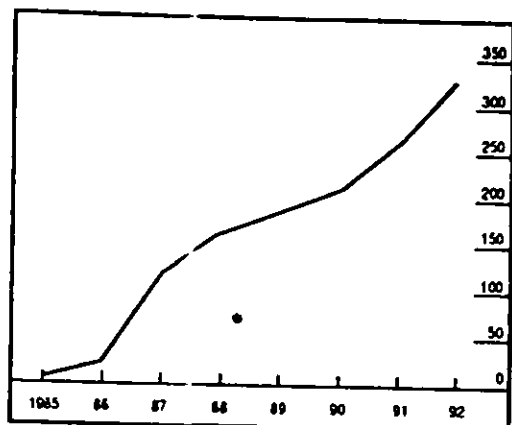
As privatizações são, assim, um fenómeno recente, isto é, que só recentemente atingiu contornos de grande amplitude, recordando PIRIE (1998) que o termo privatização nem sequer constava do manifesto do Partido Conservador Britânico.

Entre 1980 e os primeiros anos de 1990, num conjunto de 80 países, o número de privatizações terá atingido os 7 milhões.

Situando – nos sempre no ano em que Cabo Verde iniciou o seu processo de privatizações, só em 1992, os processos de transferência de empresas públicas para o sector privado atingiram, globalmente, em 50 países, 69 mil milhões de US Dólares.

A figura 1.2 e o quadro 1.4 dão – nos mais uma ideia do estágio das privatizações no momento em que Cabo Verde inicia o seu processo.

Figura 1.2 - Vendas Acumuladas de Empresas Públicas (até 1992)



**FONTE : The Economist (1993) ; "Selling the State"
Extraído do livro "O Processo de Privatizações em Portugal (AIP, 1995)**

Quadro 1.4 - Empresas Públicas Privatizadas à Escala Mundial, por regiões, de 1980 a 1991

Regiões	Número de Empresas Privatizadas	% do Total de Empresas
Ex - RDA	4 500	65,9
Europa de Leste	805	11,8
América Latina	804	11,8
Africa	373	5,5
OCDE, Outros	170	2,5
Ásia	122	1,8
Médio Oriente	58	0,8
Total	6 832	100,0

FONTE : Banco Mundial (1992)

Pelo quadro 1.4 se verifica que, até 1991, a África SubSahariana já tinha privatizado 373 empresas, correspondentes a 5,5 % do total mundial.

Enquadramento das privatizações a nível de Cabo Verde

Cabo Verde conheceu, no pós – independência, um regime económico de planificação centralizada, tendo a Constituição então aprovada consagrado a direcção estatal da economia (artigo 12º).

Apesar do debate interno no então partido – único no poder à volta de uma nova política económica nos finais dos anos 80, só em 1991, com a realização de eleições livres, o governo daí resultante estabeleceu, taxativamente, no seu programa (suplemento ao Boletim Oficial de Cabo Verde, número 31, de 8 de Agosto de 1991) :

- O Governo defende um sistema de democracia económica, em que coexistam e actuem em condições de concorrência e igualdade, agentes económico públicos, associativos e privados, devendo a actividade económica pública resumir – se ao mínimo social e estrategicamente indispensável.
- Ao Estado deve caber, fundamentalmente, um papel de regulador e facilitador da actividade económica, quer através do aproveitamento dos mecanismos de mercado, quer pelo planeamento.
- Nenhum sector deve estar vedado à iniciativa privada.

Estes princípios introdutórios são retomados na Parte II – Desenvolvimento económico, princípios, alíneas d) e e) e Condicionantes da situação económica do País nos pontos 2, 3, 5 e 7, sendo de realçar, para o caso, o ponto 5 onde se identifica como condicionante económica do país “ *o peso relativamente elevado do sector público no conjunto da economia, com predomínio, neste sector, de uma cultura de gestão que tem valorizado os critérios políticos mais do que os económicos*” .

Uma nova Constituição, publicada no Boletim Oficial de 25 de Setembro de 1992, vinha a consagrar o Estado como garante das condições para a realização da democracia económica (artigo 88), o incentivo ao investimento externo (artigo 89), a coexistência de sectores da economia (artigo 90) e a delimitação do sector público (artigo 91).

Na sequência do programa do I Governo da II República, foi apresentada na Assembleia Nacional na sessão do dia 4 de Junho de 1992 o projecto de lei que define o quadro geral da privatização de empresas e participações públicas.

Na acta da sessão, verificamos divergências de leitura dos protagonistas em relação às causas do aparecimento de um grande número de empresas públicas em Cabo Verde e a necessidade de um programa de privatizações :

O então Ministro das Finanças e Planeamento, José Tomás Veiga, responsável na orgânica do governo pelas privatizações, dizia a páginas 319 :

“Motivado por razões de ordem ideológica – é a própria Constituição ainda em vigor que expressamente consagra a direcção estatal da economia (artigo 12º) e pelas limitações do sector privado – o Estado Cabo – verdiano criou um sector empresarial público a todos os títulos excessivo, abarcando praticamente todos os sectores da economia sem preocupações de coerência de grupo. Assim, o Estado está presente em actividades que vão desde o agenciamento até ao transporte aéreo, passando pela avicultura, agricultura, combustíveis, materiais de construção civil, pescas, indústria alimentar, metalomecânica, cervejaria, hotelaria, transportes marítimos, tintas, medicamentos, reparação naval, reparação mecânica, electricidade, telecomunicações, comércio, portos, etc”.

De seguida passa a justificar as privatizações :

- i) “Trata – se de desenvolver um modelo de sociedade em que a iniciativa privada se constitua motor da economia em perfeita complementaridade com o sector público, dedicado essencialmente à gestão dos grandes equilíbrios macro – económicos, à infraestruturização do país, às políticas sociais, à educação e formação e à saúde.. Um sector público que só intervém directamente na economia quando a actividade for considerada estratégica e não possa ser desenvolvida, com vantagens, pelo sector privado”.
- ii) “O sector empresarial do Estado, em especial as empresas públicas, começou a apresentar sintomas de debilidade que se agudizaram a partir de 1986. Se até esse ano, várias empresas públicas apresentavam resultados negativos, o sector no seu conjunto tinha resultados positivos, apesar da rentabilidade dos capitais empregues ter sido sempre pouco expressiva. A partir desse ano a situação agravou – se passando o sector a apresentar resultados globais fortemente negativos. Os números a seguir indicados dão uma ideia dos problemas do sector :

- o Em 1986, globalmente o sector das empresas públicas apresentou um resultado negativo de 266 mil contos
 - o Em 87, 106 mil contos de prejuízos
 - o Em 88, 403 mil contos de prejuízos
 - o Em 89, 420 mil contos de prejuízos
 - o Em 1990, 610 mil contos de prejuízos também, e a estimativa para o ano de 91 é de cerca de 430 mil contos, ou seja, um prejuízo acumulado de cerca de 2 milhões e 200 mil contos para o conjunto das empresas públicas”.
- iii) “Várias das empresas públicas encontram – se neste momento em situação de falência técnica e só se mantêm em actividade graças a subsídios indirectos concedidos pelo Estado e ao facto de não pagarem as dívidas contraídas junto do Banco de Cabo Verde. É de justiça afirmar que existem algumas empresas públicas como os CTT, a EMPA, a ENACOR e a ASA que se mantêm excedentárias e contribuem positivamente para o Orçamento do Estado” .
- iv) “A actual situação do sector das empresas é insustentável e se não for radicalmente alterada, duas possibilidades se podem pôr : ou o Estado absorve os prejuízos dessas empresas através do Orçamento Geral do Estado, agravando drasticamente o deficit e sendo obrigado a aumentar os impostos para cobrir esse deficit, ou, então, deixa essas empresas ir à falência com todas as implicações que isso significa em termos de perda definitiva de postos de trabalho”.
- v) “Nenhuma dessas situações é socialmente aceitável. O Orçamento Geral do Estado já se encontra suficientemente sobrecarregado e os contribuintes não estarão certamente disponíveis para pagarem impostos adicionais destinados a cobrir os prejuízos das empresas públicas. Por outro lado, não é possível encarar o encerramento de todas as empresas públicas em situação de falência técnica neste momento. A solução passa inequivocamente pelo início da reestruturação do sector empresarial do Estado, com todos os sacrifícios que esse ajustamento possa induzir em curto prazo” .

Olívio Pires, deputado do PAICV e conhecido ideólogo desse partido no poder até Janeiro de 1991, dizia, como expresso a páginas 329 do documento já citado :

"Defendi e defendo a intervenção do Estado na economia e julgo que as razões que levaram a intervenção no início da independência, algumas dessas razões se mantêm. Há evolução, é verdade ! e nós todos temos de nos adaptar à realidade, muitas vezes contra o nosso próprio desejo. Temos que nos ater à realidade dos factos – que são duros – e nem sempre poder realizar o que prometemos.

Penso que não se pode, como hoje se transformou em moda, responsabilizar, por exemplo, a intervenção do Estado como a causa dos males do país, sobretudo como causa de os privados não terem cumprido o seu papel no desenvolvimento económico.

Nós todos sabemos como surgiram as empresas, muitas delas como a EMPA, os TACV ,os CTT, a ELECTRA, a INTERBASE, a ASA . Elas já existiam como serviços, custavam muito ao Estado, e visou – se simplesmente libertar o Estado do peso que representavam esses serviços, transformando – os em empresas , como bem salientou um estudo realizado no âmbito da preparação de III Plano Nacional de Desenvolvimento, que citamos : O peso do Estado resulta não tanto de uma vontade deliberada como de uma certa debilidade do sector privado e da importância dos financiamentos que transitam pelo sector público".

Verifica – se, no entanto que, apesar de uma leitura diferente quanto às razões originárias do processo em Cabo Verde, as privatizações mereceram um consenso político quanto à sua necessidade.

Concluimos então que, em Cabo Verde, o processo de privatizações teve como base :

- i) As grandes movimentações mundiais que a partir da década de oitenta levou à privatização de empresas públicas como um novo paradigma do papel do Estado no desenvolvimento económico dos países.*
- ii) Tal como nos países do Leste Europeu, reduzir consideravelmente o peso do Estado na economia que resultara da gestão administrativa da mesma pela via da planificação centralizada.*
- iii) Procurar uma solução para as deficiências das empresas públicas.*

No próximo tema, veremos que os divergentes pontos de vista aqui expressos, bem como as justificações para o início do processo de privatizações, encontram cobertura nas diversas teorizações sobre as privatizações.

CAP II - Privatizar : uma solução para as deficiências das empresas públicas

2.1 Introdução

Neste ponto, vamos analisar as privatizações de dois ângulos : do ponto de vista daqueles que normalmente apoiam as privatizações e dos que requerem maior rigor conceptual, criticando os que preferem o lema "thinking in favour of privatization".

Geralmente são apresentados, nas abordagens favoráveis às privatizações, as vantagens de (Sousa, F e Cruz, R, 1995) :

- i) Melhor bem – estar geral resultante de um balanço positivo custos – benefícios no conjunto dos agentes económicos afectados pelo processo, isto é, compradores, Estado, trabalhadores, concorrentes e, particularmente, os consumidores quando se entra em linha de conta com o seu impacto sobre a concorrência, os preços, a eficiência, a inovação e os leques de escolha
- ii) Ganhos de eficiência empresarial pois a performance económico – financeira das empresas privadas se situaria acima das empresas públicas
- iii) Libertação de fundos públicos para investimento em programas sociais e de infraestruturas públicas por impacto na dimensão do sector público e na diminuição do endividamento público
- iv) Contribuição para as receitas orçamentais do Estado
- v) Estimulo ao mercado de capitais, podendo – se, inclusive, desenvolver uma política de "capitalismo popular"
- vi) A possibilidade de combater interesses instalados no sector público.

Existem variadas críticas em relação aos "efeitos agregados das privatizações" e que apontam, por isso, questões relacionadas com o desenrolar dos movimentos de privatizações e com a função estratégica das autoridades no balanceamento entre todos os objectivos em presença.

Entre estes estarão vários autores, mas, pela importância de STIGLITS no pensamento económico moderno, vamos apontar, desde já, três aspectos essenciais por ele levantado (1993) : i) a defesa da tese de que existe escassa justificação económica convincente quanto à privatização de grandes empresas por motivações de eficiência económica ii) o argumento contra as privatizações que o próprio domina de "teorema fundamental das privatizações" e que consiste no facto de só em condições muito específicas poder o governo estar seguro de que os objectivos de eficiência e equidade possam ser prosseguidos sem afectar a totalidade das receitas potencialmente auferíveis pelo próprio Estado e iii) identifica um argumento a favor

das privatizações quando elas emergem essencialmente do foro político, com base na inabilidade do governo na assunção de certos compromissos, designadamente, no tocante ao proteccionismo e à não subsidiação.

Vamos aprofundar a análise económica das privatizações, apresentando três correntes que, embora desembocando na mesma conclusão de superioridade da empresa privada sobre a empresa pública a nível da eficiência, partiram de pressupostos independentes e são complementares.

2.2 Os direitos de propriedade, teoria de agência e escolha pública

Os direitos de propriedade

Os direitos de propriedade são assim chamados, segundo Fama (1980), por teoricamente se basearem na definição de empresa como uma simples coligação contratual entre proprietários de direitos de uso de recursos.

A partir deste conceito de empresa, formula-se a teoria de custos de transacção, segundo a qual, as empresas públicas não são transaccionáveis, enquanto as privadas o são.

Isto traz como consequência para as empresas públicas a não capitalização das consequências futuras e a redução do controlo dos comportamentos de gestão por parte dos detentores dessas consequências.

Deste modo as empresas públicas tendem a ter um controlo mais político, onde os gestores, nomeados por decisões governamentais, têm probabilidades de comportamentos discricionários, podendo promover preços de venda mais baixos, favorecer lobbies, não interagir com o mercado ou inovar lentamente, preocupando-se mais em assegurar, de forma duradoura, o cargo de gestão.

Nas empresas privadas tal não é possível pois a transferibilidade dos direitos de propriedade que dá a possibilidade dos accionistas poderem transaccionar as suas acções no mercado de capitais condiciona o comportamento dos gestores, apostados em criar valor para os accionistas garantindo, por essa via a sua confiança pois, caso contrário, serão depostos em assembleias gerais.

Em conclusão, a vasta literatura sobre a teoria dos custos de transacção onde se pode encontrar Coase(1937), Williamson(1975), Demsetz (1967), Alchian and Demsetz(1972), e De Alessi (1980,1983) analisa as consequências da limitação dos direitos de propriedade pública

versus versatilidade dos direitos da propriedade privada, argumentando que estas tendem a ser mais eficientes pois preocupam – se, nessa base, com a inovação organizativa, comercial e de processos de produção, visando a minimização de custos, uma maior variedade de outputs (vendas) e satisfação e fidelização dos clientes, contribuindo melhor no que anteriormente se classificou de bem – estar geral dos agentes envolvidos.

Teoria de agência

Na teoria da agência, uma parte(o principal, isto é, o accionista) delega na outra parte(o agente, isto é, o gestor) decisões sobre o uso da sua propriedade ou dos seus direitos de propriedade.

Tal é válido tanto para a empresa pública como para a privada mas, no primeiro, existe o facto do dono dos activos, o principal, ser o público em geral. Por isso, não consegue controlar o comportamento e desempenho dos seus agentes por falta de instrumentos efectivos, só existindo o voto nas eleições que se tem revelado, neste aspecto, ineficiente.

Esta complexidade de relação agente - principal vai ser esclarecida com a privatização que passa a relação para investidores / gestores, salvo casos de dispersão em bolsa ou de política de capitalismo popular, onde a tendência de identificação e constituição de núcleos duros acabará por resolver a questão.

É caso para esperar que a privatização traga, assim, um sistema melhorado de acompanhamento e controlo do comportamento do agente que se traduzirá num melhor esforço da gestão para os ganhos de eficiência.

As obras de Ross (1973), Jensen e Meckling (1976), Fama (1980) e Fama e Jensen (1983) representam contributos para a teoria da agência.

Escolha pública

Esta teoria defende que o comportamento do sector público é determinado pelo facto dos decisores serem políticos e tenderem a defender mais a sua própria utilidade que o interesse geral.

Assim, tendem a preocupar-se com o sentido dos votos, maximizando - os de modo a assegurar a carreira política e a alargar os orçamentos departamentais visando benefícios em termos de situação profissional e salarial do agente.

A privatização irá estabelecer um outro tipo de relacionamento principal - agente levando a um outro objectivo de desempenho com base na eficiência económica da empresa.

2.3 As contra – argumentações

Não existe unanimidade entre os economistas sobre a superioridade intrínseca da propriedade privada. Existem os que, embora reconhecendo as dificuldades do sector público, não embarcam na presunção generalizada a favor da propriedade privada.

As teorias atrás descritas têm sido criticadas, principalmente no modo como tratam a atenuação dos direitos de propriedade no sector privado e a motivação dos decisores políticos e gestores públicos.

Impacto da atenuação dos direitos de propriedade na empresa privada

Vários autores, como Yarrow (1986), Kay and Thompson(1986) ,Vickers and Yarrow(1989) e Laffont and Tirole(1991), preferem a concorrência nos mercados e a sua regulação como elementos mais importantes na determinação da eficiência do que a natureza privada ou pública da propriedade.

Sustentam, nesta linha de pensamento, que, não havendo diferenças de eficiência entre as empresas públicas e privadas nos mercados concorrenciais perfeitos (onde não há deficiências de mercado), a simples introdução da concorrência num mercado com essas características de uma empresa pública eliminaria a necessidade da privatização.

Ao se colocar a questão evidente de que a mudança de propriedade do sector público para o privado traz resultados pela via da atenuação dos direitos de propriedade, respondem que isto também se verifica nas empresas privadas, de capital aberto, controladas pelos gestores, o que quererá dizer que, mesmo na ausência de controlo pelos accionistas (por estarem dispersos e não serem estimulados ao controlo), os resultados de bom desempenho podem ser obtidos.

Motivação no sector público

A teoria dos direitos de propriedade, relações de agência e escolha pública é, neste caso, criticada pela pouca atenção que dá, para as suas conclusões, à complexidade da natureza e motivação humana ao considerar que todo o indivíduo defende interesses próprios que levaria a que, tanto políticos como gestores públicos, procurariam, no sector público, maximizar os votos de modo a se perpetuar em funções.

Embora reconhecendo que a privatização afecta o desempenho económico através das mudanças comportamentais induzidas por alterações de incentivos, não deverá existir diferenças em termos de motivação e brio profissional, dado que, para todos os gestores, as escolas de formação e educação académica, bem como, o mercado de trabalho e de recrutamento são os mesmos, independentemente do sector em que se encontra.

Assim, pode – se esperar a existência de políticos e gestores que estejam motivados para, tal como acontece com o gestor privado na defesa da criação de valor para o accionista, defender objectivos de interesse geral, gerindo com eficiência as empresas ou outras instituições públicas.

2.4 O Estado, o Mercado e a Regulação

Esta temática foi bastante desenvolvida por Ricardo da Cruz Filipe na obra já citada, “Privatizações e Regulação – a experiência portuguesa” (1999), editada pelo Ministério das Finanças de Portugal através da Direcção – Geral de Estudos e Previsão. Pelo modo como é desenvolvida pelo autor e pela necessidade de fundamentação teórica que a análise do estágio da regulação em Cabo Verde exige, o recurso a essa literatura torna – se, não só imprescindível, como importante :

A necessidade de arbitragens

Numa aproximação ideológica, pode – se dizer que o avanço das privatizações numa economia, pressupõe uma crescente consciência dos cidadãos para o dever e liberdade de intervir nos destinos do país em causa, no quadro da construção de uma economia de mercado.

Para acompanhar essa importante devolução de responsabilidades ao indivíduo, deve o Estado redefinir o seu papel, através de uma auto – reestruturação que, pela sua delicadeza, não é de exigência inferior à do sector privado.

Entre os privados que adquirem a empresa (passando a desempenhar uma função antes desempenhada por entidades públicas) e os consumidores dos bens e serviços por ela fornecidos, bem como entre os interesses do curto prazo e os benefícios a mais longo prazo, podem existir antagonismos a necessitar de arbitragens.

Estas arbitragens podem ser deixadas ao mercado, se for suficiente e possível ou levar à criação de uma regulamentação ou regulação específica em que o Estado indirectamente exerce directrizes, ou, através de certos mecanismos, obrigar mesmo à presença directa do Estado, que permanece na empresa para uma mais afirmada orientação.

Nesta linha de pensamento, conclui Ricardo Filipe(página 84) que "a escolha do tipo de poder *ex - post* do Estado depende, assim, do tipo de empresa, desde a produtora de uma banalizada commodity às exigências de um serviço público ou *mesmo à defesa do controlo estratégico sobre sectores de actividade*".

Outro elemento ideológico, é o de considerar o Estado e o Mercado como dois quadros institucionais complementares, devendo os poderes de cada um serem adequados ao respeito e às virtualidades do outro :

Ao Estado compete, assim, uma definição clara dos objectivos de interesse geral para o futuro da Nação que considere indispensáveis serem alcançados, preservando – os de acções hostis. Mas também lhe compete dar ao Mercado o espaço suficiente para que as virtualidades da sociedade civil se possam desenvolver e exprimir, enquadrando previamente as regras que levem ao correcto funcionamento do Mercado nos seus objectivos de política.

Nestes termos, continua Ricardo Filipe na obra atrás citada(página 86) : "Consequentemente, os instrumentos de política e administração económica devem então ser apenas os bastantes para que se corrijam as imperfeições e incapacidades do Mercado e se evite o aparecimento de interesses egoístas, lesivas do interesse comum. Deste modo, a legislação sobre a Concorrência e o uso da Regulação substituem pois *a anteriori* a intrusiva prática de actuações, *on line* ou *a posteriori*, da Administração Pública" ,

Para, mais à frente, concluir que a Regulação teve que criar novos foros quando, i) a privatização da economia e a abertura dos mercados trouxe não só a afirmação do indivíduo na sociedade mas também a necessidade de defesa dos seus direitos e aspiração e ii) se mostrou

importante a necessidade de separar a parte da Regulação que se liga com o mercado da que releva do arbítrio político.

Assim se constata que a fronteira passa a ser, não entre empresas públicas e privadas, mas entre actividades para cuja regulação é bastante a existência de um mercado concorrencial (o que pode conduzir a uma completa desregulação do sector) e actividades que, pela natureza, dimensão ou posição dominante, requerem arbitragens e enquadramentos disciplinadores específicos.

A lógica é a de que o mercado impõe à empresa objectivos e critérios de gestão claros, mas é, nos casos de certos bens(por vezes essenciais), incapaz de orientar correctamente as externalidades induzidas, resultem elas da necessidade de consideração do longo prazo, da protecção do ambiente ou da diversificação e segurança do abastecimento .

O conceito geral de Regulação abrange, assim, múltiplos objectivos e reveste variadas formas, podendo – se distinguir, entre outras, a regulação da qualidade técnica das instalações e sua segurança (caso do sector eléctrico), a regulação ambiental, a regulação de comportamentos abusivos dos agentes do mercado e a regulação económica.

Destas, a Regulação Económica é aquela que mais interage com as privatizações, sendo imprescindível que Privatização e Regulação sejam as faces de uma mesma moeda quando se decide por um processo de redução da intervenção pública.

Concluiremos que as instâncias reguladoras têm uma abrangência mais vasta que o comportamento das empresas no respectivo mercado, não se restringindo, por exemplo, ao simples controlo de preços ou rentabilidades mas abrangendo o funcionamento com incidência económico – financeira desse próprio mercado perante as necessidades e direitos dos consumidores.

O impacto da evolução tecnológica

No pós –guerra, certos serviços públicos constituíam os então chamados monopólios naturais. As entidades que tinham por missão fornecer bens como a água, electricidade, gás, comunicações, transportes, foram, normalmente, subtraídas à concorrência do mercado e sujeitas, algumas vezes, à administração directa do Estado .

Mas a grande evolução tecnológica das últimas décadas obrigou a repensar o conceito de monopólio natural. Como exemplo, vejamos que as novas tecnologias de comunicação, ao

possibilitar a ampliação sem limites das respectivas redes, pôs em causa o anterior conceito de rede de telefonia configurada com um território determinado e que justificava o referido monopólio natural.

Outro exemplo estaria na energia eléctrica que, como produto, pode ser separada comercialmente da sua transmissão como serviço. Por imposições tecnológicas, o serviço (a transmissão) pode permanecer num monopólio natural, mas o consumidor pode escolher o produtor que originará a energia que fluirá na rede.

Vemos que, nestes dois casos, a questão – chave do problema passa a ser o acesso à rede, podendo – se criar, de uma forma ou de outra, uma certa concorrência que dará uma mais adequada condição à privatização mas que cria aspectos de Regulação muito mais complexos que o relacionamento de outrora entre o Ministério de Tutela e a empresa pública.

O modelo de mercado perfeitamente contestável

Sempre com base no que , nesta matéria, escreveu Ricardo Filipe na citada obra e por ser importante para o perfil do mercado cabo – verdiano, vamos referenciar o modelo que permite considerar grandes e muito poucas empresas em cada mercado - o modelo do mercado perfeitamente contestável.

O modelo de concorrência perfeita, como ponto de partida, não é aplicável pois exige, i) por um lado, um muito grande número de empresas suficientemente pequenas para não influenciar, cada uma de per si, no nível de preços e, ii) por outro, a inexistência de economias ou deseconomias de escala na vizinhança do ponto de equilíbrio.

É assim, um modelo teórico adaptável a actividades exercidas por uma multiplicidade de pequenas empresas, o que nada tem a ver, por exemplo, com o universo da distribuição de electricidade onde, continuando as economias de escala a ser fundamentais, as empresas têm sempre uma grande dimensão.

Também se pode argumentar que os avanços tecnológicos têm feito diminuir a importância das economias de escala, mas, imediatamente, se constata que a necessidade do serviço global, onde se inclui o mercado do tempo, tende a fazer aparecer grandes empresas multi – produtos. Depois destas considerações, a solução retida pelos economistas vai para o modelo do mercado perfeitamente contestável que dá a possibilidade de qualquer concorrente entrar num

monopólio natural sem incorrer em custos que não sejam iguais aos que está sujeito o detentor desse mercado.

Ainda segundo Ricardo Filipe (página 90), no estabelecimento das regras fundamentais da Regulação nesse modelo, deve – se ter em conta as seguintes consequências :

- i) A entrada de um concorrente na rede de um monopólio natural não deve exigir novos investimentos que ele tenha de amortizar
- ii) A Regulação deve assegurar uma neutralidade competitiva, ou seja, as novas entidades concorrentes à situação estabelecida só possam ter sucesso se mostrarem ser mais eficientes, de modo não distorcido por desiguais obrigações perante o *stato quo* vindo do passado (ter , por exemplo, cuidado com os “stranded – costs”).
- iii) Qualquer imput na formação de preços deve igualar o respectivo custo médio incremental incluindo *todos os pertinentes custos de oportunidade*.
- iv) Evitar predadores, não deixando que o preço desça abaixo do custo marginal, garantindo o limite inferior da eficiência económica e a não utilização temporária de preços baixos para excluir os competidores.

2.5 Privatizações versus concorrência

A teoria económica aponta para um impacto positivo do ambiente concorrencial sobre as empresas privatizadas. Tudo porque nos sectores onde há concorrência, verifica –se que as empresas nelas inseridas tendem, no pós – privatização, a introduzir mais rápidas e eficientes reestruturações induzidas pelas forças de mercado.

HARTLEY e PARKER (1991) formalizaram o problema, assumindo que o debate sobre as privatizações reside em questões associadas à performance empresarial e, a partir daí, estabelecendo um modelo de duas variáveis, a estrutura de propriedade das empresas e as estruturas de mercado, para demonstrar o seu impacto na evolução dessa performance :

Quadro 2.1 – Propriedade e estrutura de mercado, uma tipologia de situações

PROPRIEDADE DA EMPRESA	ESTRUTURA DE MERCADO	
	Monopólio	Concorrência
Pública	A	B
Privada	C	D

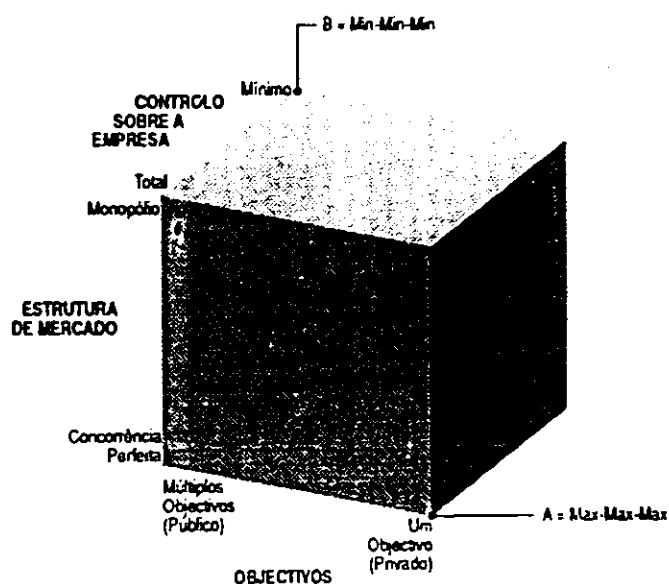
FONTE : HARTLEY e PARKER (1991) – Extraído do livro “O Processo de Privatizações em Portugal (AIP, 1995)

A partir deste modelo os autores chegam a seis hipóteses possíveis, concluindo, em cada situação, por um impacto de uma sobre a outra.

Vamos destacar a hipótese de confronto de "D face a B", em que conclui que D é igual ou superior a B, isto é, as empresas privadas são supostas ter uma melhor performance económica do que as empresas do sector público em ambiente de concorrência.

HARTLEY e PARKER (1991) vão mais longe e adicionam a estas duas variáveis uma terceira, o grau de controlo sobre a empresa, criando o *modelo do cubo* :

Figura 2.1 - O Modelo de Cubo de HARDLEY e PARKER



FONTE : HARTLEY e PARKER (1991) – Extraído do livro "O Processo de Privatizações em Portugal (AIP, 1995)

Os autores afirmam que i) as estruturas de mercado vão dar conta do grau de rivalidade e contestabilidade actual e potencial em presença nos mercados de actuação das empresas ii) o grau de controlo sobre as empresas vai depender das relações entre titulares da propriedade e os demais agentes (accionistas, votantes, gestores, funcionários públicos), situando – se o controlo total quando há informação completa e iii) os objectivos podem ir de um só objectivo, como a maximização do lucro, nas empresas privadas até a uma ampla gama de objectivos, típico de uma organização pública, como, emprego, protecção do ambiente ou defesa nacional. Os casos de privatizações vão cair em certas posições no cubo, dependendo disso a leitura que se fará dos resultados esperados. Por exemplo, a posição A assinalada, correspondente a

uma empresa em situação de controlo total e a operar numa estrutura de mercado perfeitamente competitiva, vai resultar numa eficiente afectação dos recursos e bem – estar máximo (se o objectivo único for a maximização do lucro), enquanto que a posição B representa um monopólio público sujeito a um controlo mínimo.

2.6 Evidência empírica

Apesar destas críticas , a evidência empírica sobre a eficiência das empresas privadas versus empresas públicas favorece as empresas privadas.

Vining and Boardman(1992), numa revisão da literatura conclui que, em 95 estudos considerados, 68 (correspondentes a 71,5%) apresentam evidência que confirma a superioridade das empresas privadas, enquanto somente 7 (7,4%) provam uma melhor eficiência das empresas públicas (os restantes 20 estudos concluem ou pela não existência de diferenciação ou são ambíguos em termos de resultados).

Estudos mais recentes tiraram todas as dúvidas neste aspecto, acabando por provar – se que, mesmo para os casos referenciados como indicadores de uma superioridade da empresa pública ou de que, quando muito, não haveria diferenciação entre o privado e o público, se referiam a sectores com estrutura de monopólio, duopólio ou com elevada regulação governamental, desvirtuando as informações sobre eficiências comparativas pois não obtidas em ambientes concorrenciais.

Uma aturada revisão da literatura sobre estudos que abarcaram situações tão diversa como i) as privatizações no Reino Unido, ii) amostras de múltiplos países como os de Megginson, Nash and Randenborgh (1994), Boubakri and Crosset (1998) e D'Souza and Megginson (1999) que irão ser tomados como referência na fase de análise aplicada deste trabalho iii) empresas das economias em transição do Leste Europeu e iv) outros relativos a um só país ou a uma empresa isolada, demonstraram a evidência de significativas melhorias no desempenho das empresas privatizadas quando se tomam um conjunto de indicadores associados à política financeira e à eficiência operativa como rendibilidade, endividamento, dividendos, investimento, vendas, emprego e produtividade.

PARTE II QUESTÕES DE NATUREZA APLICADA

A avaliação é um processo complexo, onde se exige :

- modelos, traduzidos em acções, resultados, atitudes ou comportamentos erigidos em quadros de referência
- acontecimentos no quotidiano, isto é, acções, resultados, atitudes ou comportamentos reais
- comparação entre o modelo e o real , no sentido de se calcular o grau do respectivo desvio
- quantificação do desvio encontrado

No Capítulo III, vamos, após uma revisão da literatura sobre os pequenos Estados no geral e Cabo Verde em particular, identificar o modelo – referência através de um processo coerente que deriva da *i)* análise estratégica, isto é, da identificação das condicionantes internas de Cabo Verde e das oportunidades e ameaças do ambiente externo (o mundo actual) *ii)* a opção por uma especialização estratégica de Cabo Verde, depois de encontrados os factores estratégicos e *iii)* a caracterização das privatizações dentro dessa especialização estratégica, definido o programa estratégico.

Nos capítulos IV e V será avaliado o impacto das privatizações em Cabo Verde, a dois níveis :

Do objectivo estratégico das privatizações no desenvolvimento económico de Cabo Verde

Estarão em causa, *i)* a eficiência, a produtividade e competitividade da economia, *ii)* o peso do Estado na economia e o desenvolvimento do sector privado, *iii)* o fomento empresarial e o reforço da capacidade empresarial nacional e *iv)* a participação dos cidadãos nacionais, trabalhadores, emigrantes e pequenos accionistas na titularidade do capital das empresas, bem como, o modelo, o ritmo/programa e o processo adoptados.

Do desempenho económico – financeiro das empresas privatizadas

Na base de *i)* resultados nacionais obtidos pela empresa consultora Price Waterhouse, USA em 1992, num trabalho preliminar às privatizações em Cabo Verde e *ii)* resultados internacionais resultantes dos trabalhos de Megginson *et al*(1994), Boubakri and Cosset(1998) e D'Souza and Megginson(1999) sobre a performance económico – financeira de um conjunto de empresas de diversos sectores de actividade em vários países do mundo .

CAP III – Os pequenos Estados insulares : A revisão da literatura e uma estratégia para Cabo Verde

3.1 Introdução

Cabo Verde possui características objectivas de um pequeno Estado, partilhando com essa categoria de Estados os mesmos desafios a vencer na economia global. A essas características partilhadas deve – se adicionar as de natureza específica do País, já que, o desenvolvimento de cada pequeno Estado, é um caso que resulta, também, do seu contexto histórico, cultural e social.

As preocupações com a obtenção de respostas adequadas e efectivas aos problemas do desenvolvimento dos pequenos Estados têm motivado vários estudos internacionais, por exemplo, a nível da Commonwealth (comunidade de países de língua inglesa com sede no Reino Unido) e do Banco Mundial. O último foi realizado por um grupo denominado "Joint Task Force on Small States" por iniciativa conjunta da Commonwealth e do Banco Mundial em 1998 e que, após aturado trabalho, apresentou o seu relatório final em Abril de 2000 sob o título "Small States : meeting challenges in the global economy" .

Para além destes estudos globais, existem estudos específicos sobre Cabo Verde executados por entidades privadas com prestígio e reconhecimento internacional e por organismos das Nações Unidas com vocação de apoio ao desenvolvimento económico – social a países com características e envolventes especiais, sendo de realçar :

- Os da Sociedade de Avaliação de Empresas e Risco (SaeR), dirigidos pelo Professor Hernani Lopes no quadro do "Programa de Consultoria Macroeconómica" em 1995,
- Os do Programa das Nações Unidas para o desenvolvimento (PNUD) no âmbito dos "Estudos Prospectivos Nacionais a Longo Prazo"(NLTPS, um instrumento de governação), em 1996.
- E os da Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento (CNUCED) sobre o "Profil de Vulnerabilité du Cap – Vert" em 1999, através do seu "Bureau du Coordonnateur Spécial pour les Pays en Développement sans Litoral et les Pays en Développement Insulaires" para "avaliar o impacto dos choques económicos externos e os dos fenómenos naturais sobre os resultados económicos e a estrutura económica do país "

3.2 Os pequenos Estados insulares

Definindo uma pequena economia

Nos diversos estudos já realizados não se conseguiu encontrar um conceito preciso de pequena economia.

Simon Kuznets na sua obra "Economic Growth of Small Nations" utiliza um limite superior de 10 milhões de habitantes para identificar, na actualidade, 134 pequenas economias.

Outros autores utilizam indicadores como a dimensão do território ou o Produto Interno Bruto, ambos com uma correlação directa com a população.

Contudo, é mais frequente utilizar – se o limite superior de 1,5 milhões de habitantes como standard para a identificação dos pequenos Estados, chegando – se às seguintes conclusões :

- Quase um terço dos países em desenvolvimento são pequenos Estados. Somando um total de 45, 12 se situam na região das Caraíbas , 14 na Ásia Oriental e Pacífico, 12 em África, 3 na Europa, 2 no Sul da Ásia e 2 no Médio Oriente (ver Apêndice).
- Atingem um total de 20 milhões de habitantes não representando mais do que 0,4% do total da população dos países em desenvolvimento.
- Podem ir de micro – Estados como Cook Island, Nauru, Palau, St. Kitts and Nevis e Tuvalu com menos de 50 000 habitantes, até países como a Botswana, Gabão, Gambia, Guiné – Bissau, Mauritius, com mais de 1 milhão de habitantes.
- Pequena economia não significa fraco PIB per capita. Este pode ir de menos de 400 USD em vários países africanos como Comores, Gambia, Guiné – Bissau e S. Tomé e Príncipe, até maior que 9 000 USD em Bahamas, Brunei, Chipre, Malta e Qatar, passando por valores entre 700 e 1300 USD em Cabo Verde, Guyana, Maldivas e Ilhas Solomon.

Os desafios comuns e específicos dos pequenos Estados

O "Task Force on the Small States" identificou as seguintes características que, partilhadas por todos os pequenos Estados, colocam entraves especiais ao seu desenvolvimento :

- Isolamento e "remoteness"

Dos 45 pequenos Estados, 34 são ilhas e vários deles, como os que constituem as ilhas do Pacífico e Mauritius, estão bastante longe dos maiores e melhores mercados. Isso significa que, quando se voltam para o mercado mundial para compensar a desvantagem da pequena

dimensão do seu mercado doméstico, deparam – se com grandes custos de transportes, numa combinação de distância/ pequeno mercado que reduz competitividade e eficiência.

- Susceptibilidade para os desastres naturais e mudanças ambientais

Vários pequenos Estados se situam em regiões frequentemente afectadas por climas adversos (ventos, deserto e secas) e outros fenómenos naturais como furacões, ciclones e erupções vulcânicas, erigindo – se em grandes ameaças ambientais e ecológicas.

- Diversificação limitada

Uma acanhada base de recursos e um mercado doméstico pequeno levam a que a produção e a exportação sejam pouco diversificadas, colocando dificuldades de adaptação a mudanças das circunstancias externas.

- Pobreza

Há fortes evidencias de que , tanto o nível de pobreza, como a distribuição desigual do rendimento, tendem a ser maiores nos pequenos Estados do que nos outros Estados.

Isso é agravado pela volatilidade do rendimento, criando privações adicionais já que os mais pobres não têm grandes capacidades para aguentar os choques nos rendimentos.

- Capacidade institucional limitada

A pequena dimensão acrescenta mais um factor à fraca capacidade, seja pública , seja do sector privado que caracteriza, normalmente, os países em vias de desenvolvimento :

- O sector público estatal faz frente a deseconomias de escala nos seus serviços e nos negócios do Estado e, ao mesmo tempo que faz face aos desafios e oportunidades da globalização, vai verificando que falta capacidade institucional para o mínimo sucesso.

- O sector privado carece de capacidade competitiva.

- Abertura

As pequenas economias tendem a, intensamente, recorrer ao comércio externo e ao investimento estrangeiro para ultrapassar as suas limitações em termos de escala e de recursos. Ao mesmo tempo que, por essa via, são sujeitos à competição, o que pode ser positivo, também são expostos a grandes choques económicos no ambiente externo.

- Difícil acesso ao capital externo

Os mercados tendem a ver os pequenos Estados como de maior risco que os maiores, pelo que, em relação a eles, os “spreads” são mais elevados e o acesso ao capital mais limitado.

3.3 O caso particular de Cabo Verde

Na introdução da Parte II, tomou – se evidente que a construção de um modelo teórico de referência para as privatizações levar – nos – á ao seguinte percurso : *i) conhecer, previamente, o país real, identificando os seus pontos fortes e fracos, ii) descobrir as suas condicionantes externas, traduzidas nas ameaças e oportunidades, iii) encontrar a especialização estratégica e iv) compreender qual deve ser o apropriado dimensionamento do papel do Estado e o enquadramento das privatizações nessa estratégia.*

As condicionantes internas no início do processo das privatizações

Os estudos já referenciados da “Joint Task Force” sobre os “Desafios dos Pequenos Estados na Economia Global” e da SaeR sobre o “Programa de Consultoria Macroeconómica de Cabo Verde” levam - nos a resumir, para Cabo Verde, as seguintes condicionantes internas :

- **Os pontos fracos, sintetizados no “Triângulo das vulnerabilidades”**

Cabo Verde é caracterizado por um “Triângulo da Vulnerabilidade Básica” no qual se assenta o seu desenvolvimento económico – social :

A vulnerabilidade ecológica e geográfica, a vulnerabilidade demográfica e a vulnerabilidade económica.

➤ **A Vulnerabilidade ecológica e geográfica**

Cabo Verde pertence a uma região dominada pelo, cada vez mais amplo, deserto do Sahel, prevalecendo as baixas e aleatórias precipitações anuais e o *desequilíbrio ecológico caracterizado pela pobreza do clima, do solo, da fauna e da flora.*

À fraca pluviosidade, junta – se a acção do vento leste(seco, quente e, periodicamente, poeirento), a erosão torrencial derivada da orografia do terreno, a *desmatação resultante da pressão humana sobre os recursos, tudo conjugando para uma permanente degradação ambiental que, cada dia, torna escasso o elemento da vida e do desenvolvimento, que é a água.*

Situado em pleno Oceano Atlântico, uma das expectativas estaria nos recursos marinhos. Contudo, os estudos sobre a plataforma continental e das ilhas (costas abruptas que, rapidamente, atingem grandes profundidades) *goraram estas expectativas, o que, somado à exploração desenfreada das poucas espécies existentes (atum, cavala e lagosta), tornam o ambiente marinho pouco promissor.*

Em termos geográficos, Cabo Verde é constituído por 10 ilhas (uma não habitada) e 5 ilhéus, com uma área emersa de origem vulcânica de 4 033 Km² e a 500 Km da Costa Ocidental Africana, tendo como países mais próximos o Senegal, a Gâmbia, a Mauritânia e a Guiné – Bissau.

Estas características geográficas significam condicionantes importantes, traduzidas em *pequena dimensão , insularidade e configuração arquipelágica*, com o seguinte impacto :

A *pequena dimensão* implica área reduzida, estreita dimensão do mercado e menor diversidade de matérias – primas e de recursos naturais que levam a :

- *Uma menor diversificação da produção e tendência para uma forte concentração nos produtos em que existem vantagens competitivas.*
- *Deseconomias de escala*, por dificuldades em atingir uma dimensão óptima de produção.
- *Redução da variedade dos bens primários que podem ser produzidos internamente*

A *condição insular e de arquipélago*, implica o isolamento e o fraccionamento do espaço económico que levam a :

- *Um agravamento das desvantagens associadas à pequena dimensão, em termos i) das deseconomias de escala (com a necessidade de multiplicação de infra – estruturas básicas, económicas e sociais) e ii) das dificuldades de criação do mercado interno (transportes inter – ilhas, circuitos de distribuição, comunicações, etc).*
- *Um duplo condicionalismo relativamente aos transportes e comunicações pois :*
Por um lado, o país está totalmente dependente dos transportes marítimos e aéreos para estabelecer as suas relações com o exterior (levando a custos elevados de infra – estruturas e custos associados no comércio internacional).
Por outro, a descontinuidade interna implica, também, uma forte dependência em relação aos transportes marítimos e aéreos inter – ilhas
(determinando maiores custos na concretização do mercado interno) .

Tudo se complica ainda mais quando se verifica a *presença simultânea das condições de pequena dimensão e de distância* :

Se a pequena dimensão impede que a estratégia de desenvolvimento possa basear – se no mercado interno, a distância em relação aos mercados internacionais torna mais difícil o aproveitamento das possibilidades de abertura à economia internacional.

Isto é, enquanto que a pequena dimensão empurra as economias insulares para uma maior integração no comércio internacional, a distância geográfica tende a limitar os benefícios dessa integração, *ao aumentar a distância aos mercados internacionais.*

Mas, às características comuns a todos os pequenos países insulares, pequenos e arquipelágicos, ainda se adicionam mais três particularidades importantes que agravam a vulnerabilidade geográfica de Cabo Verde :

- De um ponto de vista histórico, *um progressivo isolamento em relação ao seu espaço histórico :*

Após um breve período em que teve alguma importância na *economia do tráfico*, Cabo Verde foi, progressivamente, remetido para uma situação de isolamento em relação ao seu espaço histórico (o espaço da expansão portuguesa) e, por essa via, em relação ao espaço económico do Atlântico. Isto correspondeu ao agravamento da condição distância e, portanto, a um maior isolamento económico.

- *Ausência de uma base produtiva anterior à independência com alguma importância para a acumulação do capital e o desenvolvimento :*

O modo e a intensidade de articulação com as economias do Atlântico não contribuíram para a criação de uma base produtiva (sector exportador colonial) que melhorasse essa articulação e que, posteriormente, pudesse constituir uma base de apoio, ainda que parcial, do financiamento da transição económica.

O modo de articulação que se desenvolveu(a emigração) conduziu apenas à construção de *uma economia de rendas*, cuja dimensão foi aumentada com o aparecimento da ajuda externa após a independência.

- *Ausência de um espaço económico regional dinâmico :*

A condição distância é ainda mais agravada pela localização do arquipélago num espaço com pouco dinamismo económico, que é o da região da África Ocidental. Isto significa dificuldades de criação, em termos regionais, das articulações e complementaridades que ajudariam a integrar dinamicamente um espaço económico

mais vasto, onde se poderiam esbater as desvantagens das condições distância e pequena dimensão da economia cabo – verdiana.

➤ **A vulnerabilidade demográfica**

Esta vulnerabilidade traduz – se na pressão demográfica sobre os recursos naturais, rendimentos, mercado de trabalho, serviços sociais e infra – estruturas básicas e saneamento. Apesar da seca quase persistente, de fomes e mortandades cíclicas e da emigração (mais do dobro da população residente) , a taxa real de crescimento médio da população na década de 90 situou – se nos 2,3% :

Evolução da população

Quadro 3.1

Evolução da população

Censo 1990	1995	1996	1997	1998	1999	Censo 2000	2005 projecção	2010 projecção
341 491	386 185	396 172	406 514	417 200	428 227	434 812	501 569	573 226

FONTE : Instituto Nacional de Estatística de Cabo Verde

Para além do grande crescimento natural, existem outros factores a ter em conta como :

Emigração cada vez mais limitada

Os tradicionais países de acolhimento de emigrantes cabo – verdianos têm, progressivamente, adoptado políticas restritivas da emigração, o que, adicionado às condições legais precárias e à grande insegurança dos emigrantes, conduz a :

- Baixa regulação do excesso populacional pela via da emigração, com impacto directo na descompressão do mercado de trabalho
- Estagnação das bases geradoras das remessas, com impacto no financiamento da economia.

Estrutura etária da população

Em 1990, a população com menos de 15 anos situava – se nos 45%, enquanto os acima de 64 anos de idade constituíam 5,8% da população.

A projecção de uma população bastante jovem, deixa antever grandes pressões no mercado do trabalho(a faixa etária entre os 15 e os 34 anos contribui com 70% do total dos desempregados) e sobre o sistema de ensino.

Declínio da Taxa de Mortalidade

O crescimento populacional também tem sido devido ao abaixamento da taxa de mortalidade geral, com ênfase para a mortalidade infantil.

Contudo, se observarmos um outro indicador, a taxa de natalidade, constatamos que Cabo Verde passou de 6,4 filhos por mulher em 1980, para 5,8 em 1990 e, em 1994, para 4,3, representando uma clara transição da natalidade. Este declínio, contribuirá para contrabalançar o aumento natural da população derivado da diminuição da mortalidade, pois a tendência para os investimentos na educação levará à instalação de uma mentalidade, cada vez, mais moderna.

Concentração da população

Existe uma tendência para a concentração da população em quatro ilhas :

Eixo Santiago – Fogo – com uma grande expansão

Eixo Santo Antão – S. Vicente – com uma expansão moderada

Restante ilhas – com uma evolução estável.

Essa distribuição no espaço, conjugado com o êxodo rural, constitui mais um factor gravoso da pressão sobre os recursos.

➤ **Vulnerabilidade Económica**

Nos anos 80, o Produto Interno Bruto de Cabo Verde cresceu, em termos médios anuais, a uma taxa de 6%. Tal se deveu a uma forte política de investimentos públicos, com realce para as infra – estruturas de base como comunicações, transportes, electricidade, água, saneamento básico e desenvolvimento rural, favorecida pela matriz do sistema económico vigente caracterizada por uma intensa intervenção do Estado.

De 1989 a 1992, devido essencialmente a factores exógenos, particularmente a diminuição do financiamento externo da economia, assistiu – se a um abrandamento do crescimento da economia que se queda pela média de 2,7% nesse período.

Apesar desse crescimento, subsistiam as seguintes vulnerabilidades :

Na Estrutura da Produção Interna

O crescimento da economia não se reflectiu em mudanças significativas na estrutura da produção interna, mantendo um forte peso das actividades terciárias e uma actividade industrial frágil como se pode ver no quadro seguinte :

Quadro 3.2
Estrutura da produção interna no início do processo

	1980	1990	1980- 90	1992
Primário	13,6	15,1	12,6	12,7
Secundário	17,3	20,6	18,0	21
Terciário	68,1	58,9	69,4	59,9

FONTE : WORLD BANK, *World Tables 1994*
 (Corrigido com dados da INE – Contas Nacionais, série 1985 – 1995)

Na Balança de Pagamentos

A análise das contas externas a nível global realça a permanente situação negativa da Balança da Transações Correntes, principalmente a nível da Balança de Mercadorias.

Com efeito, verificamos que, não fosse a compensação feita pelas Transferências Correntes, das quais as remessas de emigrantes e ajuda externa, o deficit da Balança de Transações Correntes, para além de crónico, seria muito grande e sem possibilidade de equilíbrio pela Balança de Capital e Financeira.

Quadro 3.3
Balança de Pagamentos

Rubricas	Anos		
	1990	1991	1992
Balança de Transações Correntes	(288)	(67)	(348)
Bens, serviços e rendimentos	(6 367)	(7 011)	(9 686)
Mercadorias(exportações e importações)	(7 997)	(8 840)	(11 086)
Serviços e Rendimentos	1 630	1 829	1 400
Transferências Unilaterais	6 079	6 944	9 337
Privadas	3 846	4 126	4 752
Oficiais	2 234	2 817	4 585
Balança de Capitais	(264)	(54)	421
(Conta de Capital e de Operações Financeiras)			
Erros e Omissões	(619)	(476)	420
BALANÇA GLOBAL	(642)	(597)	493
FINANCIAMENTO	642	597	(493)
Activos de Reserva*	365	695	(853)
Financiamento excepcional(var. nos atrasados)	277	(98)	360

FONTE : Banco de Cabo Verde ; Valores em milhares de contos *Inclui flutuações cambiais

Podemos concluir que a vulnerabilidade da Balança de Pagamentos revela uma forte dependência de fluxos externos .

Nas Finanças Públicas

Existe um deficit crónico a nível do Orçamento do Estado pois a evolução das Receitas não tem acompanhado as Despesas.

O deficit orçamental, quando medido através do rácio Saldo Orçamental / PIB, apresenta a seguinte situação no início dos anos 90 :

Quadro 3.4
Orçamento Geral do Estado no início do processo

	Anos		
	1990	1991	1992
1.Receitas Totais	5 595	7 468	9 758
2.Despesas Totais	6 685	8 564	11 798
3.Saldo Global (1-2)	(1 089)	(1 096)	(2 040)
4.Financiamento	1 089	1 096	2 040
Externo	381	43	957
Interno	708	1 053	1 083
Rácio Saldo Global / PIB (%)	(4,5%)	(4,4%)	(8,4%)

FONTE : BCV

Por esses rácios, se verifica que prevalecia :

- A insustentabilidade das Finanças Públicas, com um deficit médio anual de 5,8%
- A necessidade do recurso ao financiamento interno / externo do deficit.

Na Segurança Alimentar

Dos 400 mil hectares que constituem o território nacional , somente 184 mil, correspondentes a 46,5%, são cultiváveis.

Mas se tivermos em conta a precipitação média anual em Cabo Verde, do terreno cultivável, só 40 mil hectares são aproveitados para a agricultura, dos quais 38 000 em sequeiro e só 2 000 em regadio.

Mesmo assim, devido à seca e à desertificação, essa área tem vindo a diminuir ano após ano.

Contribuem para o desequilíbrio na segurança alimentar :

- Com a agricultura de regadio dedicado à produção de raízes, tubérculos e legumes, a produção de cereais (milho e feijão) fica dependente da instável pluviometria no sequeiro, chegando, em média, a não atingir mais que um décimo das necessidades :

Quadro 3.5
Evolução do deficit alimentar em milho e feijão(toneladas)

	1990	1991	1992
Necessidades	70 000	72 000	74 000
Produção	14 922	10 475	13 562
Deficit	56 078	61 525	60 438

FONTE : Estudos do Ministério da Agricultura de Cabo Verde

- A pecuária também sofre dos mesmos males que a agricultura
- A pesca, apesar da ZEE de 660 000 Km², bastante artesanal, não contribui para um bom complemento de proteínas de origem animal
- A indústria alimentar é ainda bastante incipiente.

A Pobreza

Apesar do crescimento do PIB per capita, a bolsa de pobreza é grande :

33% da população é pobre, vivendo com menos de 500 USD /ano e, destes, 15% estão abaixo do limiar da pobreza com menos de 100 USD /ano.

Existe uma correlação positiva entre o ciclo da seca e o crescimento da pobreza pois verifica – se que as zonas tradicionalmente agrícolas são as mais afectadas pela pobreza, predominando assim nas zonas rurais mas sendo mais aguda nos centros urbanos.

O fenómeno do êxodo rural daí resultante leva a uma grande pressão sobre as infra – estruturas urbanas, com degradações visíveis a nível da habitação, saneamento básico, água e apoios sociais (saúde e educação).

Quadro 3.6
Síntese das vulnerabilidades (pontos fracos) e seus efeitos

VULNERABILIDADES	EFEITOS DIRECTOS	EFEITOS INDIRECTOS
Estrutura de arquipélago	Custo elevado das comunicações Dimensão desigual Possibilidades de tensões entre ilhas	Tendência para a concentração populacional nos centros urbanos Tendência para a desertificação das ilhas mais isoladas
Proximidade da costa africana	Transferência das funções de apoio ao transporte marítimo para portos da costa africana	Dificuldades em estabelecer relações de cooperação com os países próximos do continente africano
Clima saheliano	Recursos naturais muito reduzido Ciclos prolongados de seca	Impossibilidade objectiva de correcção dos efeitos climáticos
Recursos naturais reduzidos	Impossibilidade de desenvolver estratégias de auto - suficiência económica	Possibilidade de aplicação improdutivo dos recursos financeiros disponíveis em termos da relação custos - benefício
Dimensão insuficiente dos mercados domésticos	Limitações de estratégias de desenvolvimento endógeno Impossibilidade de sustentar em mercados domésticos investimentos que possam sustentar o desenvolvimento económico	Necessidade de desenvolver estratégias de cooperação que permitam integrar Cabo Verde em funções em espaços alargados
Pressão demográfica	Constrangimento absoluto de qualquer estratégia de desenvolvimento Importância crítica de acordos de emigração	Acentuação das pressões urbanas Acentuação das desigualdades entre ilhas Complexidade na afectação de recursos em infra - estruturas e em serviços sociais
Estrutura da economia	Serviços : 60% do PIB, 41% do emprego, 47% do valor acrescentado Sector Primário : 13% do PIB, 30% do emprego Indústria : 11,5% do valor acrescentado Construção : 6,5% do valor acrescentado	Condicionamento de todas as estratégias económicas
Insuficiência da produção alimentar	Auto - suficiência em 10% a 15%	Dependência de auxílio alimentar (70% da importação de produtos alimentares)
Insegurança das vocações económicas e das especializações	Os serviços de apoio ao transporte marítimo e aéreo são vulneráveis à evolução tecnológica Oportunidades na pesca e como base de frotas e de processamento industrial da pesca	Necessidade de atracção de iniciativas empresariais no sector industrial Utilização das novas tecnologias de comunicação para ligação de unidades de produção locais com empresas exteriores
Dependência das remessas de emigrantes	60% a 70% das famílias recebem dinheiro do exterior 50% das transferências são aplicados em bens duráveis 35% das transferências são aplicadas em despesas correntes	Dependência estreita da emigração Oportunidade para a criação de produtos financeiros específicos para a absorção dessas remessas Gestão cuidadosa das flutuações cambiais
Dependência de programas de assistência e de auxílio de agências internacionais	Condição essencial de subsistência	Condição de formulação das estratégias de desenvolvimento
Papel das empresas públicas	Crise de eficiência das empresas e serviços públicos	Estratégias de privatização e de modernização de serviços públicos

FONTE : Saer - Dezembro de 1995

- **Os pontos fortes**

Nos "Estudos Prospectivos Nacionais a Longo Prazo" (NLTPS) já referidos, na componente "As principais aspirações nacionais – Março de 1996", Adão Rocha, autor da componente e que entrevistou várias personalidades cabo – verdianas, dizia "Em geral, os entrevistados são bastante comedidos no apontar dos trunfos que Cabo Verde dispõe para alicerçar o seu desenvolvimento. Esta posição traduz a consciência da fraqueza dos recursos nacionais ..."

No outro estudo também já referido da SaeR, o Professor Emani Lopes (Dezembro de 1995) dizia "A lista das vulnerabilidades de Cabo Verde corresponde praticamente às suas características descritivas : em geral essas características são pontos fracos. Em contrapartida, os pontos fortes definem – se todos em torno dos seus recursos humanos, da sua extraordinária capacidade de adaptação a circunstâncias adversas, da sua resistência à adversidade."

Essas posições são objectivas e podem resumir – se nos seguintes pontos fortes :

Capital humano

Decorrente do binómio homem / cultura, o cabo – verdiano tem uma grande capacidade de adaptação e aprendizagem, é receptivo às novas tecnologias pois é portador de valores como trabalho, valorização, desafio.

Condições naturais

O clima ameno, a diversidade paisagística, o sol e as praias podem potenciar, quando ligado a outros factores como o ambiente social e cultural, certas actividades - chave como o turismo.

Posição geo – estratégica

Situado na encruzilhada de três continentes e constituindo uma porta aberta para África, Cabo Verde pode – se erigir num grande espaço, "placa giratória" de prestação de serviços internacionais e de produção para a exportação.

Factores intangíveis

A estabilidade política, a paz e tranquilidade social, a democracia, a liberdade e a tolerância religiosa são factores que podem trazer vantagens comparativas para Cabo Verde.

As condicionantes externas : o mundo, oportunidades e ameaças

As mudanças operadas no meio ambiente internacional no final do passado século XX transformaram o mundo, segundo o sociólogo canadiano M. McLuhan, numa *aldeia global*.

Também Vítor Santos, no seu livro "Globalização, Políticas Públicas e Competitividade (2001, pag.13), afirma que o actual processo de globalização "tem contribuído para tornar os mercados mais transparentes, reflectindo – se, portanto, numa redução da incerteza e dos custos de transação e numa menor eficácia das barreiras à entrada". E conclui que "a conjugação destes factores permite minimizar alguns problemas inerentes às economias periféricas no contexto de um mundo cada vez mais "pequeno" e integrado. Efectivamente, trata – se de uma tendência favorável aos pequenos países, periféricos e em vias de desenvolvimento que, desta forma, têm mais possibilidades de concretizarem, com êxito, o seu processo de convergência real" .

Através de vários autores, podemos concluir que o conceito de aldeia global tem como base a aproximação devido à i) diminuição dos custos e aumento da rapidez de transportes, ii) melhoria das comunicações, iii) desarmamento alfandegário e técnico com a liberalização económica e formação de blocos económicos, iv) liberdade de movimentos com a desregulamentação e v) homogeneização de gostos e clientela pela globalização.

Assim, as quatro tendências do ambiente mundial do lado do mercado que, a seguir se enumeram, encerram grandes oportunidades para Cabo Verde :

A concorrência transnacional , baptizado assim por Peter Drucker, leva à fragmentação do processo produtivo por várias áreas geográficas.

Com a morte da distância devido à melhoria de comunicações e ao aumento da rapidez dos transportes, as empresas, após o que Porter chamou de análise de valor, dispersam a produção das várias partes por várias áreas do Globo em função das condições encontradas nos países ou regiões :

- Economias de escala
- Matérias – primas
- Qualidade do operariado local
- Vantagens climatéricas
- Vantagens de leis laborais, fiscais e de exportação para países terceiros
- Custo de factores

Cabo Verde, como país pequeno, pode utilizar a concorrência transnacional para ultrapassar a desvantagem das deseconomias de escala e de matérias - primas, nas áreas da prestação de serviços e da produção para exportar .

A liberalização do comércio mundial leva a que o mundo se torne num lugar mais livre para comercializar pois existem cada vez menos barreiras i) alfandegárias ii) físicas (controlos veterinários, agrícolas, quotas e formalidades estatísticas) iii) técnicas (procedimentos de certificação) e iv) fiscais e legais (leis laborais, leis económicas, directivas) .

Para tal, um primeiro impulso é dado pela Organização Mundial do Comércio e, em segundo, pela formação de blocos económicos (NAFTA, CE, MERCOSUL, APEC, ...).

No caso de Cabo Verde, o facto de pertencer à CEDEAO (Comunidade Económica dos Estados da África Ocidental) é uma oportunidade, pois aumenta, com isso, a sua valência como mercado, o que, isoladamente, não possui .

A terceira tendência do ambiente mundial, a *desregulamentação*, pode facilitar o desenvolvimento industrial pois representa a possibilidade de instalação de várias indústrias, vindo de várias áreas geográficas e de mobilidades dentro da mesma indústria.

Finalmente, a *globalização*, vista por Theodore Levitt como a existência de um mesmo segmento em diferentes áreas geográficas devido à homogeneização (aumento de semelhança, de similitude) entre as pessoas de várias partes do Globo, *pode potenciar áreas como o turismo .*

A nível africano, no "Forum on the Future Competitiveness of Africa", realizado em Dakar, Senegal, de 3 a 4 de Março de 1999, o Secretário Geral Adjunto da OAU / African Economic Community, o embaixador Vijai S. Makhan, chamou a atenção para a integração regional como estratégia para o aumento da competitividade das economias africanas :

"Estou convencido que especificidades africanas como pequenos mercados nacionais, grande balcanização do continente, extensas fronteiras comuns, grande incidência de países encravados, poucos rios interiores navegáveis e infra - estruturas sub - desenvolvidas, se combinam para fazer da integração regional um inevitável cruzamento do nosso destino.

Mais, a minha expectativa é a de que, à medida que os empresários africanos e os investidores externos responderem aos mercados, cada vez, mais concorrenciais de produtos e factores nas sub - regiões do nosso continente e vão construindo as suas ofertas na base da

produtividade, escala e competência de produção e marketing, tornar – se – ão, cada vez, mais capazes de explorar oportunidades globais num processo gradual, passo a passo, de integração na economia mundial. Daqui se conclui que a integração regional deve ser não só uma parte essencial da nossa estratégia de industrialização e transformação económica, mas também, de aumento da nossa competitividade no contexto da globalização".

A integração regional africana surge como uma oportunidade estratégica para Cabo Verde .

As ameaças externas poderão vir :

- Da marginalização da África ou do não reconhecimento atempado das potencialidades estratégicas de Cabo Verde por parte da comunidade internacional, impedindo o país de desempenhar um papel regional.
- Da diminuição dos fluxos externos (ajuda pública ao desenvolvimento ou remessas dos emigrantes) com reflexos na capacidade de Cabo Verde realizar investimentos internos necessários à implementação da sua especialização estratégica e de subsistência mínima.
- De uma crise internacional com base na recessão económica e insegurança (terrorismo e conflitos armados).
- Dos conflitos sub – regionais com reflexos na estabilidade interna .

3.4 A especialização estratégica

A identificação de uma linha de orientação tem de responder, em termos de factores estratégicos, aos pontos fracos – no caso, o triângulo de vulnerabilidades, potenciar os pontos fortes – com realce para os recursos humanos e ter em conta as condicionantes externas, nomeadamente, a necessidade de uma sensibilização internacional para um esforço de modernização e desenvolvimento de África e do reconhecimento das capacidades de Cabo Verde junto das agências internacionais e de África para, nesse esforço, desempenhar um papel de grande protagonista.

Analisando os factores estratégicos daí resultantes, concluiremos que só estarão em causa duas perspectivas de Modelo Estratégico :

Uma perspectiva interna de um Modelo de Subsistência

Torna – se na perspectiva mais natural no período pós – independência, em que a tendência maior é para o reforço da autonomia.

Contudo, estando, na actualidade, esta perspectiva em contra – ciclo com o evoluir da economia mundial que vai no sentido da liberdade do comércio e das interdependências e observando as condições desfavoráveis em que opera a economia cabo – verdiana, conclui – se que, mesmo recorrendo a elevadas taxas aduaneiras, é muito limitado o conjunto de actividades de subsistência que possa ser escolhido como base de um modelo interno. *É um modelo, há muito, esgotado.*

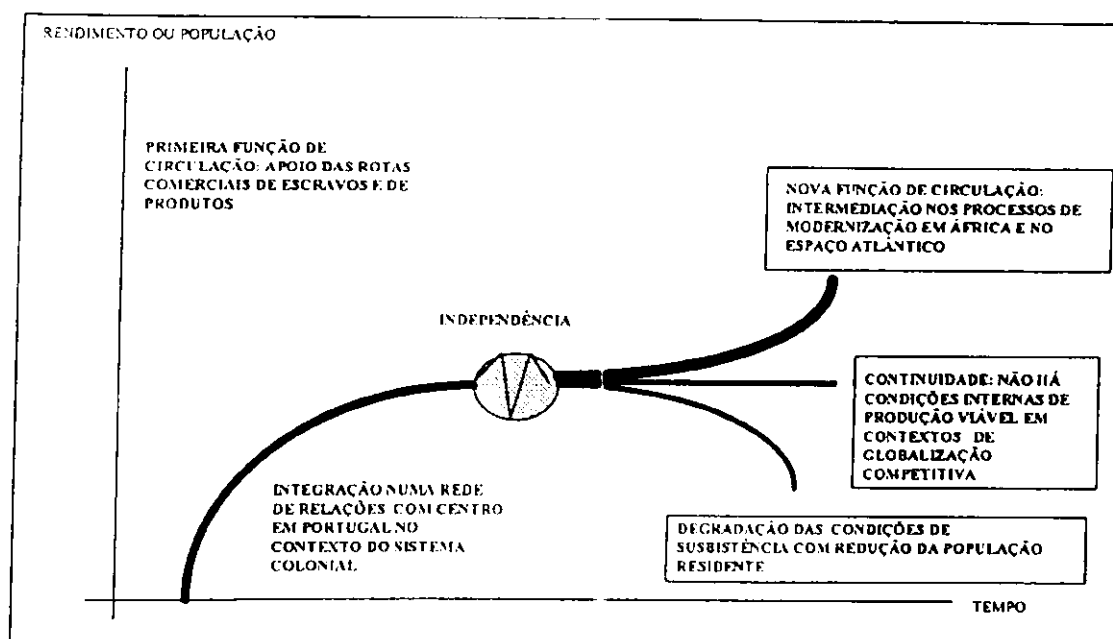
Uma perspectiva de um Modelo baseado na Função Circulação

Neste caso, as potencialidades de Cabo Verde não são observadas a partir do interior, do seu mercado interno, mas sim da economia globalizada, visando inserir a economia de Cabo Verde numa rede onde possa voltar a exercer uma função de circulação.

A questão passa a ser a da identificação de uma rede de relações económicas onde Cabo Verde possa ancorar e valorizar a sua localização e gerar rendimentos.

O gráfico seguinte sintetiza esta perspectiva. As curvas representam níveis de rendimento ou população durante o período que vai do século XV ao século XXI, *identificando três saídas estratégicas* :

Figura 3.1 – As três possibilidades de evolução de Cabo Verde independente



FONTE : SaeR

Dentro destas três saídas, a SaeR procurou escolher aquela que encerra maiores potencialidades de desenvolvimento e modernização :

As duas que se baseiam na procura de autonomia interna encontram, rapidamente, os limites que estão associados às vulnerabilidades do país, pelo que devem ser eliminadas.

Resta a terceira alternativa que vai no sentido de uma estratégia de integração de Cabo Verde em redes de funções internacionais onde seriam lançados dois alicerces exigidos pelo triângulo das vulnerabilidades : fluxo de apoio externo e rigorosa disciplina na utilização interna dos recursos disponíveis.

Convém frisar que esta opção estratégica para Cabo Verde vai esbarrar – se com duas dificuldades para a sua execução, a saber, i) a compreensão do que representou a função de circulação e ii) o que significou ter conquistado a independência na fase em que a ligação do desenvolvimento capitalista com o Estado nacional é posta em causa pela abertura dos mercados e pela competitividade em função de vantagens comparativas.

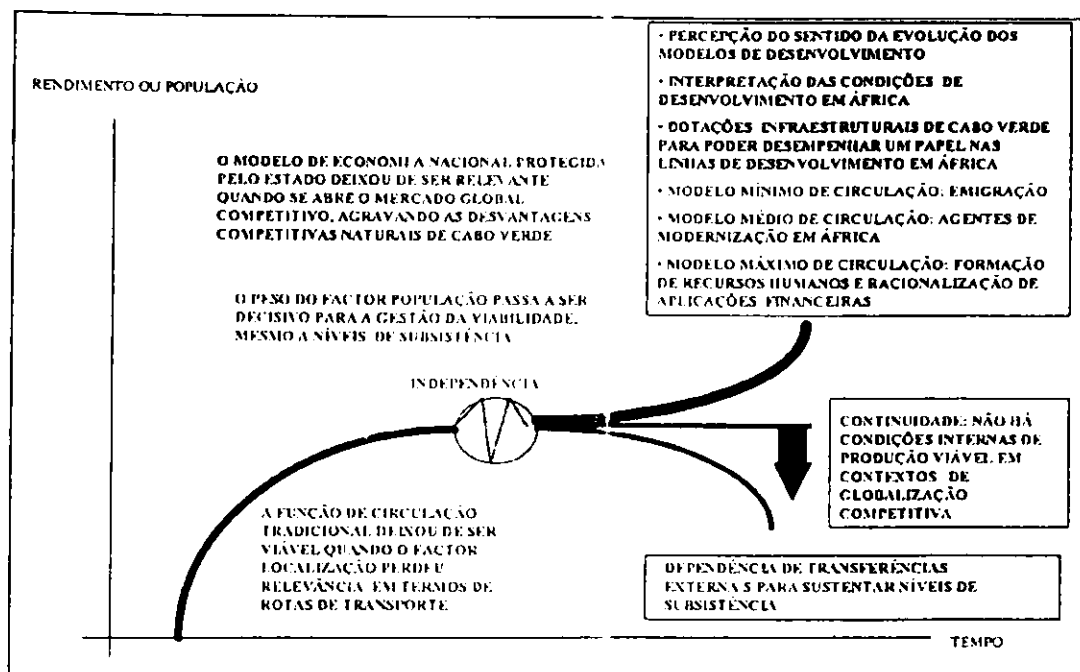
Mas deve – se ter em conta que certas evoluções, incluindo o desenvolvimento tecnológico (que influenciou, por exemplo, a autonomia dos transportes marítimos e aéreos), puseram em causa a anterior função de Cabo Verde no mercado mundial e que, no cenário internacional, há um novo paradigma estratégico do desenvolvimento.

Se assim for, só resta a conclusão de que é inviável o cenário de continuidade (Cabo Verde voltado para o seu umbigo) e que uma linha estratégica orientada para o futuro implica um esforço deliberado de promoção de Cabo Verde no quadro internacional, não só como parte integrante do esforço de modernização de África, mas também, como suporte de uma estratégia de desenvolvimento africano que possa gerar dividendos em relação aos investimentos feitos no apoio a Cabo Verde.

A opção retida vai, ainda, no sentido global de Cabo Verde retomar uma função de circulação que permita a valorização do seu potencial de localização e de ligações internacionais.

Neste caso, a Sociedade de Avaliação de Empresas e Risco (SAER , 1995) apresenta o que poderia ser o conteúdo de uma estratégia de modernização a partir das condições que, na altura, subsistiam :

Figura 3.2 – Proposta de um programa estratégico para Cabo Verde



FONTE : SaeR

3.5 O enquadramento das privatizações dentro dessa especialização estratégica

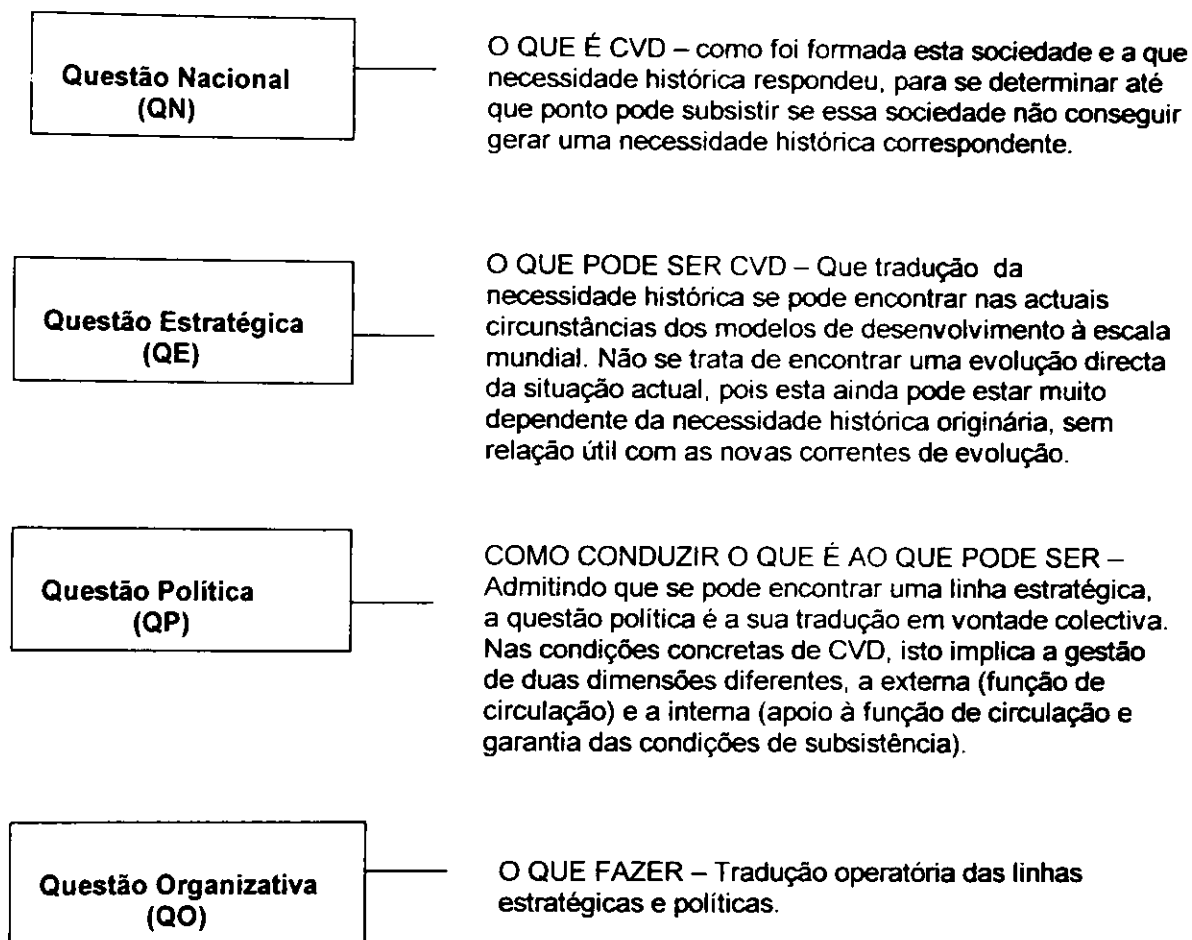
A análise dos instrumentos estratégicos como as Grandes Opções do Plano e os Planos vigentes levam à conclusão de que a estratégia de desenvolvimento para Cabo Verde nos dez últimos anos (1991 – 2001), em coerência com as conclusões anteriores, teve por base, na sua concepção, os seguintes elementos essenciais :

- Criar as bases que potenciem as oportunidades externas, reduzindo, significativamente, os efeitos das duas condicionantes fundamentais :
 1. O conflito dimensão do mercado interno – dimensão óptima da produção
 2. A associação da pequena dimensão com a distância
- Retomar uma função de circulação de modo a valorizar Cabo Verde na sua localização e nas suas ligações internacionais, dentro do novo paradigma estratégico de desenvolvimento prevalecente a nível mundial.

Porém, antes de se ir mais além, aprofundemos o que pode ser uma proposta de programa estratégico para podermos entender o papel das privatizações nesse programa :

A formulação de um programa estratégico utiliza um conjunto de quatro *variáveis* i) uma base nacional ii) um quadro de possibilidades iii) uma escolha política e iv) uma estrutura organizativa, que, para Cabo Verde, se pode sintetizar do seguinte modo :

Quadro 3.7 - FORMULAÇÃO DE UM PROGRAMA ESTRATÉGICO PARA CVD



Fonte : SaeR

Para Cabo Verde, o conjunto das variáveis do programa estratégico tem a seguinte forma geral:

Quadro 3.8
Variáveis do programa estratégico para Cabo Verde

	QN	QE	QP	QO
QN	<p>Território povoado para serviço de apoio a uma função de circulação.</p> <p>Estrutura insular com uma cultura singular composta por culturas que perderam a sua identidade originária</p>			
QE		<p>Perdida a vantagem da localização, valorizar os recursos humanos como agentes de modernização para África</p>		
QP			<p>Orientar as propostas políticas para o objectivo da viabilidade.</p> <p>Concepção de uma função no espaço global</p>	
QO				<p>Organização dos serviços internos e das funções ocupacionais para residentes.</p> <p>Organização dos serviços para as funções estratégicas globais</p>

Fonte : SaeR

Contudo, torna – se necessário o desenvolvimento das inter – relações entre as quatro principais dimensões do programa estratégico para determinar as articulações em que há um reforço de cada uma delas (relações complementares) e aquelas que podem pôr em causa a viabilidade da estratégia (relações críticas).

No caso, as condições a satisfazer por um programa estratégico em Cabo Verde são as seguintes, verificando – se que as privatizações vão responder a importantes condições nele identificadas :

Quadro 3.9 – Condições a satisfazer por um programa estratégico em Cabo Verde

	QN	QE	QP	QO
QN	<p>Território povoado para serviço de apoio a uma função de circulação.</p> <p>Estrutura insular com uma cultura singular composta por culturas que perderam a sua identidade originária</p>	<p>Articular a estratégia de viabilidade interna com a função de circulação.</p> <p>Identificar as funções de circulação relevantes para os modelos de desenvolvimento actuais</p>	<p>Não é sustentável um projecto nacional de autonomia isolada.</p> <p>Garantir os equilíbrios internos integrando – os na atitude cultural</p> <p>Exportar funções de serviços para importar a subsistência</p>	<p>Organizar as estruturas internas para realizar duas linhas estratégicas</p> <p>Equilíbrios de subsistência</p> <p>Orientar serviços ao exterior, na região e no mundo</p>
QE	<p>Valorizar a capacidade de adaptação de uma mistura singular de cultura africana e europeia</p> <p>Valorizar as redes de emigrantes</p>	<p>Perdida a vantagem da localização, valorizar os recursos humanos como agentes de modernização para África</p>	<p>Identificar as áreas e redes de cooperação em que Cabo Verde possa exercer um papel de intermediação</p> <p>Política externa de neutralidade</p>	<p>Relações regionais africanas e relações com agências internacionais e países amigos.</p> <p>Intra – estruturas de apoio para o exercício de funções de modernização em África</p>
QP	<p>Identificação das vocações históricas de Cabo Verde.</p> <p>Valorizar uma cultura africana de sociedade aberta</p> <p>Rejeição de modelos de isolamento</p>	<p>Especialização estratégica onde não há condições de produção locais : valorização dos recursos humanos para actividades de cooperação modernizadora</p>	<p>Orientar as propostas políticas para o objectivo da viabilidade.</p> <p>Concepção de uma função no espaço global</p>	<p>Articular serviços de agências internacionais com os serviços locais para utilização de Cabo Verde como plataforma de serviços de cooperação modernizadora</p>
QO	<p>Valorização da singularidade cultural</p> <p>Apoio e valorização da rede de emigrantes</p> <p>Promoção de Cabo Verde, sublinhando o elo atlântico Europa – África – Américas</p>	<p>Oferecer uma alternativa às agências internacionais : Uma nova função de circulação através da cooperação modernizadora em lugar de permanentes subsídios de subsistência</p>	<p>Formação de quadros com vocação para funções internacionais</p> <p>Apoio aos canais de emigração</p>	<p>Organização dos serviços internos e das funções ocupacionais para residentes.</p> <p>Organização dos serviços para as funções estratégicas globais</p>

FONTE : SaeR

3.6 Conclusões

- *Por si só, as privatizações não constituem uma panaceia susceptível de resolver todos os problemas económicos, sociais e culturais de Cabo Verde.*
- *As privatizações são um importante instrumento da política económica, mas deve – se articular com outros instrumentos e com outras condições políticas de modo a se obter um resultado global do desenvolvimento delineado.*

As palavras do Ministro das Finanças e Planeamento de Cabo Verde na já citada apresentação do “projecto de lei que define o quadro geral da privatização de empresas e participações públicas” na sessão do dia 4 de Junho de 1992 são, nessa linha, coerentes :

“A privatização não pode ser encarada de forma isolada.

Integra – se num conjunto mais amplo de políticas e medidas viradas para a criação de um ambiente mais propício ao desenvolvimento da iniciativa privada, nomeadamente a progressiva liberalização do comércio externo, a adopção de incentivos fiscais, a reforma do sistema financeiro e reformas institucionais com o objectivo de desmantelar barreiras à criação e actividades das empresas privadas.

Estamos a falar de reformas estruturais de grande alcance indispensáveis ao relançamento da economia de Cabo Verde. É neste contexto que o debate sobre privatizações se deve situar”

É dentro dessa concepção global da estratégia que se vai enquadrar as privatizações, como instrumento programático isto é, como operacionalização das linhas estratégicas e políticas através de agentes e de instituições mobilizadas para o novo paradigma de desenvolvimento económico – social :

- *As privatizações são uma oportunidade para a integração da economia de Cabo Verde numa rede de suporte do exercício da função circulação, em termos de capital, Know How, tecnologia e mercados*

Em termos de modelo deverão, assim, assumir uma natureza estratégica para os sectores de actividade que forem cruciais para debelar as condicionantes fundamentais e potenciar a função circulação, privilegiando as parcerias estratégicas e os “joint ventures”.

Quando se tem em conta o cruzamento dos pontos fracos e fortes de Cabo Verde com as oportunidades e ameaças externas, conclui– se que, em Cabo Verde, o modelo de

privatizações através de parcerias estratégicas deve – se aplicar às empresas que pertencem aos seguintes sectores de actividade, por encerrarem, no seu objecto, factores estratégicos :

- *Água e Electricidade*
 - *Banca e Seguros*
 - *Combustíveis*
 - *Serviços portuários e aeroportuários*
 - *Telecomunicações*
 - *Transporte marítimo e aéreo*
 - *Turismo*
- *O Estado continua com um papel fundamental na promoção dessa concepção estratégica :*
 - *Através da manutenção de uma percentagem na estrutura accionista ou posse de uma golden share que garanta privilégios em termos de direito de voto e de decisão na vida de empresas privatizadas que, no enquadramento anterior, se julgar cruciais. Estes privilégios devem ter i) um âmbito reduzido ao mínimo necessário para a defesa dos interesses estratégicos nacionais e ii) um horizonte temporal previsível de existência, evitando o intervencionismo do Estado.*
 - *Como elemento regulador, estabelecendo agências de regulação fortes que controlem factores de custo, qualidade do produto e programas contratualizados e a promoção de novas instituições como a bolsa de valores.*
 - *Como responsável pela criação de instrumentos que possibilitem o acesso do privado nacional ao processo. O instrumento financeiro torna – se crucial pelo fraco poder de poupança nacional*
 - *Como responsável pelo equilíbrio social, vistas as vulnerabilidades e os impactos das privatizações tendentes a agrava – las. Os programas de reconversão e (re) qualificação profissional tomam – se, nesse quadro, cruciais, bem como a possibilidade de compra de activos pelos trabalhadores.*

CAP IV – Avaliação da estratégia adoptada para as privatizações e do seu impacto económico

4.1 Introdução

Feito o enquadramento estratégico das privatizações, identificado o modelo prioritário para certos sectores e estabelecido o principal papel reservado ao Estado, passemos à avaliação do que, na realidade, sucedeu quanto aos objectivos e modelos adoptados e ao programa e processo implementados.

Antes de se entrar nesta questão, apresentam – se os seguintes pressupostos de base utilizados :

O impacto da inflação

Vai – se admitir que o impacto da inflação é homogéneo sobre o conjunto de bens e dos recursos de uma economia, isto é, que todos os recursos usados pela empresa e todos os produtos e serviços vendidos pela empresa sofrem o mesmo impacto em termos de inflação.

Assim, quando os rácios relacionarem indicadores em que os impactos da inflação se anulam, serão usados preços correntes.

Quando não for esse o caso, serão utilizados valores reais, calculados a partir de um deflactor em que o índice 100 é coincidente com o ano de 1992, data de referência para o início do processo de privatizações em Cabo Verde.

Escolha da Amostra de Empresas

O Quadro 4.1, define a amostra das empresas a considerar no estudo.

Embora não tenha sido aleatória, a amostra obedeceu, no entanto aos seguintes princípios :

- Foram consideradas as empresas públicas e de capitais públicos ou mistas onde o Estado detinha mais de 50% do capital.
- A amostra é representativa de 90,2% das empresas nestas condições, quando considerado o seu valor de mercado, isto é, as receitas arrecadadas pelo Estado com a sua venda parcial ou total.
- As empresas consideradas excluem as que foram liquidadas.

Quadro 4.1 - Empresas Privatizadas entre 1993 e 1999 e a Amostra

Sector	Empresa	Controlo Accionista (actual)	Ano da Privatização	Receita da Privatização (contos)	Amostra
Agricultura e Pescas	JUST. LOPES PESCAVE INTERBASE	Público	DP 1995 L 1993	13 866 95 000	
Agro- indústria	FAP ENAVI		L 1993 DP 1995	19 200 72 300	Sim Sim
Água Electricidade	ELECTRA		P 1999	5 001 150	Sim
Banca	BCA CECV PROMOTORA		P 1999 P 1999 P 1999	2 170 286 630 000 161 538	Sim Sim Sim
Comércio de Veículos Automóveis	SONACOR		L 1997		
Construção	MACSOBIL		P 1995	12 000	
Distribuição alimentar	EMPA	Público			
Distribuição de combustíveis	ENACOL		P 1997	2 100 000	Sim
Edição, informação e artes gráficas	RTC INFORPRESS IMPRESA NACIONAL	Público Público Público			
Hotelaria e restauração	HOTELMAR BELORIZONTE		P 1996 P 1996	197 500 133 000	Sim Sim
Metalomecânica e metalurgia de base	METALCAVE ONAVE CABMAR	Público	P 1995 P 1996	10 000	
Minerais metálicos e não metálicos					
Produtos farmacêuticos	EMPROFAC	Público		11 390	
Seguros	GARANTIA		P 1999	834 155	Sim
Serviços	ASA CTT ENAPOR	Público Público Público			
Telecomunicações	CVT		P 1995	2 298 455	Sim
Transportes e distribuição	ARCA VERDE CGTM TRANSCOR TACV	Público Público	L 1998	200 800	
Turismo e agência de viagens	CABETUR ANV		P	4 000 0	Sim
Vestuário	MORABEZA		P	40 000	
TOTAL	34	12		14 004 640	12 627 584
Representatividade da Amostra de Empresas Privatizadas					90,2%

L = Liquidação P = Privatização DP = Desmembramento e Privatização

O Período do Estudo

Para a definição do período do estudo, teve – se em conta que, para a coerência das conclusões, devia existir um período mínimo de funcionamento das empresas enquanto empresas privatizadas.

Tendo esse período sido definido como de dois anos, se tomarmos em conta que o último ano da análise será o ano fiscal de 2001, concluiremos que o estudo abarcará as empresas privatizadas de 1993 (data do início do processo de privatizações) a 1999.

A data limite 1999 torna – se também coerente pelo facto de, apesar de ter sido adoptado, numa II fase, um programa acelerado de privatizações 1998 – 2000, por circunstâncias que, de momento, não serão afloradas, ser esse, até então, o último ano das grandes privatizações em Cabo Verde.

4.2 Cumprimento dos objectivos propostos

Os objectivos foram fixados no artigo 2º da Lei – Quadro das Privatizações de Cabo Verde :

- a) O aumento da eficiência, produtividade e competitividade da economia e das empresas;
- b) A redução do peso do Estado na economia e o desenvolvimento do sector privado ;
- c) O fomento empresarial e o reforço da capacidade empresarial nacional ;
- d) A participação dos cidadãos nacionais, designadamente dos trabalhadores, dos emigrantes e de pequenos accionistas na titularidade do capital das empresas.

De acordo com o Ministro das Finanças e Planeamento na já citada apresentação do projecto de lei, a última alínea exprime a pretensão de disseminação da propriedade das empresas pelo maior número possível de cidadãos, através da venda de acções a pequenos accionistas.

Como se pode verificar, alínea a alínea, estes objectivos estão de acordo com o enquadramento das privatizações dentro da especialização estratégica de Cabo Verde que requer, i) num ambiente de concorrência global, uma economia e empresas com eficiência, produtividade e competitividade , ii) uma economia de mercado onde o sector público se dedica, essencialmente, à gestão dos grandes equilíbrios macro – económicos, à infra - estruturação do país, às políticas sociais, à educação e formação e à saúde e que só intervém directamente na economia quando a actividade for considerada estratégica e não possa ser desenvolvida, com vantagem, pelo sector privado e iii) uma classe empresarial nacional forte como motor do desenvolvimento económico.

Convém anotar que a empresa consultora Coopers & Lybrand (Estudo de Privatização da CTT, Documentação A1 “Estratégia de Privatização, pag.3) identificou os seguintes emperramentos que, à partida, condicionavam estes objectivos :

Mercado de capitais e participação accionista – a não existência nem de uma tradição de compra de acções por parte dos cabo – verdianos, nem de um mercado de capitais que possibilitasse aos mesmos vender ou comprar acções de empresas privatizadas, iria inibir um futuro desenvolvimento de um mercado de acções.

Rendimento e poupança – o Banco Mundial reconhecia, em 1990, que, como para o caso de Cabo Verde, rendimentos per capita na faixa de 800 a 1 100 USD e níveis baixos ou negativos

de poupança pessoal seriam impeditivos para a população comprar acções em processos de privatização.

Sector privado local – constituído por poucas e pequenas empresas, teriam muita dificuldade em participar, de modo visível, em capitais de grandes empresas.

As privatizações e o aumento da eficiência, produtividade e competitividade da economia cabo-verdiana

• **Evolução dos principais indicadores macroeconómicos**

No quadro que se segue pode – se verificar qual foi a evolução dos indicadores macroeconómicos nos últimos dez anos, isto é, no período em análise.

Contudo, convém frisar, mais uma vez, que essa evolução dependerá mais de outras reformas, nomeadamente, financeira, da administração pública e de outras políticas económicas e sociais(entre elas a liberalização do comércio, os incentivos fiscais e financeiros, a qualificação) do que, propriamente e totalmente, das privatizações.

Quadro 4.2

Evolução dos indicadores macro – económicos no período 1992 / 2001

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001**
PIB (p. correntes)	24.381	29.078	33.497	37.705	41.476	47.158	52.958	60.388	64.680	68.630
PNB (p. correntes)	25.112	28.758	33.162	37.366	40.812	46.404	52.428	59.543	63.322	66.983
Taxa de Inflação (%)	6,7	5,81	3,44	8,37	5,96	8,56	4,39	4,35	-2,41	3,67
Força de Trabalho (unidades empregadas)	95.439	99.032	102.792	106.718	110.750	112.988	121.656	130.375	137.445	140.924
Crédito Interno	12.825	15.502	18.997	20.897	23.043	27.719	29.404	32.885	41.184	43.895
Crédito à Economia	8.868	10.081	8.137	10.919	11.596	14.587	16.325	18.902	19.483	22.366
Dívida Externa (milhões de USD)	163	171,4	174,3	175	202	216	254	295	301	331
Dívida Interna	3.996	5.457	11.656	14.025	16.812	17.843	18.540	18.750	26.764	27.685
VAB (nacional)	22.812	27.264	31.175	35.256	37.745	43.072	48.091	54.865	58.344	61.978
Crédito E. Públicas	1.372	2.571	552	617	433	370	440	512	156	215
Produtividade Nacional (contos)	239	275	303	330	340	381	395	420	424	439

*valores em milhares de contos CV, salvo indicação em contrário **dados provisórios

Fonte : Banco de Cabo Verde, FMI, Cálculos do autor (o número de trabalhadores empregados – força de trabalho no activo – foi calculado a partir da estimativa da população activa e da taxa de desemprego em cada ano)

Por estes dados verificamos que o crescimento económico no período 1993 – 2001 se traduziu por um crescimento do PIB a uma taxa média anual de 6,88 %. Quando comparado com os 4,55 % do período 1983 – 92, vemos que houve um acréscimo na média anual do crescimento

económico de 2,33%, embora se note uma tendência para um abaixamento do crescimento económico a partir de 2001.

Quadro 4.3 - Estrutura da produção interna

	1980	1990	1980- 90	1992	1998	1999	2000	2001
Primário(%)	13,6	15,1	12,6	12,7	11,58	15,88	11,74	
Secundário(%)	17,3	20,6	18,0	21	18,93	18,62	19,36	
Terciário(%)	68,1	58,9	69,4	59,9	69,49	65,50	68,90	

FONTE : WORLD BANK, World Tables 1994 e BCV, Banco de Cabo Verde
(Corrigido com dados da INE – Contas Nacionais, série 1985 – 1995)

Por este quadro e por outros dados disponíveis, se conclui que a estrutura do PIB não sofreu grandes alterações, mantendo i) o sector dos serviços um peso considerável e, além disso, ainda orientado para o mercado interno, ii) uma indústria transformadora frágil e desintegrada e iii) um sector primário com os reflexos da fraqueza dos recursos naturais.

Convém frisar que, no entanto, houve avanços notáveis em áreas como a indústria voltada para a exportação com realce para os serviços, confecções e calçado, no turismo, embora com um peso ainda pouco expressivo no PIB e na agricultura a nível da horticultura e fruticultura.

Quadro 4.4 - Balança de Pagamentos (milhares de contos)

Rubricas	Anos					
	1990	1991	1992	1999	2000*	2001*
1. Balança de Transacções Correntes	(288)	(67)	(348)	(7680)	(7144)	(7178)
<i>Bens, serviços e rendimentos</i>	<i>(6 367)</i>	<i>(7011)</i>	<i>(9 686)</i>	<i>(24046)</i>	<i>(23310)</i>	<i>(23559)</i>
Mercadorias (exportações e importações)	(7 997)	(8 840)	(11 086)	(22097)	(22438)	(23958)
<i>Serviços e Rendimentos</i>	1 630	1 829	1 400	(1949)	(873)	398
<i>Transferências Correntes</i>	6 079	6 944	9 337	16366	16167	16381
Privadas	3 846	4 126	4 752		13553	13780
Oficiais	2 234	2 817	4 585		2614	2601
2. Balança de Capitais (Conta de Capital e de Operações Financeiras)	264	(54)	421	12143	3712	6696
3. Erros e Omissões	(619)	(476)	420	(634)	432	(2534)
BALANÇA GLOBAL(1+2+3)	(642)	(597)	493	3829	(3001)	(3017)
FINANCIAMENTO	642	597	(493)	(3829)	3001	3017
Activos de Reserva**	365	695	(853)	(4402)	1070	2859
Financiamento excepcional	277	(98)	360	573	1931	158

*estimado **dos quais, variação das reservas cambiais(aumento: -)

FONTE : Banco de Cabo Verde

Pelo quadro, verificamos que continua a vulnerabilidade da Balança de Pagamentos(saldo balança corrente, balança de capital / PIB de -9,04% em 2000 e de -6,04% em 2001) ainda expressa na forte dependência de fluxos externos .

O Quadro 4.5 a seguir representa a evolução da situação do Orçamento do Estado

Quadro 4.5 - Evolução do Orçamento do Estado

	Anos					
	1990	1991	1992	1999	2000*	2001*
1.Receitas Totais	5 596	7 468	9 758	18148	16959	17733
Receitas Correntes	3 800	3 850	4 850	13214	12874	14817
Donativos	1 796	3 075	4 694	4416	3632	2916
Transferências	-	543	214	0	0	0
2.Despesas Totais	6 685	8 564	11 798	22680	22986	21326
Despesas correntes	3 925	4 286	4 646	12619	15869	15234
Juros Dív. Interna	110	81	104	639	494	803
Juros Dív. Externa	218	207	198	305	918	564
Despesas de investimento	2 760	4 278	7 152	8561	7090	6092
3.Saldo Global (1-2)	(1 089)	(1 096)	(2 040)	(4532)	(6027)	(3593)
4.Financiamento	1 089	1 096	2 040	4532	6027	3593
Externo	381	43	957	795	1504	2224
Interno	708	1053	1 083	3737	4523	1369
Rácio						
Saldo Global / PIB (%)	(4,5%)	(4,4%)	(8,4%)	(7,4%)	(9,4%)	(5,2%)

*estimado, montantes em milhares de contos

FONTE : Banco de Cabo Verde (BCV - 1990,91,92) e Unidade de Acompanhamento Macroeconómico (1999, 2000 e 2001)

Por esses rácios, se verifica que continua a prevalecer (piorando) :

- A insustentabilidade das Finanças Públicas, com um deficit médio nos últimos três anos de 7,33% negativos, contra um mesmo valor de 5,77% negativos no início das privatizações.
- A necessidade do recurso ao financiamento interno / externo do deficit, prejudicando o crédito à economia e contribuindo para o endividamento público .

A dívida interna

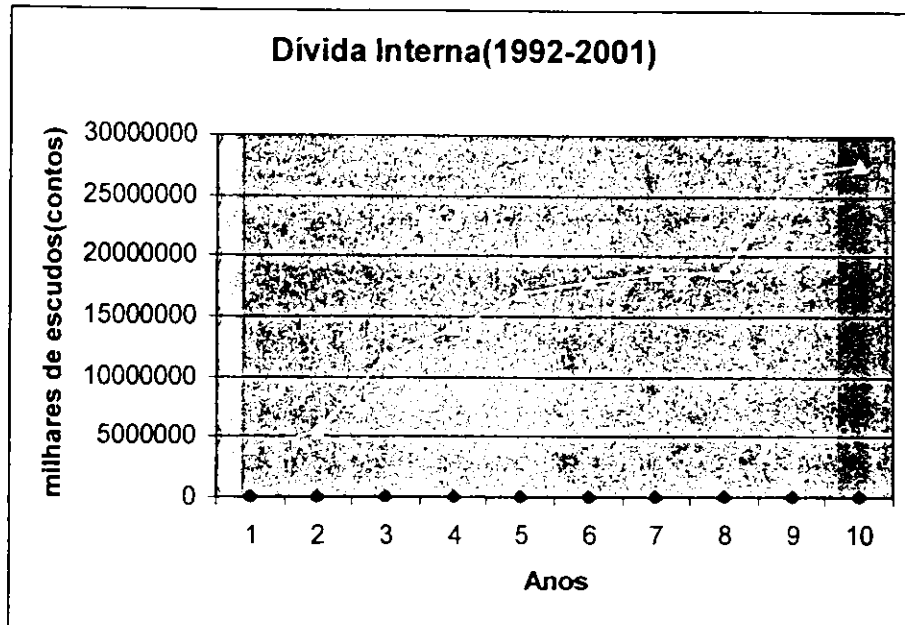
As Grandes Opções do Plano aprovadas em 2002 afirma que "já em 2000, a redução da ajuda externa e das receitas de privatização levou ao aumento da acumulação dos atrasados da dívida e ao recurso ao sistema bancário como forma de financiamento do défice público. O recurso ao crédito interno (8% do PIB) aumentou grandemente o stock da dívida interna, incluindo os TCMF, contrariando o esforço de redução da dívida interna empreendido, com apoio dos parceiros internacionais a partir de 1998"

Quadro 4.6 - Evolução da dívida interna

1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
3.996	5.457	11.656	14.025	16.812	17.843	18.540	18.740	26.764	27.685

*em milhares de contos
Fonte : BCV

Figura 4.1 - Evolução da Dívida Interna



Pela análise do gráfico de evolução da dívida interna, verificamos dois momentos de grandes aumentos no seu valor(primeiro, 1994 e 1995 ; segundo, ano 2000) e que resultam, numa boa parte, de medidas de reestruturação (saneamento das dívidas) das empresas de capitais públicos, visando ou a sua privatização ou a transparência de processos (caso da contabilização da dívida da CABMAR /CABNAVE junto de Portugal) :

O primeiro pacote resulta da assunção pelo Estado, mediante proposta da unidade das privatizações, da dívida de um conjunto de empresas a privatizar, com grande relevo para a empresa de combustível ENACOL(despacho nº 13/96 de 2 de Abril de 1996 do Ministro da Coordenação Económica), em falência técnica.

O segundo em 2000 , por uma política orçamental expansionista (ver relatório do Banco de Cabo Verde referente a 2001, Gráfico 18 - Evolução do Crédito Interno Líquido, página 54).

O Trust Fund

No documento do Fundo Monetário Internacional (FMI) de 11 de Maio de 2001 "Cap Vert – Rapport des services du FMI pour les consultations de 2001 au titre de l' article IV" pode – se ler que (pag.23) : i) Nos finais de 1997, após anos de deficit orçamental financiado pela banca,

a dívida interna se situava nos 17,7 milhões de contos, ou seja, 180 milhões de USD, representando 40% do PIB, ii) o acordo para o período 1998-99 que aprovou o programa de saneamento das finanças públicas, tinha um elemento chave respeitante à eliminação do sobreendividamento, através de uma operação de redução da dívida interna em que *doadores internacionais contribuíam com 100 milhões de USD em regime de dons e de empréstimos e o Estado de Cabo Verde comprometia todas as futuras receitas em divisas das privatizações (com excepção somente para os custos de redução de pessoal) até um montante de 80 milhões de USD para a constituição de um trust fund no exterior, iii) a dívida de 17,7 milhões de contos seria substituída por títulos (TCMF) emitidos e geridos pelo trust fund e, à medida que a situação orçamental e monetária de Cabo Verde o permitisse, as autoridades cabo – verdianas resgatavam esses títulos num período de 20 anos.*

Contudo, esta operação falhou, levando a um adiamento na constituição do fundo, por, no dizer do FMI, atrasos na execução do programa de privatizações e insuficientes desembolsos da ajuda externa.

Em fevereiro de 2001, as contribuições nacionais (37,2 milhões) não chegavam a metade dos 80 milhões de USD e as dos doadores (63,9 milhões) só atingiam dois terços dos 100 Milhões de USD como se pode ver pelo seguinte quadro :

Quadro 4.7
Constituição do Trust Fund

	31/12/98	31/12/99	31/12/00	28/2/01	objectivo
Total dos dons e recursos internos	29,1	66,7	99,7	101,1	180,0
Contribuição dos doadores	29,1	51,7	62,5	63,9	100
Juros reinvestidos	0	1,1	1,1	1,2	
Recursos das privatizações	0	15,0	37,2	37,2	80
BCA/Promotora/Garantia	0	0	22,2	22,2	
CECV	0	3,9	3,9	3,9	
ELECTRA	0	11,1	11,1	11,1	
Dívida Interna convertida em TCMF	0,0	63,2	89,3	88,9	180,0
(em milhões de contos)		6,8	10,6	10,6	
Detidos pelo banco central		0	35,1	35,0	
Detidos pelo resto da economia		63,2	54,2	54,0	
Dívida Interna em TCMF equivalentes*	0,0	51,4	32,4	32,2	0,0

**por acordo do FMI, as autoridades cabo – verdianas foram autorizadas a reescalonar a dívida pública no Banco Central em idênticas condições com as TCMF, sem contudo colocar recursos complementares no trust fund. **montantes em milhões de USD, salvo indicação em contrário.*

Fonte : FMI

Pela situação da dívida interna em Dezembro de 2001, verifica – se que, não só não foi resolvida, mas ainda se agravou no ano 2000 que aumentou a dívida interna em mais 8 milhões de contos, chegando em 2001, a um montante global de 27,9 milhões de contos (aumento de 55% desde 1997, data do início do processo que era suposto resolver o problema do serviço da dívida interna).

Mais do que isso, o Estado de Cabo Verde teve que, rapidamente, contrair dois empréstimos de 15 milhões de USD, um em 1998 e outro em 1999, para fazer face ao serviço da dívida interna nesses anos, o que viria a complicar ainda mais as finanças públicas cabo – verdianas aquando do reembolso que foi, afinal, de curto prazo.

- **Evolução comparativa com outros países**

Vamos verificar como evoluiu a posição de Cabo Verde, nesses últimos dez anos, em comparação com outros países, começando com os da mesma categoria de Estados insulares e, depois, passando para os da mesma região de inserção, os países africanos, com destaque para os do ambiente saheliano.

Dois indicadores expressivos como o PIB per capita que nos dará a evolução da riqueza individual (com a ressalva já feita de que não é totalmente seguro pois dependerá da estrutura do PIB e de outras políticas ligadas à distribuição em cada país) e o índice de desenvolvimento humano, um valor agregado utilizado pelas Nações Unidas para classificar os países em termos de desenvolvimento.

Em relação a 1991, os valores em causa são os obtidos a partir do estudo da SaeR já, vastas vezes, citado.

Em relação a 2000 utilizou – se os dados constantes do documento do PNUD "Relatório de Desenvolvimento Humano, 2002".

- **Comparação com outros pequenos Estados insulares**

Como já se afirmou, estes Estados confrontam – se com tipos de problemática estratégica idênticos, mas são realidades políticas, económicas, culturais e sociais diferentes .

Muitos optaram por funções económicas muito especializadas (paraísos fiscais, bandeiras de conveniência, refúgio e reciclagem de capitais, teleporto, jogo e turismo), dependendo o seu nível de rendimentos da função externa geradora pois o sistema interno é, geralmente, frágil.

Evolução do PIB per capita na categoria :

Quadro 4.8

Posição nas relações população / PIB per capita em ppc* em 1991

PIB	<1000		3000	4000	5000	6000	7000	8000	9000	>10000
Popul.										
1000							Maurícias	Trinidad e Tobago		
900										
800										
700				Fidji					Chipre	
600	Comores									
500			S. Kitts e Nevis							Barhein
300										
200		Maldiva							Barbados	Bahamas
100	S. Tomé e Príncipe	Vanuatu Samoa	S. Vicent e Grenadines S. Lucie							
100	Kiribati Tuvalu	Tonga	Dominique, Grenade, Seychelles	Antígua				Nauru		

FONTE : SaeR

Quadro 4.9

Posição nas relações população / PIB per capita em ppc* em 2000

PIB	<1000	2000	3000	4000	5000	6000	7000	8000	9000	>10000
Popul.										
1000									Trinidad e Tobago	Maurícias
900										
800				Fidji						Chipre
700		Comores								
600										Barhein
500										S. Kitts e Nevis
300				Maldiva						Barbados Bahamas
200			Vanuatu		Samoa					
100		S. Tomé e Príncipe				S. Vicent e Grenadines S. Lucie				
100								Grenade		Seychelles Antígua

FONTE : Relatório de Desenvolvimento Humano, PNUD ,2002

Em relação ao indicador de desenvolvimento humano, notamos a seguinte mutação:

Quadro 4.10

Posição nas relações população/indicador de desenvolvimento humano em 1991

ID	<0.1	0.2	0.3	0.4	0.5	0.6	0.7	0.8	0.9	1
Popul.										
1000							Maurícias	Trinidad e Tobago		
900										
800										
700							Fidji	Chipre		
600			Comores							
500							S. Kitts e Nevis, Barhein			
400										
300								Malta		
200						Maldiva		Barbados, Bahamas		
100					Vanuatu, S. Tomé e Príncipe	Samoa	S. Vicent e Grenadines, S. Lucie			
100						Seychelles	Dominique, Grenade, Antigua	Nauru		

FONTE : SaeR

Quadro 4.11

Posição nas relações população/indicador de desenvolvimento humano em 2000

ID	<0.1	0.2	0.3	0.4	0.5	0.6	0.7	0.8	0.9	1
Popul.										
1000								Maurícias Trinidad e Tobago		
900										
800								Fidji	Chipre	
700					Comores					
600								Barhein		
500								S. Kitts e Nevis,		
400								Malta		
300							Maldiva	Barbados,	Bahamas	
200					Vanuatu,		Samoa			
100						S. Tomé e Príncipe	S. Vicent e Grenadines	S. Lucie		
100							Grenade	Seychelles Antigua		

FONTE : Relatório de Desenvolvimento Humano, PNUD ,2002

➤ Comparação com outras regiões africanas(incluindo a África Saheliana)

Quadro 4.12 - Posição nas relações população / PIB per capita em ppc* em 1991

PIB	500	700	900	1100	1300	1500	1700	1900	>2000	>3000
Popul.										
40	Zaire					Nigéria				África do Sul
40										
35										
30										
25										
20			Moçambique, Ghana							
15			Angola			Costa do Marfim			Camarões	
10	Guiné Mali Niger	Burkina Fasso				Benin, Senegal				
5	Tchad	Gâmbia Togo	Guiné-Bissau, Libéria	Serra Leoa		Leshoto			Namíbia	Gabão, Botswana
1		Guiné-Equatorial							Swazilândia	

FONTE : SaeR

Quadro 4.13 - Posição nas relações população / PIB per capita em ppc* em 2000

PIB	500	700	900	1100	1300	1500	1700	1900	>2000	>3000
Popul.										
40		Zaire	Nigéria							África do Sul
40										
35										
30										
25										
20			Moçambique			Costa do Marfim		Ghana		
15		Mali Niger	Burkina Fasso				Camarões		Angola	
10			Benin			Senegal		Guiné		
5	Serra Leoa	Guiné-Bissau	Tchad		Togo		Gâmbia		Leshoto	Namíbia Gabão Botswana
1										Guiné-Equatorial Swazilândia

FONTE : Relatório de Desenvolvimento Humano, PNUD ,2002

A nível da evolução do indicador do desenvolvimento humano, observa – se o seguinte no seio dos países africanos:

Quadro 4.14- Posição nas relações população / indicador de desenvolvimento humano em 1991

ID	0.1	0.2	0.3	0.4		0.6	0.7	0.8	0.9	1
Popul.										
40			Zaire Nigéria			África do Sul				
40										
35										
30										
25										
20		Moçambique	Ghana							
15		Angola	Costa do Marfim	Camarões						
10	Guiné	Burkina Fasso, Mali Niger Benin	Senegal							
5	Tchad	Gâmbia, Guiné-Bissau, Serra Leoa	Libéria, Togo	Namíbia Leshoto	Gabão,	Botswana				
		Guiné-Equatorial				Swazilândia				

FONTE . SaeR

Quadro 4.15 - Posição nas relações população / indicador de desenvolvimento humano em 2000

ID	0.1	0.2	0.3	0.4	0.5	0.6		0.8	0.9	1
Popul.										
40				Zaire	Nigéria		África do Sul			
40										
35										
30										
25										
20			Moçambique	Costa do Marfim	Ghana					
15			Burkina Fasso, Niger	Angola Mali	Camarões					
10			Guiné	Benin						
5			Guiné-Bissau	Tchad Gâmbia	Togo, Leshoto	Namíbia Gabão, Botswana	Guiné-Equatorial			
						Swazilândia				

FONTE : Relatório de Desenvolvimento Humano, PNUD ,2002

Pela análise destes quadros, se conclui que Cabo Verde passou de um índice de indicador de desenvolvimento humano (IDH) de 0,678 em 1990 para 0,715 em 2000, correspondentes a uma posição mundial, respectivamente, de 120ª e 100ª, tendo ultrapassado vários países, seja da sua categoria de Estado pequeno e insular, seja da região em que se insere, a região africana.

Aliás, os progressos de Cabo Verde na última década foram, publicamente, reconhecidos pelo G8 – Grupo dos países mais avançados, ao analisar a nova iniciativa para África (NEPAD).

- **Impacto directo das empresas privatizadas na economia do país**

Quando se tem em conta a amostra representativa das empresas privatizadas, obtém – se a seguinte evolução dos indicadores com reflexos directos na economia :

Quadro 4.16

Evolução Global de alguns indicadores da amostra(em milhares de contos CV)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Proveitos	7802,7	4327,8	6783,8	7743,7	8596,3	12696,8	11548,8	13296,3	16055,3	17953,2
VAB (Valor Acrescentado Bruto)	2047,9	2240,5	3155,5	3622,2	4001,4	4730,1	5552,8	6358,9	7495,1	7835,8
RAI (Resultado antes Impostos)	148,4	247,3	127,1	846,8	884,6	905,3	1359,2	1406,9	1820,8	1605,6
Despesas Com Pessoal	762,9	862,9	1223,6	1254,6	1358,4	1537,6	1723,9	2038,0	2407,0	2604,3
Número de Empregados (unidades)	1631	1480	1866	1626	1714	1842	1864	2294	2469	2392
Produtividade* (VAB/Nº de Trabalhadores)	1256	1514	1691	2228	2335	2568	2979	2772	3036	3276

*em contos CV

A relação entre estes valores e os constantes do quadro 4.2 - Evolução dos indicadores macro-económicos no período 1992 / 2001, leva – nos aos seguintes resultados :

Quadro 4.17 - Impacto das empresas privatizadas na economia

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Proveitos/PNB (%)	31	15	20	20	21	27	22	22	25	27

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
RAI/PNB (%)	0,59	0,86	0,38	2,27	2,16	1,95	2,59	2,37	2,87	2,39

A avaliação destes resultados mostra que a contribuição das empresas privatizadas na eficiência da economia tem sido positiva, em termos de i) proveitos, pois a expansão das suas actividades tem – se revelado como um elemento importante do crescimento do produto nacional bruto, mantendo uma tendência sustentável de contribuição à volta dos 25% e de ii) resultados antes de impostos, pois demonstra eficiência na transformação interna do produto que vai buscar à economia, ao mesmo tempo que contribui para o Orçamento do Estado através da tributação dos rendimentos das pessoas colectivas.

Quadro 4.18
Outros impactos das empresas privatizadas na economia

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
VAB/VABnacional (%)	8,97	8,21	10,12	10,27	10,60	10,98	11,54	11,59	12,84	12,64

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Produtividade/Produtividade nacional	5,3	5,5	5,6	6,7	6,9	6,7	7,5	6,6	7,2	7,4

A contribuição das empresas privatizadas na criação da riqueza nacional tem sido crescente pois, ter partido dos 8,9% em 1992 e estar, no presente, nos 12,6%, significa que reforçou a sua indução no que se verificou ser o crescimento do valor acrescentado nacional .

Tal facto é confirmado pelo crescimento da média da produtividade das empresas privatizadas, passando de 5,3 vezes a média da produtividade nacional em 1992 para 7,4 vezes em 2001, melhorando o seu contributo à competitividade dos sectores em que se inserem e na do País . Esse facto deixa antever que houve uma melhoria na gestão dessas empresas em termos de inovação, com realce na absorção de novas tecnologias (várias vezes referida nos Relatórios e Contas das empresas, mas, infelizmente, não quantificada) e de qualificação dos trabalhadores, factores inerentes à produtividade.

- **Comparticipação das empresas privatizadas no volume de emprego nacional**

Privatizações liga – se, normalmente, a desemprego, pelo menos, perante certos agentes sociais, nomeadamente, os sindicatos. Vejamos o que se passou em Cabo Verde :

Quadro 4.19
Evolução da relação emprego nas empresas privatizadas/emprego a nível nacional

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Trabalhadores/Força de trabalho nacional(%)	1,71	1,49	1,82	1,52	1,54	1,63	1,53	1,75	1,79	1,69

- **Redução do peso do Estado na economia e o desenvolvimento do sector privado**

Os indicadores são quantificados de acordo com a percentagem que o Estado vai detendo na estrutura accionista das empresas à medida que avança o processo das privatizações.

Nesta base, os indicadores do Sector Empresarial do Estado (SEE) tiveram a seguinte evolução :

Quadro 4.20

Evolução dos indicadores do SEE (em milhares de contos)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Proveitos	13391	13868	16780	18007	18755	21999	20793	21461	16105	
VAB	5400	5577	6205	6529	7553	7696	8659	8180	6568	
RAI	117,6	40,7	194,0	692,5	645,0	538,1	1613,4	135,1	-241,1	
Trabalhadores	5221	4799	5120	5012	4803	4950	5156	4940	3920	

Quando se cruza esses indicadores com os indicadores macroeconómicos constantes do Quadro 4.2 (página 55), obtemos os seguintes resultados :

A nível da contribuição do SEE na economia

Quadro 4.21

Indicadores da contribuição do SEE na economia

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	
Proveitos/PNB	0,53	0,48	0,50	0,48	0,46	0,47	0,39	0,36	0,25	
VAB/PIB	0,22	0,19	0,18	0,17	0,18	0,16	0,16	0,13	0,10	
RAI/PNB	0,0046	0,0014	0,0058	0,0185	0,0158	0,0115	0,0307	0,0022	-0,0038	

Por estes resultados se conclui que o peso do Sector Empresarial do Estado (SEE) é cada vez menor na formação do produto nacional (Proveitos / PNB), que passou de 53% em 1992 para 25% em 2000.

Na criação da riqueza do País (VAB / PIB), a participação do SEE foi, em 1992, de 22% enquanto que no ano 2000 ficou nos 10 %.

Na contribuição para a eficiência da economia cabo – verdiana, espelhada no rácio RAI / PNB, verificamos que era de 0,46% no início do processo e de -0,4% no final do período em causa.

Essa evolução demonstra, inequivocamente, que o grande esforço, nestas áreas, já estará na iniciativa privada que, em contrapartida, vai ganhando maior peso na economia de Cabo Verde.

No emprego

Quadro 4.22
Contribuição do SEE no emprego nacional

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Trabalhadores/FT*	0,054	0,048	0,049	0,046	0,043	0,043	0,042	0,037	0,028	

*FT = Força de Trabalho Nacional, isto é, o número de empregados a nível nacional

Também se verifica, nitidamente, um abaixamento da contribuição do SEE no emprego nacional (5,4 % em 1992 e 2,8% em 2000), lugar que cabe, cada vez mais, ao sector privado.

Na captação do crédito interno

Quadro 4.23
Participação do SEE na distribuição do Crédito Interno

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
CEP/CIT*	0,107	0,166	0,029	0,030	0,019	0,013	0,015	0,015	0,004	
CEP/CE**	0,155	0,255	0,068	0,056	0,037	0,025	0,027	0,027	0,008	

* CEP = Crédito às Empresas Públicas CIT = Crédito Interno Total

**CE = Crédito à Economia

Por esta evolução se verifica que, no mesmo sentido que os indicadores anteriores, a participação das empresas públicas no crédito interno total e no crédito à economia tem vindo, drasticamente, a reduzir – se, em benefício do sector público administrativo e sector privado.

Quadro 4.24
Participação do Sector Privado na distribuição do Crédito Interno Total

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
CSP*/CIT	0,584	0,484	0,399	0,493	0,484	0,513	0,540	0,559	0,469	

*CSP = Crédito ao Sector Privado

A participação do sector privado no crédito interno total manteve – se à volta dos 50%, o que prova que o seu concorrente no acesso ao crédito interno já não é o sector das empresas públicas mas sim o sector público administrativo, facto provado pelo grande aumento da dívida interna, principalmente no ano 2000 .

Todos os resultados anteriores provam uma grande diminuição do peso do Estado na economia cabo – verdiana e, por contrapartida, um desenvolvimento do sector privado.

Com efeito, tornou – se evidente que *i)* a expansão do produto bruto nacional é, cada vez mais, obra das actividades do sector privado, já que, enquanto a participação do sector público baixa, o PNB aumenta *ii)* a criação da riqueza nacional é, progressivamente, da responsabilidade dos privados já que o rácio VAB / PIB das empresas com participação pública tem vindo a reduzir – se *iii)* a eficiência da economia, vista como a capacidade das empresas transformarem o produto que vão nela buscar , acrescentando - lhe valor, também começa pelos privados e *iv)* o emprego nacional tem já uma grande participação do sector privado, embora o peso da Administração Pública mantenha o Estado ainda como o grande empregador de Cabo Verde.

Mercado de Capitais e participação dos cidadãos nacionais (empresários nacionais, trabalhadores, emigrantes)

As fraquezas nacionais, nomeadamente, as identificadas pela Coopers & Librand a nível do mercado de capitais e da fraca poupança nacional, impunha ao Estado algumas iniciativas e algumas medidas de política no processo das privatizações como :

a) Criação e incentivo de um mercado de capitais b) criação de uma linha de crédito forte dirigida aos nacionais e políticas de incentivo no aparecimento de núcleos nacionais e c) políticas para uma participação efectiva dos trabalhadores, emigrantes e pequenos accionistas tanto na aquisição de acções, como de activos em venda.

Houve, contudo, *falhas importantes* nesse aspecto :

- **A nível da criação de uma bolsa de valores**

A Bolsa de Valores de Cabo Verde, criado em 1996 e posta sob a dinamização de uma Comissão Instaladora, até hoje, nunca funcionou, não havendo sequer, nem empresas listadas na Bolsa, nem correctores formalmente inscritos como membros da Bolsa. Este facto, levou à contratação da DEVELOPMENT PARTNERSHIP UK LIMITED – 3 Collins Street, Oxford, OX4, UK, para um estudo que identificasse *i)* os motivos da não entrada em funcionamento da Bolsa, passados mais de cinco anos sobre a sua criação, *ii)* a causa dos elevados montantes financeiros que o seu funcionamento requeria e *iii)* as vias e os meios para o efectivo arranque da Bolsa com um perfil que reduzisse ao mínimo a necessidade de subsídios do Estado.

Focando só as questões que a esta tese diz respeito, o relatório final desse estudo, de Setembro de 2001, apresenta as seguintes observações("Main Observations" pag. 3) :

- O quadro legal estava pronto e a assistência técnica foi da Bolsa de Valores de Lisboa no período 1998 – 99 e da SIDA, cooperação sueca.
- O perfil inicial da bolsa, concebida como “share trading facility” (depois evoluiu para o conceito “stock exchange”), deveu – se à preocupação com o sucesso das privatizações. Contudo, em vez de haver uma sinergia bolsa / privatizações, duas situações com as privatizações prejudicaram essa estratégia : *i)* Atrasos no processo de privatizações puseram em causa o plano inicial *ii)* Em várias privatizações, não se teve em conta os interesses da Bolsa, seja nos contratos com os parceiros estratégicos, seja nos direitos de preferência, que integram disposições que impedem uma livre inscrição destas empresas em bolsas.
- A primeira privatização feita através de uma oferta pública foi em Março de 1997 pela Cabo Verde Telecom. Seguiu – se a Caixa Económica e o Banco Comercial do Atlântico, privatizados em hasta pública no ano 2000, com a promessa escrita de que a inscrição destas empresas na bolsa cabo – verdiana, viria a facilitar um mercado secundário dessas acções, facto que não viria a acontecer. Em relação à Cabo Verde Telecom, constataram – se indefinições quanto ao controle do acesso de investidores estrangeiros às acções (a Lei limita essa participação em 40%, montante já detido pelo parceiro estratégico Portugal Telecom) e confusões no processo de posse efectiva das acções e no pagamento de dividendos. Tudo isso contribui para uma desconfiança quanto ao futuro do mercado secundário de acções.
- Sem entrar em mais pormenores, agravou este quadro, *i)* a configuração da Bolsa, em termos de escala e custos, não compatível com a dimensão da economia cabo – verdiana *ii)* a evolução do conceito de “simpler trading facility” para “full stock exchange model” , *iii)* o fraco cumprimento do papel do BCV como regulador do processo e *iv)* a actual performance económico – financeira de certas empresas previstas para integrar a bolsa.
- **A nível do apoio ao Empresariado Nacional**

Apesar do Governo ter determinado sempre que na venda de activos do Estado no quadro das privatizações uma razoável percentagem das acções ou outros fossem reservados a privados nacionais, Sérgio Centeio, coordenador da unidade responsável pelas privatizações de 1993 a

1999, na sua comunicação ao II Encontro de Economistas de Cabo Verde, em Junho de 2001, sob o tema "As Privatizações em Cabo Verde – objectivos, resultados e perspectivas", ao enumerar alguns aspectos menos bons do processo das privatizações, afirmou a páginas 16 "Não foi criada uma Linha de Crédito para privados nacionais com vista à sua participação no processo, conforme prometido pelo Governo".

Esse era um aspecto crucial para responder a um ponto fraco do processo, como vimos, devidamente identificado pela consultoria internacional e que constitui algo que definhou o objectivo das privatizações no tocante ao fortalecimento do empresariado nacional.

O caso pontual da Cabo Verde Telecom, apresentado como um sucesso de participação do empresariado nacional nas privatizações, não é, senão, a confirmação da falta que essa linha de crédito fez ao investidor nacional: só foi possível por uma engenharia financeira com base num crédito de um banco exterior.

- **A nível de outros aspectos do fomento empresarial**

No mesmo documento e na sequência atrás citada, Sérgio Centeio, também diz " Os proveitos das privatizações deveriam servir para Fomento Empresarial. Todavia, as receitas foram consideradas fungíveis e utilizadas para outros fins".

Com efeito, a classe empresarial nacional viu – se, na maior parte das vezes, em desvantagem em relação ao investidor externo que, a par de possuir capital e Know How próprios, tem, entre outros, um conjunto de incentivos fiscais e balcão único de atendimento (PROMEX).

Em sectores como o turismo, a indústria e os transportes, os agentes económicos nacionais deparam – se com falta de capitais, com equipamentos de produção obsoletos e com grande burocracia para participar das oportunidades de negócio e para introduzir as inovações necessárias à expansão da actividade e ao aumento da competitividade das suas unidades económicas.

- **A nível da participação dos trabalhadores**

Sobre a *participação dos trabalhadores* no processo, ela foi, globalmente, positiva, identificando – se as seguintes acções :

Na aquisição de activos

Os trabalhadores adquiriram, entre outros os seguintes activos : i) Coopechaves e Prolect resultantes da ex – FAP ii) Recoref e Funcave provenientes da ONAVE, iii) Simplicidade a partir

de activos da Morabeza, iv) Cooperativa Agrícola, Carmac e Propec resultantes da empresa agrícola Justino Lopes, v) Agências de Viagens resultantes da segmentação da ANV, vi) Sociave da anterior ENAVI e vii) Postos de vendas da EMPROFAC, empresa de comercialização de medicamentos.

Na participação no capital das empresas privatizadas

No processo das privatizações foram sempre reservadas percentagens de capital a serem vendidas, com desconto, aos trabalhadores e emigrantes.

O resultado foi o aparecimento de mais de 2000 accionistas trabalhadores e de vários accionistas emigrantes. Convém aqui frisar que a falta de um mercado de capitais tem prejudicado esses pequenos accionistas na necessidade, várias vezes sentida, de comercialização dessas acções .

No financiamento aos trabalhadores

Neste aspecto, a vontade política proporcionou aos trabalhadores várias formas de financiamento das suas aquisições, nomeadamente i) financiamentos bancários com ou sem bonificação de juros (Sociave, postos de venda da Emprofac) ii) descontos mensais durante um certo prazo, nos salários dos trabalhadores, a serem depositados numa conta do Tesouro (Cabo Verde Telecom) iii) financiamento directo pelo Estado em que os trabalhadores, após um período de carência, pagam em prestações e prazos negociados ao Estado (Prolact e Coopechaves) iv) por encontro de contas e troca de indemnizações por activos de empresas em venda directa aos trabalhadores (Recoref e Funcave) e ainda v) por boa vontade da gestão da empresa em causa em que a mesma paga o montante total devido pelos trabalhadores pela compra de suas acções ao Estado e depois estes reembolsam, sem juros, à empresa através de desconto nos seus salários.

Convém frisar que, apesar de tudo, o sindicalista / deputado Julião Varela afirmou, no Parlamento Cabo – verdiano, na sessão em que se fez o debate sobre as privatizações em Cabo Verde (Março de 2002), ao enunciar o que, na sua opinião, teriam sido os males das privatizações acusou o Governo anterior à legislatura em curso (1996-2001) de “ não atendimento de propostas dos trabalhadores de certa empresas, referindo – se aos casos concretos da ENAVI /Praia, unidade de negócio que, em conjunto com a Sociave, formavam a

empresa privatizada ENAVI, Sarl e Sonacor, empresa da comercialização e manutenção de veículos automóveis.

4.3 O modelo adoptado

As modalidades mais utilizadas no processo de privatizações em Cabo Verde no período em causa foram :

i) *A alienação de acções* detidas, directa ou indirectamente, pelo Estado. Neste caso, o conjunto legal – físico – patrimonial - organizacional que constitui a empresa, com todos os seus direitos, obrigações, riscos e potencialidades é representado por acções, o objecto da venda.

Foi adoptado o concurso público e, em poucos casos , a venda directa (caso da ENACOL), sendo certo que a subscrição pública, pela ausência de um mercado organizado de capitais, não se deu pelo leilão público (pregões na bolsa de valores) mas, tão somente, por operações de balcão pré – determinados.

A modalidade venda de acções foi a utilizada para a privatização das empresas estratégicas.

ii) *Liquidação de empresas*, aplicada a várias empresas em falência técnica (FAP, MAC, ONAVE, PESCAVE, ULTRA, METALCAVE, MORABEZA, SONACOR, ARCA VERDE)

iii) *Cisão*, visando viabilizar a privatização posterior das unidades resultantes e possibilitar a escolha dos melhores e mais adequados métodos.

Foram segmentados : Justino Lopes, ANV, ENAVI, CTT e EMPROFAC.

iv) *Contratos de Gestão*, em que se procura racionalizar as relações do Estado e as empresas, estabelecendo – se condições semelhantes às do funcionamento do sector privado, com objectivos empresariais claramente definidos, de modo a serem avaliados em termos de controlo de gestão.

Foram feitos dois contratos de performance com os CTT – Correios de Cabo Verde e com a ASA – Empresa Nacional de Aeroportos e Segurança Aérea.

v) *Leasing* – houve um único contrato de leasing em que a Lusonave, empresa de produção e reparação de barcos de pequeno e médio portes resultante da ONAVE, foi cedida a um privado.

Passamos a verificar o que se passou com as empresas pertencentes aos sectores de actividade já identificados como estratégicos no quadro desta tese sobre as privatizações num pequeno país insular e arquipelágico, adiantando, desde já que :

- i) Serão tratados : o modelo de privatizações adoptado, o perfil da parceria contratada e as perspectivas da empresa em causa.
- ii) No próximo capítulo sobre a performance económico – financeira das empresas privatizadas, a análise, uma a uma, dessas empresas será mais aprofundada .
- iii) Os outros sectores estratégicos que sofreram atrasos na privatização, como sejam os serviços portuários e os transportes aéreos, serão analisados no quadro do ritmo / programa das privatizações .

Quadro 4.25
Situação das empresas de sectores estratégicos

Sector de actividade estratégico	Empresa	Parceiro Estratégico	Golden Share	Participação final detida pelo Estado
Água e Electricidade	ELECTRA	51% EDP e IPE de Portugal	Sim	35,31%
Banca e Seguros	BCA GARANTIA PROMOTORA	52% - Caixa Geral de Depósitos	Sim	10%
	CECV	Montepio Geral - 40%		0%
Combustíveis	ENACOL	Sonangol – 32,5% Petrogal – 32,5%	Sim	29,5%
Serviços portuários e Aeroportuários	ASA			100%
	ENAPOR			100%
Telecomunicações	CVT	PTelecom	Sim	3,4%
Transporte marítimo e Aéreo	ARCA VERDE TACV			Liquidado 100%
Turismo	HOTELMAR BELORIZONTE	100% - Oásis Atlântico		0%

No sector da água e electricidade, opera a empresa ELECTRA que foi privatizada no ano 2000, após um processo de reestruturação em que absorveu as redes eléctricas até então operadas pelos municípios (antes só estava nos concelhos da Praia, S Vicente, Sal e Boavista) e expandiu o seu objecto para a área do saneamento(recolha e tratamento de águas residuais para reutilização).

Os municípios entraram na sua estrutura accionista e o passivo financeiro foi saneado.

Ganhou o concurso o consórcio EDP / IPE- Águas de Portugal, a EDP com 30,6% e AdP com 20,4%, perfazendo um total de 51%, portanto com um controlo accionista maioritário do consórcio.

A EDP, Electricidade de Portugal é uma empresa internacionalizada com grandes investimentos no Brasil (com exposições constantes ao risco, nomeadamente cambial) e com uma estratégia de aquisição de activos em Espanha que ainda não se concretizou por questões políticas (está em causa a grande empresa espanhola de energia a Hiberdrola).

A sua gestão mereceu, recentemente, críticas públicas da ERSE, a reguladora do sector em Portugal e a capitalização bolsista da EDP demonstra constantes flutuações , estando as suas acções com uma tendência de declínio de cotação no EURONEXT – Lisboa (no ranking da Business Week, a EDP perdeu, em 2001, 53 lugares, ocupando a 682ª posição).

Os dois primeiros anos de gestão privada da empresa cabo – verdiana ELECTRA têm sido bastante ruidosos, incluindo tomadas de posição públicas e contraditórias dos administradores da empresa sobre a sua real situação.

Tudo porque, no momento da escrita desta tese, a qualidade e quantidade da sua produção, principalmente na cidade da Praia - capital do país, seja em termos de electricidade, seja em termos de água, têm vindo a deteriorar – se, com cortes de energia e de abastecimento de água cada vez mais frequentes e prolongados .

Piora a situação o facto da empresa fazer sucessivos anúncios de reposição da normalidade em prazos dados como certos e tal não se concretizar, desacreditando a mesma e levando a sua imagem junto dos clientes para níveis confrangedores.

Essa situação é tão objectiva que já houve manifestações de rua dos clientes e o Governo chegou a ameaçar com a denúncia do contrato de compra e venda resultante da privatização.

A empresa, como se pode ver no próximo capítulo está em pré – falência técnica tendo a Price WaterhouseCoopers, auditores independentes da empresa, dito no seu relatório em relação ao ano fiscal de 2001 que “pese embora o agravamento dos custos de exploração, em especial resultante do elevado aumento do custo dos combustíveis, as tarifas de água e electricidade não foram ajustadas, que implicou a deterioração da situação económica e financeira da Sociedade, evidenciado pelo elevado prejuízo apresentado no exercício (987 466 contos) .

Mantendo – se estas condições em 2002, os accionistas terão, por imposição legal, que efectuar um aumento de capital para repor a situação líquida em pelo menos dois terços do capital social” .

Esse prejuízo segue – se a um outro de 404 341 contos em 2000.

Contudo, as perspectivas de melhoria do fornecimento de electricidade e água e da performance económico - financeira são boas porque a empresa está a realizar investimentos estruturantes (superiores a 35 milhões de USD), o Estado, finalmente, já assinou com a sociedade o contrato de concessão (outra situação anómola que vinha prevalecendo), a integração das redes dos municípios vai – se estabilizando e a actualização dos preços é já uma promessa do Governo.

O regime de produção de electricidade não é de monopólio pois, a partir do terceiro ano de gestão privada da ELECTRA , o Governo pode licenciar outros produtores.

Na banca e seguros, as empresas BCA, Garantia e Promotora foram privatizadas na lógica de grupo, formando um produto – fileira, numa opção correcta pois está de acordo *i)* com as tendências internacionais de serviço global da banca, abarcando banca comercial, investimentos, seguros e riscos e *ii)* com o papel estratégico do sector financeiro não só a nível interno como externo, nomeadamente, na futura prestação de serviços financeiros internacionais, o que implicava uma oferta que atraísse um parceiro estratégico medianamente forte.

Para este pacote, ganhou o concurso o maior grupo bancário português, a Caixa Geral de Depósitos que já vinha operando em Cabo Verde quer directamente, quer pela empresa do grupo, o Banco InterAtlântico.

Nesta privatização, duas questões se levantam :

1. Cabo Verde, ao privatizar tanto a CECV como o BCA, ficou sem um banco de investimentos (e comercial) do Estado, facto prevalecente em quase todas as modernas economias, por exemplo, da Europa.

Pode- se tomar como caso o da própria Caixa Geral de Depósitos de Portugal, totalmente de capitais públicos, que tem gerado grandes debates sobre a sua ou não privatização, a ponto do actual partido do Governo ter – se recuado na sua proposta de privatização, mesmo que parcial, da mesma.

2. Ao vender um activo do Estado a uma sociedade comercial totalmente controlada por um outro Estado, está – se a privatizar ou a transferir o activo para a alçada de um outro Estado ?

As perguntas têm razão de ser, merecendo as seguintes observações :

Apesar do Estado já só ter 10% do capital do BCA, possui uma Golden Share forte que lhe garante influenciar as principais decisões da empresa, principalmente, nas opções estratégicas.

Tal dispositivo, no seu figurino actual, é suficiente mas as preocupações prendem – se com uma eventual retirada da Golden Share ou o seu enfraquecimento (em discussão pública, pois haveria uma presumível pressão do FMI nesse sentido), o que já seria condenável pois a mesma deverá manter – se até o Estado dele não sentir necessidade em relação ao seu papel no sector.

O facto da Caixa Geral de Depósitos (CGD) ser uma empresa pertencente ao Estado Português não tem relevância quando analisamos a questão, prioritariamente, do ponto de vista estratégico, isto é, o que estava em causa na privatização .

O que estava em causa era encontrar um determinado parceiro estratégico, com um determinado perfil para um “joint venture”, sendo de colocar, em primeira linha, se a CGD responde ou não a esse perfil.

Se sim, o resto resolve – se com a Golden Share, na capacidade que dá ao Estado de Cabo Verde de, inclusive, vetar o plano estratégico do BCA.

Concluir se essa operação foi ou não uma privatização implica outras considerações de natureza teórica que não cabem no âmbito deste trabalho(a CGD também comprou bancos no Brasil, tendo tido problemas com reestrurações iniciais - despedimento de pessoal) .

O Montepio Geral e a empresa do mesmo grupo , a CEMG, adquiriram, respectivamente, 17,55% e 9,77% da Caixa Económica de Cabo Verde numa adequada parceria pois esse grupo tem uma dimensão própria para tal, tem mostrado grande capacidade de inovação estratégica no seu mercado nacional (por exemplo no segmento da juventude) e possui grandes conhecimentos nos segmentos tradicionais da CECV.

As perspectivas são boas pois a nova dinâmica da empresa, incluindo os investimentos na força de vendas e na inovação, tem – lhe valido novas quotas de mercado.

Nos combustíveis, foi privatizada, em 1997, a ENACOL.

Ganhou o concurso a empresa portuguesa a PETROGAL que adquiriu 32,5 % do capital e a empresa angolana a SONANGOL que, igualmente, adquiriu 32,5 % num processo que viria a marcar todo o debate à volta das privatizações em Cabo Verde :

Após conhecimento público de que, para duas partes em consórcio, que tinham adquirido partes exactamente iguais de um mesmo activo, uma, a Petrogal tinha pago 11 375 000 USD e outra, a SONANGOL 9 375 000 USD, instalou – se a dúvida e o confronto de posições dentro da sociedade cabo – verdiana, a ponto da questão ter sido averiguada, em inquérito judicial, pela Procuradoria Geral da República de Cabo Verde e de ainda estar a decorrer um inquérito parlamentar sobre a matéria.

Não cabe ao autor, no âmbito deste trabalho, ir mais além, mas sim concluir que :

As parcerias correspondem ao que se esperava, tendo em conta a valorização estratégica de Cabo Verde nessa área dos petróleos, cobrindo muito bem a cadeia de valor da ENACOL, tendo a SONANGOL a capacidade produtiva e a PETROGAL a capacidade distribuidora.

As perspectivas são boas pois a ENACOL , de imagem degradada e de falência técnica, sem capacidade de competir com a sua rival SHELL Cabo Verde é coisa do passado. Os investimentos feitos na sua rede de vendas, uma gestão mais eficiente e segura que o sector requer, as novas oportunidades que o contrato de concessão lhe trouxe e as sinergias com os parceiros estratégicos têm sido elementos que já se repercutam, inclusivamente, na disputa de melhor quota de mercado em todos os segmentos.

A grande expectativa é se haverá a sinergia suficiente com os parceiros estratégicos de modo a se realizarem investimentos de maior fôlego em termos de integração vertical a montante, a refinação de petróleo e a jusante, a distribuição regional na Costa Africana.

Questões ainda por ultrapassar como a política de preços no sector petrolífero, serão abordadas no quadro do papel do Estado.

No sector das telecomunicações deu – se, dentro do processo, a primeira grande privatização em Cabo Verde - a da Cabo Verde Telecom em 1995.

A empresa, já nessa altura, tinha uma gestão eficiente traduzida em instrumentos de gestão provisionais, no controlo efectivo dos indicadores de gestão com realce para os de qualidade, numa boa performance económico – financeira influenciada pela boa organização e recursos humanos adequados e pelo ritmo de investimentos, sejam estruturantes, sejam rurais e, praticamente, todos as opções para a modernização tecnológica já tinham sido tomadas.

Num concurso em que só apareceu um concorrente, ganhou a Portugal Telecom, adquirindo 40% do capital social, limite máximo estabelecido por lei para a participação de capital estrangeiro na sociedade.

A Portugal Telecom é uma empresa altamente internacionalizada, com mais de 50% dos activos fora do seu espaço nacional, com uma boa dinâmica no mercado bolsista, em contraciclo com as suas endividadas congéneres europeias e já classificada na Financial Times e na Business Week como uma das maiores 500 empresas do mundo (passou da 503ª posição para a 485ª).

As sinergias trazidas pelo parceiro estratégico impulsionaram ainda mais a empresa e, hoje, ela é uma referência em África e nas instâncias internacionais como a UIT, contribuindo para que Cabo Verde, em termos das comunicações, unifique o seu mercado interno e vença o isolamento físico que a sua natureza insular impõe.

Uma das expectativas prende – se com o futuro da parceria, em termos dela própria ser um factor de internacionalização das telecomunicações cabo – verdianas, naquilo que será o exercício da função circulação anteriormente identificada para Cabo Verde.

O *turismo* é das poucas áreas em que os recursos naturais de Cabo Verde podem ser valorizados. Contribuindo com mais de 15% para a economia mundial (em Cabo Verde contribuiu em 1999, 2000 e 2001 para o PIB , respectivamente, com 4,8%, 7,3% e 9,5% e representou, em 2001, 41,1% das exportações de serviços) o turismo pode ser, se devidamente gerido, um grande factor de desenvolvimento da economia cabo – verdiana, como tem sido para vários países pequenos e insulares.

Nesse sector havia para privatizar a empresa Hotelmar formada por uma unidade hoteleira na Praia (o Hotel Praia – Mar) e outra na Ilha do Fogo (Hotel Xaguate) e o Hotel Belorizonte em Santa Maria, Ilha do Sal.

A privatização deu – se em fileira, isto é, teria maior pontuação na avaliação, o investidor que não só apresentasse uma proposta de compra global para as unidades, mas também o melhor programa de desenvolvimento turístico que as englobasse e fosse extensivo ao país na lógica de “cluster” nacional, tendo ficado o preço para um segundo plano.

Após algumas peripécias que não vão aqui ser narradas, os activos foram vendidos ao grupo Oásis do Atlântico que já tinha dado mostra de grande vontade de parceria na área do turismo

ao, em boa hora, adquirir e remodelar um dos símbolos da ilha de S. Vicente, o Hotel Porto Grande, bem como a aquisição da falida Empresa do Fomento na ilha do Sal, remodelando, de imediato, um dos outros símbolos, a Casa Vianinha. Tratou – se de uma boa aposta pois o grupo Oásis do Atlântico cumpriu com as expectativas de investimento, sendo hoje o maior investidor privado na área do turismo em Cabo Verde.

A unidade Belorizonte no Sal foi alvo de profunda remodelação e expansão (de 180 para 363 camas), constituindo hoje com a Novorizonte, um investimento hoteleiro de raiz (260 camas), um conjunto moderno, a Sal Hotéis, que compete, em termos de imagem e serviço, com os outros grandes investimentos existentes na ilha.

A Sal Hotéis, a Hotelmar, o Hotel Porto Grande e a Boavista Hotéis constituem o grupo Oásis Atlântico, Hotelaria e Turismo que, em conjunto, com a Oásis Atlântico Motors e a Oásis Atlântico Imobiliária constituem a holding Oásis Atlântico - Cabo Verde. O grupo está a realizar grandes investimentos no Brasil, onde criou a holding Oásis Atlântico Ceará, numa aposta que, de certo, vai criar sinergias importantes no ambiente Cabo Verde / Nordeste Brasileiro.

Para potenciar a sua força no mercado, aliou – se ao 2º maior operador turístico Europeu, a Neckermann Reisen (25 % da Sociedade Sal Hotéis) e ao 2º maior grupo hoteleiro espanhol, a Barceló Hotel & Resort (15% na Oásis Atlântico, empresa mãe).

4.4 O Ritmo e o Programa das privatizações

Houve dois momentos nas privatizações em Cabo Verde :

O programa 1993 / 1997 e o Programa acelerado 1998 / 2000. Se o programa 1993 / 97 foi realizado, já o de 1998 / 2000 sofreu grandes atrasos, havendo activos que, até hoje, não foram alienados e outros, como a EMPA, em que o processo fracassou por falta de comprador. Como referimos, a Coopers & Librand já tinha dado o alerta em como, baseado em experiências de outros países, o processo seria lento.

O atraso no processo prejudicou grandemente a introdução dos elementos de dinâmica previstos no quadro do papel estratégico das privatizações em certas áreas: Os transportes aéreos e marítimos, os portos e aeroportos, seriam factores essenciais na função circulação e na limitação das vulnerabilidades de Cabo Verde como pequeno Estado insular e arquipelágico

O Quadro 4.26 apresenta os dois programas realizados e o previsto nos anos 2001 – 2002.

Quadro 4.26

Programa de Privatizações, 1993 – 2000 e respectivas receitas

Programa de Privatizações ,1993 – 1997		Programa de Privatizações, 1998 – 2002	
Empresa	Receita (milhares ECV)	Empresa	Receita (milhões USD)
Privatizadas em 1993		Privatizadas em 1998	
CONCHAVE	3200	FAMA	0,1
FAP	19 200	MOAVE	0,6
PESCAVE	95 000	SONACOR	0,5
MORABEZA	40 000		
Privatizadas em 1994		Privatizadas em 1999	
CABETUR	4 000	CECV	6,3
JUSTINO LOPES	13 866	CVTELECOM	0,7
SITA	36 000	ELECTRA	45
		ENACOL	0,4
		INTERBETÃO	0,1
		OFICINAS	0,1
Privatizadas em 1995		Privatizadas em 2000	
CVTELECOM	2 298 455	BCA	24,7
EMPROFAC(retalho)	11 390	CECV	2,0
ENAVI(Enavi- Praia + Sociave)	72 300	CVC	0,2
MACSOBIL	12 000	CVTELECOM	3,5
METALCAVE	10 000	GARANTIA	7,5
ULTRA	10 000	PROMOTORA	1,5
Privatizadas em 1996		Total das Receitas	
CGTM(Arca Verde longo curso)	200 800		64,9 milhões USD
CVTELECOM (incluído no montante anterior)			
ONAVE			
Privatizadas em 1997		Empresas a privatizar em 2001 – 2002	
BELORIZONTE	133 000	ARCA VERDE	
ENACOL	2 100 000	CABNAVE/CABMAR	
HOTELMAR	197 500	CERIS	
MOAVE	12 500	CSLINE	
SONACOR		CVTELECOM	
CVTELECOM (incluído no montante anterior)		ELECTRA	
		EMPA	
		EMPROFAC	
		ENACOL	
		ENAPOR	
		INTERBASE	
		PROMOTORA	
		SEA INVEST	
		TACV	
Total das Receitas	5.269.211 milhares de ECV		
FONTE : Gabinete das Privatizações, Cabo Verde(20 de Outubro de 1997)		FONTE : Relatório do FMI(11 de Maio de 2001)	

Depois do programa 1992 / 97, foi aprovado o programa de privatização acelerado 1998 – 2000 em que se dizia, após fixar a meta de 2000 para completar o processo de privatização das restantes empresas do sector empresarial do Estado “o governo propôs – se a acelerar e a aprofundar este programa por forma a reduzir sobremaneira o seu papel de agente económico directo nos sectores produtivos e a aumentar a participação de privados nas empresas de utilidade pública, nomeadamente as telecomunicações e a energia ; os transportes urbanos, marítimos e aéreos ; portos e aeroportos ; estaleiros ; obras públicas ; indústrias e serviços ; bancos comerciais, sociedades de capital de risco e companhias de seguros; transformação de alimentos e produtos farmacêuticos. O governo aposta ainda na melhoria da qualidade dos serviços através do reforço da competitividade e da criação e enquadramento de entidades reguladoras eficazes “.

Como se pode verificar, das 24 acções de desinvestimento / reestruturação ficaram por privatizar importantes empresas como os TACV , ENAPOR, EMPROFAC, EMPA, CABMAR / CABNAVE, TRANSCOR e INTERBASE, bem como ficaram por vender pequenas participações ainda detidas em várias outras empresas.

A situação, principalmente dos TACV (Transportes Aéreos de Cabo Verde) e da ENAPOR (Portos de Cabo Verde), têm prejudicado a competitividade de Cabo Verde.

No caso dos Transportes Aéreos de Cabo Verde existem queixas públicas frequentes, entre outras, dos investidores externos, principalmente da Zona Industrial de S. Vicente, em como as encomendas dos seus clientes não são escoadas atempadamente, ameaçando desinvestir por prejuízos insuportáveis que daí advêm.

Outros operadores económicos, como os da área do turismo, queixam – se não só do preço praticado que, ao ser incorporado no produto turístico, o torna pouco competitivo, mas também da pouca flexibilidade dos voos que, assim, não potencia o mercado global.

A somar a tudo isso, a performance financeira da empresa degradou – se, atingindo resultados líquidos em 2000 de 900 000 contos negativos.

No caso dos portos cabo - verdianos, em que a ENAPOR é a operadora, existe a clara conclusão de que não são competitivos. As zonas portuárias precisam de grandes investimentos, incluindo as plataformas marítimas, os equipamentos portuários estão obsoletos e a estiva precisa de um novo figurino organizativo.

Aquilo que já foram, na anterior função de circulação (época do motor a carvão), pontos estratégicos no meio do Atlântico encontram – se ultrapassados pelos concorrentes vizinhos por falta de investimentos visando a inovação tecnológica e de uma gestão na base da inovação organizacional e comercial.

Por outro lado, a privatização da empresa de transportes marítimos ARCA VERDE pela via da liquidação, sem uma alternativa sólida que garantisse o projecto de unificação do mercado interno com uma oferta de transportes marítimos eficazes, falhou e nem a aquisição de algumas novas unidades de transporte inter – ilhas e negociações com privados para investir no sector deram, até o momento presente, resultados nesse sentido.

O transporte marítimo internacional conheceu um grande desenvolvimento com a reestruturação do sector que levou à liquidação da CGTM e abandono desse segmento pela ARCA VERDE. O estímulo à iniciativa privada, associando – se, nalguns casos, o próprio Estado (caso da Cs Line e Sea Invest) e a concorrência internacional trouxe a resposta certa em termos de flexibilidade da oferta.

Os Correios (CTT) e a ASA (empresa de segurança aérea), estratégicos por pertencerem à área das comunicações e aeroportuárias respectivamente, não foram privatizados mas contratos de gestão impuseram a essas empresas um funcionamento com objectivos de eficácia e eficiência idênticos às de empresas privadas.

A privatização da EMPA, Empresa Pública de Abastecimentos, falhou. E falhou por aquilo que já representava na altura do concurso de venda : uma entidade com imobilizados (prédios e equipamentos de escritórios) mas sem grandes oportunidades de negócio – a liberalização do comércio (num processo estruturante e inevitável da reforma económica) tinha – lhe retirado, gradualmente, entre outros, o mercado do cimento e o monopólio de comercialização dos produtos de primeira necessidade (o Decreto – Lei nº 58/98 de 28 de Setembro retirou do Regime de Reserva Pública os últimos produtos que continuaram sob o monopólio da EMPA – arroz, milho, açúcar . Antes tinha sido liberalizada a venda do óleo, leite e cimento) .

Não está em causa a liberalização do comércio, mas sim a não realização da prevista reorientação estratégica da EMPA, em que esta deixava o pequeno comércio grossista e a retalho para se dedicar à grande distribuição nacional / regional e ao cash and carry na base do “international trading” . Essa reorientação era importante não só para a EMPA, mas também

para o país pois i) contribuiria para regular uma disfunção do comércio cabo – verdiano assente na existência de vários e pequenos importadores que não conseguem nem economia de escala, nem a apropriada rotação do seu capital e ii) entraria na estratégia do exercício da função circulação através da luta pela distribuição regional, com impacto, por exemplo, no “trans shipment”.

Nessa base, a privatização da EMPA devia ter seguido um atempado percurso de reorientação estratégica e, após isso, a contratação de uma parceria estratégica no comércio internacional .
A única conclusão a tirar é a de que, pese embora uma boa identificação do programa e da consciência de que era fulcral o seu aceleração (um outro factor seria a necessidade de cumprimento das responsabilidades da parte cabo – verdiana junto do Trust Fund, quantificadas em 80 milhões de USD vindos das receitas das privatizações), falhou, parcialmente, a execução do segundo programa 1998 – 2000.

4.5 O processo

O processo de privatizações é bastante exigente do ponto de vista organizacional, havendo várias questões a responder como i) toma – se necessária uma lei geral ou actua – se caso por caso ? ii) como fazer para que todo o governo, através dos diversos ministérios participem do processo ? deve – se criar um ministério especializado para as privatizações ? iii) deve – se criar uma sociedade “holding” para efeitos de privatizações? iv) deve – se dar ao ministério da tutela a responsabilidade das primeiras tarefas e, depois, a execução ? v) se sim, como garantir a coerência de todas as operações de privatizações ? vi) como garantir a coordenação entre as privatizações e a reestruturação das empresas públicas ? vii) que papel cabe aos consultores ? viii) qual deve ser o quadro institucional responsável pela execução da privatização e negociação final com o investidor ?

A resposta a estas questões tem sido bastante diversa em vários países do mundo e, no mesmo país, no tempo :

O Canadá e a França, criaram, até um certo momento, ministérios específicos para as privatizações.

O Senegal, a Guiné e Kénia criaram comités de privatização, embora com variantes diferenciadas em termos de competências e, em certos países como os EUA e o Reino Unido,

a privatização foi confiada ao ministério sectorial mais próximo da actividade da empresa a privatizar.

Há casos em que se chega a formar unidades ad – hoc para a privatização. É o que sucedeu em Espanha com a privatização das filiais da empresa Rumasa.

Em Cabo Verde, optou – se por *i*) uma Lei Quadro (Lei nº 47/IV/92, alterada pela Lei nº 41/V/97) e, caso a caso, existe um Decreto – Lei de Privatização que define todos os aspectos essenciais e específicos da privatização, incluindo os critérios de avaliação e o caderno de encargos *ii*) concentrar o processo no Ministério das Finanças e criar um Gabinete de Apoio à Reestruturação do Sector Empresarial do Estado (GARCEE) com base num projecto financiado pelo Banco Mundial que, após 1998, tomou novo figurino, (Unidade de Coordenação do Projecto de Privatização e Reforço da Capacidade de Regulação Institucional) passando a ter competências também na Regulação Institucional e no Redimensionamento Laboral *iii*) contratar, em concurso, um consultor que não só recomenda a estratégia para a privatização específica como faz a avaliação prévia do activo para que, de diversos ângulos de avaliação, o Governo tenha uma ideia do preço de referência antes de iniciar o processo com o Decreto – Lei de Privatização *iv*) uma Comissão de Avaliação para cada processo, formada por pessoas de idoneidade comprovada escolhidas em Conselho de Ministros .

A Regulação

Como se conclui na revisão da literatura, ao lado do processo das privatizações e da liberalização da economia, as unidades de regulação são essenciais para a regulação dos mercados, principalmente no funcionamento dos monopólios e das empresas que prestam serviços públicos nas áreas das farmácias, transportes, energia e água, telecomunicações, etc. Deviam ser criadas ou reforçadas , segundo o documento de negociações com o Banco Mundial nos inícios de 1998, “Letter of development Policy – Economic reforms support operation credit”, as entidades reguladoras dos seguintes domínios :

- i) Aviação Civil ii) Transporte Marítimo iii) Electricidade e Água
- iv) Correios e Comunicações v) Actividade Farmacêutica vi) Qualidade e Padrões do Produto

Nesta matéria, optou - se por criar, no período em análise, duas agências reguladoras :

A ARM (agência de regulação multisectorial) que se ocupará da regulação nas áreas de electricidade, água, telecomunicações e aviação civil e a ANSA (agência nacional de

segurança alimentar) que tratará da supervisão da gestão do stock de segurança alimentar e velará pela distribuição regular das mercadorias em todo o território nacional.

Para além de ser altamente questionável o figurino adoptado, incluindo numa mesma agência, a ARM, vastas e delicadas tarefas, a mesma, apesar da nomeação da sua gestão, nunca, efectivamente, funcionou, trazendo, entre outros, grandes prejuízos à gestão das empresas dos sectores como os de telecomunicações, electricidade e água, facto constatado, de modo explícito, nos seus Relatórios e Contas.

As falhas do processo

Apresenta – se, de seguida, o resumo das falhas do processo :

- De acordo com Sérgio Centeio no documento já citado, para além de falhas no fomento empresarial e na criação da linha de crédito para os empresários nacionais, *i)* não foi criada uma Comissão Consultiva para acompanhar o projecto, conforme com o acordo assinado com o Banco Mundial *ii)* os contratos de compra e venda assinados não são controlados (nem a priori, nem a posteriori) pelas autoridades e administração *iii)* as alianças estratégicas podem não ser as melhores possíveis e *iv)* algumas empresas públicas (EPs) foram vendidas a EPs estrangeiras, o que não é bem uma privatização no sentido real do conceito de privatizações.
- As negociações com o vencedor dos concursos ficaram, exclusivamente, nas mãos do ministério das Finanças e há fortes críticas em certas opções finais em que, por exemplo, saneamentos financeiros de última hora da empresa, retiram a transparência do processo, pois não se sabe qual teria sido a postura dos outros concorrentes caso soubessem dessa possibilidade e eliminam o efeito do preço de referência através de um preço final líquido muito inferior ao previsto e aceite em Conselho de Ministros. Como exemplo, toma – se o caso do Banco Comercial do Atlântico em que, entre bolsas de estudo, indemnizações, créditos de cobrança duvidosa e outros, o Estado assumiu encargos globais que ultrapassaram vários milhões de USD.
- A supervisão do processo e, como vimos, dos contratos de compra e venda nunca foi feita : não houve nenhuma auditoria no final de qualquer processo de privatização e o não funcionamento das reguladoras e de outras instituições deixou sem controlo as metas de qualidade e outros objectivos retidos nos contratos com os investidores.

- Por outro lado, como já afirmamos várias vezes, as privatizações só funcionam quando são parte de um pacote de programas de reforma que, globalmente, promova a eficácia e a eficiência. Desse pacote, a eliminação da distorção de preços seria essencial. Hoje, por exemplo, a CV Telecom vê a sua competitividade posta em causa por políticas tarifárias desajustadas de que não tem culpa, o sector petrolífero vive à espera de pagamentos do Estado por compensação de preços ao sabor da flutuação dos preços internacionais do petróleo, a ELECTRA possui graves prejuízos na margem bruta por uma já longa (desde 1984) gestão política dos preços da água e da electricidade, tudo isto para demonstrar o impacto negativo da ausência, em Cabo Verde, de uma previsível política de preços em vários sectores de actividade.
- Existem casos em que o Governo, por pressões financeiras para custear as suas actividades correntes, resolveu endividar – se pensando nas privatizações futuras. Por exemplo, recebeu um total de 450 mil contos CV do Instituto Nacional da Previdência Social (INPS) e 225 mil contos do IFH (Instituto de Fomento da Habitação), estando estas verbas ainda inscritas na dívida interna do Estado de Cabo Verde.
- Os contratos de concessão, nos casos aplicáveis, nem sempre foram, atempadamente, assinados (o mais gritante foi a nível da água e energia) , deixando, por tempo razoável, as empresas em grande estado de incerteza, com todas as consequências negativas que isso comporta, por exemplo, nos investimentos estruturantes.
- A Unidade de Privatizações não tem o perfil adequado, principalmente, naquilo que seria um elemento complementar de transparência : a informação a um “clic” do cidadão ou investigador. Com efeito, não existe i) um arquivo / biblioteca dos processos que possa ser, a qualquer tempo, consultado pelo cidadão, propósito anunciado no manual de privatizações da própria unidade e recomendado pela Price Waterhouse já nos estudos preliminares de 1992 ii) certos documentos essenciais como os prospectos de cada unidade privatizada não existem em vários casos (o flagrante é o da CECV - Caixa Económica de Cabo Verde) e iii) os Relatórios e Contas das empresas privatizadas, quando existem, não têm o devido tratamento.

CAP. V – Os resultados das privatizações a nível do desempenho económico – financeiro das empresas privatizadas

5.1 Introdução

Para avaliar o impacto da privatização no desempenho das empresas, o estudo adopta o método de comparação, na perspectiva da evolução histórica, do desempenho pré e pós – privatização.

Este método apresenta algumas limitações mas que, globalmente, não tira mérito às conclusões adoptadas : *i)* a base da amostra tem de ser significativa *ii)* as políticas que, paralelamente às privatizações, fazem parte de outras reformas, influenciam os acontecimentos económicos no seu todo, sendo difícil de separar o que são os efeitos da nova propriedade dos que resultam da nova política e *iii)* as reestruturações que antecedem as privatizações como saneamentos financeiros (caso da ENACOL, do BCA), mudanças estratégicas (caso da ELECTRA), segmentação (casos dos CTT e da FAP) ou, mesmo privatizações em fileira (caso da HOTELMAR e Hotel Belorizonte), introduzem elementos novos que influenciam o pós – privatização e não deixam verificar, com clareza, o verdadeiro impacto da nova propriedade.

Uma alternativa seria a comparação do desempenho das empresas públicas e privadas que operam em semelhantes condições de meio ambiente económico, ao mesmo tempo e nos mesmos mercados.

Este método, conhecido como sincrónico, torna – se inexecutável em Cabo Verde pois contaria com importantes limitações que resultam do facto da maioria das empresas terem sido criadas para suprir deficiências de mercado e até para cumprirem funções sociais, desvirtuando o seu comportamento como unidade de negócios que procura, antes de tudo, a eficiência económico – financeira.

Tendo ambos os processos limitações, o ideal seria a conjugação dos dois, comparando as empresas públicas e privadas antes das privatizações e, depois destas, voltar a comparar estas mesmas empresas, mantendo – se a mesma amostra, o mesmo espaço e tempo.

Nessa impossibilidade, o estudo de desempenho das empresas, para ter uma base mais consistente, vai ter em conta duas referências :

1. "Privatization in the Republic of Cape Verde – A Preliminary Assessment". Trata – se de um estudo realizado pela "International Privatization Group" da Price Waterhouse, USA nos inícios de 1992, a anteceder o processo de privatizações em Cabo Verde.
2. Trabalhos de Megginson, Nash and Randerborg (1994), Boubakri and Cosset (1998) e D'Souza and Megginson (1999).

São três estudos, já descritos anteriormente, sobre várias empresas em diferentes países industrializados e em desenvolvimento que comparam, utilizando a mesma metodologia, a sua situação financeira e económica, antes e depois das privatizações.

Os dados completos das empresas e o respectivo tratamento que deu origem aos resultados apresentados podem ser encontrados no *Apêndice V*.

5.2 Referência Price Waterhouse (PW)

No quadro do "Privatization and Development Project", a Unidade de Privatizações da Price Waterhouse, USA, realizou um estudo nos inícios de 1992, tendo como objectivo "avaliar o ambiente económico, social e político de Cabo Verde, visando propor linhas preliminares de actuação para um programa de privatização".

Ao avaliar a performance económico – financeira das Empresas do Estado (SOE's), a Price Waterhouse dizia :

"The vital signs of the SOE's analysed in this preliminary assessment prior to privatisation could be compared later to the same performance indicators post – privatisation. Without these indicators post – privatisation monitoring and impact management cannot be made for each period following the privatisation transaction in order to adjust for successful implementation".

Quanto ao uso dos seus resultados, o mesmo será utilizado, passados dez anos sobre a sua realização, não para a introdução de ajustamentos de percurso nas empresas privatizadas, mas sim para medir o impacto no desenvolvimento das mesmas.

Tendo em atenção que o método comparativo exige a utilização dos mesmos rácios, o presente estudo vai considerar, exactamente, o que a Price Waterhouse chamou de "vital signs" :

1. A *liquidez*, que mede a capacidade das empresas em honrar os seus compromissos em termos de dívidas a curto prazo, não podendo ser inferior a um, para que haja um equilíbrio financeiro mínimo.

Apesar de João Carvalho das Neves (*Análise Financeira – Volume I*, Maio de 2000, página 126), criticando a tradicional análise da liquidez, nos dizer que, actualmente, a análise dos ciclos financeiros e do balanço funcional ter alterado a forma de estudar o equilíbrio financeiro, resultando este da harmonização entre os tempos de transformação dos activos em dinheiro e o ritmo de transformação das dívidas em exigível, vamos reter esse elemento pelos motivos acima referidos, isto é, por estarmos a utilizar o método comparativo em que as escolhas já estão feitas.

2. A *eficiência* na gestão dos investimentos em activos das empresas de modo a gerarem rendimentos.

Neste grupo, estão incluídos :

Os prazos de recebimentos que medem a rapidez com que os clientes costumam pagar as suas dívidas. Um valor elevado significa ineficiência na cobrança ou pouco poder de negociação da empresa com os seus clientes.

Os prazos de pagamentos que também medem a rapidez, mas com que a empresa costuma pagar aos seus fornecedores. Um valor muito alto pode representar dificuldades financeiras da empresa em satisfazer as suas obrigações, mas um valor baixo quer dizer baixo financiamento que os fornecedores fazem à sua exploração e/ou pouco poder negocial junto dos mesmos.

A Rotação das Existências mostra como está a ser gerido os armazéns. Um valor elevado tanto pode significar eficiência como constante rotura de stocks.

A Rotação do Activo mostra como se está a utilizar os activos. Caso o rácio for elevado, significa que a empresa está a funcionar nos seus limites, mas se for baixo quer dizer que está a subutilizar os seus recursos.

3. O *risco* a que se expôs a empresa em termos de financiamento da dívida e rendibilidade resultante.

A Price Waterhouse inclui neste caso :

O endividamento que mostra o quanto a empresa recorre ao capital alheio para se financiar.

A cobertura dos encargos financeiros para medir a capacidade da exploração para cobrir os encargos financeiros.

A rentabilidade das vendas, nas suas três hierarquias, bruta, operacional e líquida.

A rentabilidade do capital próprio e do activo que complementa as informações dos outros rácios de rentabilidade anteriores, pois permite comparar a rentabilidade das vendas com o capital investido que lhes deu origem.

Para além dessas rentabilidades, a PW também utiliza os retornos de Caixa para, mediante a sua depreciação ou não, verificar o ritmo das despesas operacionais em comparação com os recursos investidos.

No entanto, deve – se ter em conta que *i)* o estudo aponta dificuldades em termos de disponibilidade, à data, de dados e de relatórios financeiros auditados, *ii)* a composição dos rácios e dos seus elementos nem sempre segue o mesmo critério entre os analistas financeiros *iii)* os rácios são um instrumento de apoio ao diagnóstico financeiro que, por sua vez, é parte de uma análise estratégica que deve ter outros elementos adequados de avaliação.

Existem outras limitações pré e pós privatização que, apesar de serem referidas caso a caso à medida que as empresas são analisadas, serão sistematizadas aquando do tratamento da referência Megginson.

Nesta base, devemos estar acautelados nas conclusões quando se comparam os resultados, embora, globalmente, sejam válidas e consistentes.

Para uma melhor percepção do que representam esses rácios, vamos, dentro das empresas, identificar os departamentos responsáveis pela performance em causa no quadro "Analytical matrix of department efficiency".

Quadro 5.1

Analytical Matrix of Department Efficiency

Indicadores	Departamento Responsável	Rácios de Rendibilidade
Proveitos Totais (PT) - Custo das Mercadorias Vendidas = Margem Bruta (MB) - Custos Operacionais = Resultados antes de Juros e Impostos (EBIT) - Impostos - Juros = Resultados Líquidos (RL)	Marketing Produção Administração Geral Finanças Finanças	Rendibilidade Bruta (RB) $RB = MB / PT$ Rendibilidade Operacional das Vendas (ROV) $ROV = EBIT / PT$ Rendibilidade Líquida das Vendas (RLV) $RVL = RL / PT$

FONTE : Price Waterhouse, International Privatization Group, USA, 1992

Hipóteses a testar

Nesta análise, são de esperar melhorias sensíveis no comportamento do desempenho das empresas privatizadas, tanto por aquilo que nos indica o modelo teórico espelhado nas teorias dos direitos de propriedade, escolha pública e de agência revistas na Parte I deste trabalho, como pela sua exposição, embora muito limitada no caso de Cabo Verde, às forças do mercado.

Com efeito, deve – se verificar que :

- A nível da liquidez
 - a) As SOE 's tendem a ser mais ilíquidas, pois tendem a contar com o governo como pára – quedas no caso de dificuldades.
 - b) A cobrança nas empresas privadas tende a ser mais eficiente porque impulsionada pela percepção de que o “dinheiro é nosso”.

Haverá assim mais liquidez e maior capacidade também de responder aos compromissos financeiros pelo que, tendencialmente, as empresas privadas terão melhores prazos de recebimentos e de pagamentos.

- A nível da eficiência

c) Sendo, em vários SOE 's de Cabo Verde, os equipamentos e maquinarias resultantes de donativos a nível da cooperação internacional, o potencial descontrolo, tanto no dimensionamento, como no nível tecnológico dos mesmos, deixa antever uma menor eficiência da produção com reflexos negativos na qualidade dos produtos e no custo fixo unitário, o que significa menos vendas e menor competitividade em termos de preços.

A rotação dos activos fixos tenderá, assim, a ser menor nas SOE 's.

- A nível da rentabilidade

d) As empresas privadas tendem a dar maior importância à rentabilidade do capital próprio (RCP), pois os accionistas tendem a velar melhor pelo lucro que cada escudo investido na empresa lhe trouxe.

e) O sobreemprego e a redundância do emprego e a falta de controlo dos custos administrativos das empresas públicas deixam antever uma queda maior nas margens operacionais das SOE 's.

- A nível das políticas financeiras

f) Espera – se que , com a privatização, haja um decréscimo do peso da dívida na estrutura de capitais pois, ao deixarem de beneficiar da garantia estatal nos empréstimos, poderão ver aumentar o custo do capital alheio e, assim, tender a optar por outro tipo de financiamentos não bancários como, por exemplo, a emissão de acções, caso tenham livre acesso ao mercado de capitais (se este existir) .

É preciso acrescentar que, igualmente, o lado do socorro / protecção do Estado em caso de falência também leva as empresas públicas a uma maior exposição ao endividamento que nas privadas.

g) Nos dividendos, espera – se uma maior exigência dos accionistas privados na remuneração do capital investido que o Estado, pelo que é de se prever mudanças na política de dividendos com a privatização.

Algumas dessas afirmações já poderão ser confirmadas quando se cruza o quadro "Analytical matrix of department efficiency" com os resultados que, a seguir, se apresenta no quadro "situação prevalecente em 1992" trabalhado pela Price Waterhouse (PW) em 1992.

Quadro 5.2

Situação prevalecente no global das empresas cabo - verdianas em 1992

	MÉDIA			MERCADO		
	Públicas	Mistas	Privadas	Média	Extensão Máximo	Mínimo
LIQUIDEZ GERAL						
(activo circ./passivo circulante)	1.96	1.24	1.82	1.67	1.99	1.36
Gestão dos Activos e Eficiência						
Rotação das Existências	16.60	7.05	3.01	8.89	14.58	3.19
Prazo de recebimentos(dias)	292.66	119.64	118.66	176.99	258.78	95.19
Prazo de Pagamentos(dias)	928.16	271.20	106.33	435.23	790.22	80.24
Rotação dos Activos Fixos	2.71	5.47	3.99	4.06	5.19	2.93
Rotação do Activo Total	0.74	0.48	0.97	0.73	0.93	0.52
Gestão da Dívida						
Endividamento(c.alheio/cap.total)	51.1%	77.8%	70.4%	66.4%	77.66%	55.15%
Cobertura Encargos Financeiros	20.58	31.28	600.81	217.55	488.59	(53.50)
Rendibilidade						
Rend. Bruta(m. bruta/vendas)	56.7%	67.7%	44.1%	56.2%	65.8%	46.5%
Rend. Operacional das Vendas	(15.0%)	3.2%	2.7%	(3.0%)	5.4%	(11.5%)
Rend. Líquida das Vendas	(20.2%)	(10.0%)	(7.5%)	(12.6%)	(7.1%)	(18.0%)
Rendibilidade do Activo	(3.7%)	(2.6%)	(4.7%)	(3.7%)	(2.8%)	(4.6%)
Cash ROI(C. Flow Líq./activo total)	2.8%	2.1%	0.7%	1.8%	2.7%	1.0%
Rendibilidade do Capital Próprio	(69.4%)	(40.2%)	13.8%	(31.9)	2.5%	(66.4%)
Cash RCP(C. Flow Líq./C. Próprio)	(32.5%)	25.7%	25.9%	6.4%	33.8%	(21.1%)

FONTE : "Privatization in the Republic of Cape Verde - A Preliminary Assessment", Março de 1992

INTERNATIONAL PRIVATIZATION GROUP, PRICE WATERHOUSE, USA, Washington D.C.

Análise dos resultados

Os valores dos quadros, salvo indicação em contrário, são em milhares de escudos de Cabo Verde (1 milhar de ECV = 1 conto) e reflectem a média anual no período em causa.

Os resultados serão apresentados, empresa a empresa da amostra, para depois se tirarem conclusões globais quanto às hipóteses a testar.

- **Banco Comercial do Atlântico (BCA)**

O Banco Comercial do Atlântico (BCA), como sociedade autónoma nas actividades de banco comercial e de investimento, só existe a partir de Setembro de 1993 como resultado da sua desagregação do Banco de Cabo Verde (BCV), entidade que continuou só como banco central. Este foi um dos resultados da reestruturação do sector financeiro que, até essa data, reunia no mesmo banco, o BCV, actividades como as de banco emissor, comercial e de investimentos.

Por isso, deve – se salientar que não existem dados do BCA no estudo da Price Waterhouse e que, por pertencer ao sector financeiro, tem actuações próprias em termos contabilísticos e de rácios, utilizando os de estrutura, de avaliação de desempenho, de medição de liquidez, de cost income e prudenciais. Como exemplo, usando a definição do BCV, no sistema financeiro, o risco de liquidez, como indicador do grau de utilização dos recursos captados junto a clientes em actividade creditícia, é medido pelo rácio entre o crédito bancário e os depósitos.

No entanto, tratando – se de um estudo comparativo e agregado que inclui empresas financeiras e não financeiras, vai – se utilizar os indicadores originais, isto é, os retidos nos estudos em comparação, valendo aqueles que são aplicáveis ao sector bancário.

Quadro 5.3
Resultados da performance económico – financeira do BCA

Indicadores	Price Waterhouse (empresas de capitais públicos)	Período Pré - Privatização	Período Pós - Privatização
LIQUIDEZ GERAL			
(activo circ./passivo circulante)	1.96	-	-
Gestão dos Activos e Eficiência			
Rotação das Existências	16.60	-	-
Prazo de recebimentos(dias)	292.66	-	-
Prazo de Pagamentos(dias)	928.16	-	-
Rotação dos Activos Fixos	2.71	3,20	0,20
Rotação do Activo Total	0.74	0,11	0,05
Gestão da Dívida			
Endividamento(c. Alheio / cap .total)	51.1%	-	-
Cobertura Encargos Financeiros	20.58	-	-
Rendibilidade			
Rend. Bruta(m. Bruta / vendas)	56.7%	45,92%	47,47%
Rend. Operacional das Vendas	(15.0%)	7,21%	5,05%
Rend. Líquida das Vendas	(20.2%)	9,02%	6,54%
Rendibilidade do Activo	(3.7%)	0,93%	0,60%
Cash ROI(C. Flow Líq./ activo total)	2.8%	3,50%	3,46%
Rendibilidade do Capital Próprio	(69.4%)	16,77%	13,88%
Cash RCP(Cflow Líq./ C. Próprio)	(32.5%)	68,90%	79,82%

- **Banco Comercial do Atlântico (BCA)**

O Banco Comercial do Atlântico (BCA), como sociedade autónoma nas actividades de banco comercial e de investimento, só existe a partir de Setembro de 1993 como resultado da sua desagregação do Banco de Cabo Verde (BCV), entidade que continuou só como banco central. Este foi um dos resultados da reestruturação do sector financeiro que, até essa data, reunia no mesmo banco, o BCV, actividades como as de banco emissor, comercial e de investimentos.

Por isso , deve – se salientar que não existem dados do BCA no estudo da Price Waterhouse e que, por pertencer ao sector financeiro, tem actuações próprias em termos contabilísticos e de rácios, utilizando os de estrutura, de avaliação de desempenho, de medição de liquidez, de cost income e prudenciais. Como exemplo, usando a definição do BCV, no sistema financeiro, o risco de liquidez, como indicador do grau de utilização dos recursos captados junto a clientes em actividade creditícia, é medido pelo rácio entre o crédito bancário e os depósitos.

No entanto tratando – se de um estudo comparativo e agregado que inclui empresas financeiras e não financeiras, vai – se utilizar os indicadores originais, isto é, os retidos nos estudos em comparação, valendo aqueles que são aplicáveis ao sector bancário.

Quadro 5.3

Resultados da performance económico – financeira do BCA

Indicadores	Price Waterhouse (empresas de capitais públicos)	Período Pré - Privatização	Período Pós - Privatização
LIQUIDEZ GERAL			
(activo circ./passivo circulante)	1.96	-	-
Gestão dos Activos e Eficiência			
Rotação das Existências	16.60	-	-
Prazo de recebimentos(dias)	292.66	-	-
Prazo de Pagamentos(dias)	928.16	-	-
Rotação dos Activos Fixos	2.71	3,20	0,20
Rotação do Activo Total	0.74	0,11	0,05
Gestão da Dívida			
Endividamento(c. Alheio / cap .total)	51.1%	-	-
Cobertura Encargos Financeiros	20.58	-	-
Rendibilidade			
Rend. Bruta(m. Bruta / vendas)	56.7%	45,92%	47,47%
Rend. Operacional das Vendas	(15.0%)	7,21%	5,05%
Rend. Líquida das Vendas	(20.2%)	9,02%	6,54%
Rendibilidade do Activo	(3.7%)	0,93%	0,60%
Cash ROI(C. Flow Líq./ activo total)	2.8%	3,50%	3,46%
Rendibilidade do Capital Próprio	(69.4%)	16,77%	13,88%
Cash RCP(Cflow Líq./ C. Próprio)	(32.5%)	68,90%	79,82%

- Banco Comercial do Atlântico (BCA)

O Banco Comercial do Atlântico (BCA), como sociedade autónoma nas actividades de banco comercial e de investimento, só existe a partir de Setembro de 1993 como resultado da sua desagregação do Banco de Cabo Verde (BCV), entidade que continuou só como banco central. Este foi um dos resultados da reestruturação do sector financeiro que, até essa data, reunia no mesmo banco, o BCV, actividades como as de banco emissor, comercial e de investimentos.

Por isso , deve – se salientar que não existem dados do BCA no estudo da Price Waterhouse e que, por pertencer ao sector financeiro, tem actuações próprias em termos contabilísticos e de rácios, utilizando os de estrutura, de avaliação de desempenho, de medição de liquidez, de cost income e prudenciais. Como exemplo, usando a definição do BCV, no sistema financeiro, o risco de liquidez, como indicador do grau de utilização dos recursos captados junto a clientes em actividade creditícia, é medido pelo rácio entre o crédito bancário e os depósitos.

No entanto tratando – se de um estudo comparativo e agregado que inclui empresas financeiras e não financeiras, vai – se utilizar os indicadores originais, isto é, os retidos nos estudos em comparação, valendo aqueles que são aplicáveis ao sector bancário.

Quadro 5.3
Resultados da performance económico – financeira do BCA

Indicadores	Price Waterhouse (empresas de capitais públicos)	Periodo Pré - Privatização	Periodo Pós - Privatização
LIQUIDEZ GERAL			
(activo circ./passivo circulante)	1.96	-	-
Gestão dos Activos e Eficiência			
Rotação das Existências	16.60	-	-
Prazo de recebimentos(dias)	292.66	-	-
Prazo de Pagamentos(dias)	928.16	-	-
Rotação dos Activos Fixos	2.71	3,20	0,20
Rotação do Activo Total	0.74	0,11	0,05
Gestão da Dívida			
Endividamento(c. Alheio / cap .total)	51.1%	-	-
Cobertura Encargos Financeiros	20.58	-	-
Rendibilidade			
Rend. Bruta(m. Bruta / vendas)	56.7%	45,92%	47,47%
Rend. Operacional das Vendas	(15.0%)	7,21%	5,05%
Rend. Líquida das Vendas	(20.2%)	9,02%	6,54%
Rendibilidade do Activo	(3.7%)	0,93%	0,60%
Cash ROI(C. Flow Líq./ activo total)	2.8%	3,50%	3,46%
Rendibilidade do Capital Próprio	(69.4%)	16,77%	13,88%
Cash RCP(Cflow Líq./ C. Próprio)	(32.5%)	68,90%	79,82%

Como se disse, a actividade bancária implica outros rácios e a privatização, que se deu em finais de 1999 como o culminar da reestruturação do sector financeiro (banca, seguros e sociedade de risco), ainda só tem dois anos.

Ao analisar a evolução recente, vemos que os indicadores de rentabilidade mantêm – se quase aos mesmos níveis, embora se deva realçar que, a uma ligeira subida da margem bruta (de 45,92% para 47,47%), correspondeu um abaixamento da margem operacional (de 7,21% para 5,05%) o que se pode compreender com o aumento de custos operacionais resultantes de reestruturações pós – privatização.

No retorno dos cash flow é notável o baixo valor do Cash ROI e o alto valor do cash RCP , devendo – se realçar que estes valores não se destoam dos do sistema financeiro nacional que, segundo o relatório do BCV, em termos de ROI obteve 0,66%, 0,97% e 0,97%, respectivamente em 1999, 2000 e 2001 e RCP, nos mesmos anos, 8,01%, 11,85% e 13,07% .

Quadro 5.4
Outros resultados (médias anuais) do BCA

Indicadores	Período	Período
	Pré - Privatização	Pós - Privatização
Proveitos Reais	2.219.573,80	2.156.978,30
VAB(Valor Acrescentado Bruto) Real	737.297,25	693.031,16
RAI(Resultados antes de Impostos) Real	192.143,85	126.879,86
Despesas de Pessoal Reais	287.325,88	318.516,67
Impostos Reais pagos ao Estado	19.032,36	5.025,20
Despesas por empregado(reais)	811,541	1.010,45
Produtividade Real	2.081,25	2.203,33

Verificamos que estes indicadores apontam, na mesma linha que os indicadores anteriores, para uma manutenção dos proveitos reais e VAB real, mas uma diminuição dos resultados antes de impostos e nos impostos pagos ao Estado. Se a questão dos impostos significa eficiência fiscal, já o abaixamento do RAI médio em 66 mil contos, a manter – se como tendência, deverá ser corrigido com medidas de gestão.

A despesa média por empregado cresceu 24,5%, enquanto que a produtividade cresceu 5,9%.

- **Cabo Verde Telecom (CVT)**

Esta empresa resulta de uma prévia reestruturação da antiga empresa CTT, dividida, em finais de 1994, nas empresas Correios de Cabo Verde, sarl e Cabo Verde Telecom, sarl.

Assim, os indicadores da Price Waterhouse de 1992 e os do período pré – privatização incluem uma componente dos Correios que, por não ter, na altura, uma adequada eficiência

Como se disse, a actividade bancária implica outros rácios e a privatização, que se deu em finais de 1999 como o culminar da reestruturação do sector financeiro (banca, seguros e sociedade de risco), ainda só tem dois anos.

Ao analisar a evolução recente, vemos que os indicadores de rentabilidade mantêm – se quase aos mesmos níveis, embora se deva realçar que, a uma ligeira subida da margem bruta (de 45,92% para 47,47%), correspondeu um abaixamento da margem operacional (de 7,21% para 5,05%) o que se pode compreender com o aumento de custos operacionais resultantes de reestruturações pós – privatização.

No retorno dos cash flow é notável o baixo valor do Cash ROI e o alto valor do cash RCP , devendo – se realçar que estes valores não se destoam dos do sistema financeiro nacional que, segundo o relatório do BCV, em termos de ROI obteve 0,66%, 0,97% e 0,97%, respectivamente em 1999, 2000 e 2001 e RCP, nos mesmos anos, 8,01%, 11,85% e 13,07% .

Quadro 5.4
Outros resultados (médias anuais) do BCA

Indicadores	Período Pré - Privatização	Período Pós - Privatização
Proveitos Reais	2.219.573,80	2.156.978,30
VAB(Valor Acrescentado Bruto) Real	737.297,25	693.031,16
RAI(Resultados antes de Impostos) Real	192.143,85	126.879,86
Despesas de Pessoal Reais	287.325,88	318.516,67
Impostos Reais pagos ao Estado	19.032,36	5.025,20
Despesas por empregado(reais)	811,541	1.010,45
Produtividade Real	2.081,25	2.203,33

Verificamos que estes indicadores apontam, na mesma linha que os indicadores anteriores, para uma manutenção dos proveitos reais e VAB real, mas uma diminuição dos resultados antes de impostos e nos impostos pagos ao Estado. Se a questão dos impostos significa eficiência fiscal, já o abaixamento do RAI médio em 66 mil contos, a manter – se como tendência, deverá ser corrigido com medidas de gestão.

A despesa média por empregado cresceu 24,5%, enquanto que a produtividade cresceu 5,9%.

- **Cabo Verde Telecom (CVT)**

Esta empresa resulta de uma prévia reestruturação da antiga empresa CTT, dividida, em finais de 1994, nas empresas Correios de Cabo Verde, sarl e Cabo Verde Telecom, sarl.

Assim, os indicadores da Price Waterhouse de 1992 e os do período pré – privatização incluem uma componente dos Correios que, por não ter, na altura, uma adequada eficiência

operacional , não só representa algumas distorções, como, em termos de margens operacionais (17,5%) e de rentabilidade dos activos e do capital próprio(2,8% e 6,5% respectivamente), contribuía, pelo seu peso em comparação com a actividade das telecomunicações de então, para esses baixos valores.

Contudo, embora ainda com essa componente, os valores atingidos no período pré - privatização (1993 -1995) demonstram a eficiência já atingida pela gestão nesse período.

Não foram desagregados os indicadores das Telecomunicações porque isso implicava uma desconsolidação das contas, operação difícil de concretizar no âmbito deste trabalho.

Quadro 5.5

Resultados da performance económico - financeira da CVT

Indicadores	Price Waterhouse	Período Pré - Privatização	Período Pós - Privatização
LIQUIDEZ GERAL			
(activo circ./passivo circulante)	1,54	1,44	1,27
Gestão dos Activos e Eficiência			
Rotação das Existências	96,08	28,29	53,29
Prazo de recebimentos(dias)	224,08	79,31	89,57
Prazo de Pagamentos(dias)	nd	61,97	1321,65
Rotação dos Activos Fixos	0,55	0,92	0,74
Rotação do Activo Total	0,38	0,59	0,52
Gestão da Dívida			
Endividamento(c. alheio/cap. total)	63,00%	49,41%	59,55%
Cobertura Encargos Financeiros	2,65	5,35	4,73
Rendibilidade			
Rend. Bruta(m. bruta/vendas)	99,00%	77,64%	79,91%
Rend. Operacional das Vendas	17,50%	22,81%	30,63%
Rend. Líquida das Vendas	6,50%	10,68%	16,23%
Rendibilidade do Activo	2,80%	6,41%	8,46%
Cash ROI(C. Flow Líq./activo total)	17,80%	19,52%	20,81%
Rendibilidade do Capital Próprio	6,50%	12,72%	20,94%
Cash RCP(CFlow Líq./C. Próprio)	35,10%	38,58%	51,72%

A situação demonstra uma clara melhoria em todos os indicadores da empresa. Chama - se à atenção na diferença na margem bruta da PW (99%) que utilizou outros critérios de cálculo em termos de custos variáveis e para o valor do prazo de pagamentos no período pós - privatização , que tem a ver mais com o sistema bancário e a gestão de divisas no país, pois referem - se a grandes importações de equipamentos que, também, têm prazos de fornecimento e de transporte elevados.

Refere - se o nível de rentabilidade do capital próprio (20,94%) que justifica a aposta que os investidores e pequenos accionistas fizeram na empresa. O endividamento (59,55%) está a níveis bastante comportáveis e os retornos de cash flow atingem bons níveis.

operacional , não só representa algumas distorções, como, em termos de margens operacionais (17,5%) e de rentabilidade dos activos e do capital próprio(2,8% e 6,5% respectivamente), contribuía, pelo seu peso em comparação com a actividade das telecomunicações de então, para esses baixos valores.

Contudo, embora ainda com essa componente, os valores atingidos no período pré - privatização (1993 -1995) demonstram a eficiência já atingida pela gestão nesse período.

Não foram desagregados os indicadores das Telecomunicações porque isso implicava uma desconsolidação das contas, operação difícil de concretizar no âmbito deste trabalho.

Quadro 5.5

Resultados da performance económico - financeira da CVT

Indicadores	Price Waterhouse	Período Pré - Privatização	Período Pós - Privatização
LIQUIDEZ GERAL			
(activo circ./passivo circulante)	1,54	1,44	1,27
Gestão dos Activos e Eficiência			
Rotação das Existências	96,08	28,29	53,29
Prazo de recebimentos(dias)	224,08	79,31	89,57
Prazo de Pagamentos(dias)	nd	61,97	1321,65
Rotação dos Activos Fixos	0,55	0,92	0,74
Rotação do Activo Total	0,38	0,59	0,52
Gestão da Dívida			
Endividamento(c. alheio/cap. total)	63,00%	49,41%	59,55%
Cobertura Encargos Financeiros	2,65	5,35	4,73
Rendibilidade			
Rend. Bruta(m. bruta/vendas)	99,00%	77,64%	79,91%
Rend. Operacional das Vendas	17,50%	22,81%	30,63%
Rend. Líquida das Vendas	6,50%	10,68%	16,23%
Rendibilidade do Activo	2,80%	6,41%	8,46%
Cash ROI(C. Flow Líq./activo total)	17,80%	19,52%	20,81%
Rendibilidade do Capital Próprio	6,50%	12,72%	20,94%
Cash RCP(CFlow Líq./C. Próprio)	35,10%	38,58%	51,72%

A situação demonstra uma clara melhoria em todos os indicadores da empresa. Chama - se à atenção na diferença na margem bruta da PW (99%) que utilizou outros critérios de cálculo em termos de custos variáveis e para o valor do prazo de pagamentos no período pós - privatização , que tem a ver mais com o sistema bancário e a gestão de divisas no país, pois referem - se a grandes importações de equipamentos que, também, têm prazos de fornecimento e de transporte elevados.

Refere - se o nível de rentabilidade do capital próprio (20,94%) que justifica a aposta que os investidores e pequenos accionistas fizeram na empresa. O endividamento (59,55%) está a níveis bastante comportáveis e os retornos de cash flow atingem bons níveis.

Quadro 5.6
Outros resultados 1 da CVT

Indicadores	Período	Período
	Pré - Privatização	Pós - Privatização
Proveitos Reais	1.409.138	2.025.612
VAB(Valor Acrescentado Bruto) Real	958.915,5	1.653.539
RAI(Resultados antes de Impostos) Real	262.197,5	610.142,1
Despesas de Pessoal Reais	341.005,8	337.957
Impostos Reais pagos ao Estado	115.022,7	230.402,6
Despesas por empregado(reais)	3.410,06	3.379,57
Produtividade Real	1.666,08	3.725,29

A análise destes valores médios anuais mostra uma grande expansão da actividade (aumento de 43,7% dos proveitos), uma boa contribuição para o PIB , expressa no crescimento do VAB (72,4%), um grande aumento de produtividade e um controlo das despesas por empregado.

Quadro 5.7
Outros resultados 2 da CVT

Indicadores	Período	Período
	Pré - Privatização	Pós - Privatização
Renda paga ao Estado(estimativa)	0	69.192,47
Dividendos reais pagos ao Estado	58.869,8	25.825,00
Impostos Reais pagos ao Estado	115.022,7	230.402,6
Total	173.892,5	325.420,0

A apresentação deste quadro tem uma justificação : dizem certos críticos da privatização da CVT que, sendo ela altamente rentável, o Estado perde rendimentos com a sua alienação.

Tal não se verificou pois, a comparação da média anual arrecadada pelo Estado antes e depois da privatização mostra que, até hoje, a quantia arrecadada depois da privatização é quase o dobro da de antes.

Embora tenha baixado os dividendos recebidos, a clarificação da renda de concessão e o aumento dos impostos sobre rendimentos colectivos resultantes de uma maior eficiência da empresa, compensa, de longe, essa perda.

- **Caixa Económica de Cabo Verde (CECV)**

A CECV tem um percurso que começa nos tempos em que se traduzia num serviço dos CTT e chega em 1993, quando, pelo Decreto – Lei nº 54/93, já como empresa pública autónoma, foi transformada em sociedade anónima e aumentado o seu capital social no sentido de melhorar o seu perfil dentro da actividade bancária.

É, assim, uma empresa que tem vindo, progressivamente, a expandir e a consolidar a sua actividade, saindo do segmento da poupança popular, para segmentos de maior rendimento seja comercial, seja de investimentos.

Isto tem – lhe valido, embora lentamente, uma conquista de maior quota de mercado e a parceria estratégica com o Montepio Geral vai trazer, sem margem para dúvidas, sinergias importantes nessa caminhada. Os investimentos já feitos na sua força de vendas através do aumento da rede de balcões e de contratos de extensão com os Correios de Cabo Verde (sua associada) e na inovação que traz novos canais de distribuição e maior eficiência de processos, são um bom augúrio nesse sentido.

Aplica-se à CECV o que se disse para o BCA quanto às limitações dos indicadores utilizados.

Quadro 5.8

Resultados da performance económico – financeira da CECV

Indicadores	Price Waterhouse (geral mistas)	Período Pré - Privatização	Período Pós - Privatização
Liquidez Geral			
(activo circ./passivo circulante)	1.24	-	-
Gestão dos Activos e Eficiência			
Rotação das Existências	7.05	-	-
Prazo de recebimentos(dias)	119.64	-	-
Prazo de Pagamentos(dias)	271.20	-	-
Rotação dos Activos Fixos	5.47	3,27	3,87
Rotação do Activo Total	0.48	0,09	0,09
Gestão da Dívida			
Endividamento(c. alheio/cap. total)	77,8%	-	-
Cobertura Encargos Financeiros	31,26	-	-
Rendibilidade			
Rend. Bruta(m. bruta/vendas)	67,7%	59,69%	60,13%
Rend. Operacional das Vendas	3,2%	14,26%	18,07%
Rend. Líquida das Vendas	-10,0%	13,01%	21,53%
Rendibilidade do Activo	-2,6%	1,21%	2,01%
Cash ROI(C. Flow Líq./ activo total)	2,1%	3,34%	3,46%
Rendibilidade do Capital Próprio	-40,2%	8,10%	18,36%
Cash RCP(CFlow Líq./C. Próprio)	25,7%	24,38%	31,75%

A rendibilidade bruta mantém – se, sensivelmente, a mesma nos períodos em causa mas a rendibilidade operacional passa dos 14,26% para 18,07%, demonstrando uma melhor gestão dos custos operacionais.

Passa – se o mesmo com a rendibilidade líquida, o que se traduz, também numa maior remuneração dos investimentos e do capital próprio, este último, com um aumento substancial de 8,10% para 18,36%. O Cash RCP reflecte, também, este aspecto positivo.

Quadro 5.9
Outros resultados da CECV

Indicadores	Período Pré - Privatização	Período Pós - Privatização
Proveitos Reais	310.277,57	781.612,70
VAB(Valor Acrescentado Bruto) Real	139.004,78	303.761,60
RAI(Resultados antes de Impostos) Real	59.222,54	160.277,20
Despesas de Pessoal Reais	40.083,59	90.531,62
Impostos Reais pagos ao Estado	9.339,11	24.671,56
Despesas por empregado(reais)	607,26	775,07
Produtividade Real	2.011,25	2.598,17

As médias anuais espelhadas no quadro demonstram, por comparação dos proveitos, uma grande expansão das actividades (+151%), uma maior contribuição na riqueza nacional através do aumento do VAB (+118%), de uma maior eficiência da empresa pelo crescimento do RAI(+170%), maior competitividade pelo aumento da produtividade (+29%) e preocupação com os colaboradores pelo aumento das despesas com o pessoal e dos gastos por empregado.

- **Empresa Nacional de Combustível (ENACOL)**

A empresa passou por uma situação de falência técnica, com quase todos os indicadores em degradação e, por despacho do Ministro da Coordenação Económica nº 13/ 1996 de 2 de Abril, teve que ser alvo de um profundo saneamento financeiro antes da sua privatização.

Entre outras causas para essa situação, para além da natureza da gestão praticada (mais social que económica), realce – se que actuava num mercado em que a sua concorrente detinha o monopólio de importantes segmentos de mercado (por exemplo, o abastecimento nos aeroportos nacionais e internacionais), bem como de sinergias do seu parceiro estratégico, a Shell Internacional.

Quadro 5.10

Resultados da performance económico – financeira da ENACOL

Indicadores	Price Waterhouse	Período Pré - Privatização	Período Pós - Privatização
LIQUIDEZ GERAL			
(activo circ./passivo circulante)	0,93	3,34	1,39
Gestão dos Activos e Eficiência			
Rotação das Existências	4,36	3,84	5,19
Prazo de recebimentos(dias)	148,94	170,98	127,23
Prazo de Pagamentos(dias)	126,31	33,53	269,63
Rotação dos Activos Fixos	3,04	2,06	2,18
Rotação do Activo Total	0,91	0,59	0,65
Gestão da Dívida			
Endividamento(c. alheio/cap. total)	89,30%	65,69%	57,84%
Cobertura Encargos Financeiros	0,08	55,94	4,07
Rendibilidade			
Rend. Bruta(m. bruta/vendas)	30,70%	42,61%	40,93%
Rend. Operacional das Vendas	0,40%	8,09%	6,52%
Rend. Líquida das Vendas	-6,20%	3,56%	4,27%
Rendibilidade do Activo	-5,30%	2,24%	2,93%
Cash ROI(C. Flow Líq./ activo total)	-1,80%	7,28%	7,81%
Rendibilidade do Capital Próprio	-616,10%	-16,08%	7,73%
Cash RCP(CFlow Líq./C. Próprio)	-379,00%	-115,38%	19,31%

O quadro documenta melhorias no período pós – privatização na gestão da liquidez, da rotação das existências e dos prazos de pagamento e recebimento , invertendo os dois prazos (antes pagava mais rápido que recebia), embora o prazo de pagamentos tenha atingido um valor muito elevado (quase nove meses).

A rendibilidade melhorou substancialmente, com realce para a rendibilidade do capital próprio.

Quadro 5.11

Outros resultados da ENACOL

Indicadores	Período Pré - Privatização	Período Pós - Privatização
Proveitos Reais	1.040.955	1.519.086
VAB(Valor Acrescentado Bruto) Real	273.668,80	376.332,80
RAI(Resultados antes de Impostos) Real	38.472,74	113.466,80
Despesas de Pessoal Reais	99.718,28	152.099,80
Impostos Reais pagos ao Estado	3.291,57	38.128,17
Despesas por empregado(reais)	493,27	747,62
Produtividade Real	1.354,33	1.851,53

A actividade cresceu cerca de 50% depois da privatização (o que não é alheio aos investimentos feitos no marketing da empresa) , o VAB aumentou 37,5%, bem como os resultados antes de impostos em 195% e os impostos pagos ao Estado em mais de 1000 % .

As despesas por empregado aumentaram em 51,5% e a produtividade em 36,7%.

- **Empresa Nacional de Avicultura (ENAVI)**

A ENAVI foi constituída por duas unidades geridas autonomamente, uma localizada na Praia, Santiago e outra no Mindelo, S. Vicente.

Em 1995, na privatização, tiveram sortes diferentes em termos de propriedade : a unidade de S. Vicente foi adquirida pelos trabalhadores enquanto que a da Praia foi, maioritariamente, comprada pela Agripec (uma empresa resultante da FAP).

A unidade de S. Vicente foi, sempre, a mais rentável, absorvendo, antes da privatização, os prejuízos da unidade da Praia. Globalmente, em 1992, a empresa, apesar de uma margem bruta de 41,6%, chegava a uma margem operacional de 6,3%, o que deixava notar grandes custos operacionais, facto confirmado por um ROA de 0,2% e um ROE de 0,3%. O cash flow era bom, bem como os outros indicadores.

As duas empresas resultantes da antiga ENAVI, com a liberalização do comércio, passaram a actuar num mercado onde as importações, sem controlo de qualidade pela fiscalização económica e sem uma positiva política aduaneira, trouxeram graves distorções de concorrência, com impactos negativos na sua produção, tudo ainda agravado pela falta de incentivos de renovação à indústria nacional.

Quadro 5.12

Resultados da performance económico – financeira da ENAVI

Indicadores	Price Waterhouse	Período Pré - Privatização	Período Pós - Privatização
LIQUIDEZ GERAL			
(activo circ./passivo circulante)	1,78	3,77	1,61
Gestão dos Activos e Eficiência			
Rotação das Existências	4,16	3,51	5,53
Prazo de recebimentos(dias)	34,31		
Prazo de Pagamentos(dias)	29,96		
Rotação dos Activos Fixos	1,59	2,36	2,09
Rotação do Activo Total	0,89	1,18	1,28
Gestão da Dívida			
Endividamento(c. alheio/cap. total)	39,60%	33,56%	24,54%
Cobertura Encargos Financeiros	8,74	63,60	-3,45
Rendibilidade			
Rend. Bruta(m. bruta/vendas)	41,60%	36,69%	25,65%
Rend. Operacional das Vendas	6,30%	0,19%	-0,68%
Rend. Líquida das Vendas	0,40%	-1,41%	-1,55%
Rendibilidade do Activo	0,20%	-1,77%	-1,86%
Cash ROI(C. Flow Líq./activo total)	6,70%	5,41%	6,73%
Rendibilidade do Capital Próprio	0,30%	-2,54%	-2,62%
Cash RCP(CFlow Líq./C. Próprio)	11,10%	8,25%	8,75%

Os resultados demonstram o que se afirmou anteriormente, notando – se um forte agravamento de todos os indicadores, principalmente nos últimos tempos, o que deixa antever grandes dificuldades para essas empresas se, ao lado de um esforço interno de melhoria da eficiência, algumas medidas a nível institucional não forem tomadas (protecção da indústria nacional via taxas alfandegárias, incentivos à inovação e controlo de qualidade dos produtos importados).

Quadro 5.13
Outros resultados da ENAVI

Indicadores	Periodo Pré - Privatização	Periodo Pós - Privatização
Proveitos Reais	192.273,20	198.610,20
VAB(Valor Acrescentado Bruto) Real	45.974,57	36.427,62
RAI(Resultados antes de Impostos) Real	-2.226,68	-1.990,47
Despesas de Pessoal Reais	33.009,67	22.697,11
Impostos Reais pagos ao Estado	0	0
Despesas por empregado(reais)	276,02	247,52
Produtividade Real	384,11	403,43

Chama – se a atenção para o facto de esses serem valores consolidados, o que pode esconder uma desigual comparticipação das duas empresas. De facto, quando são analisadas separadamente, a Sociave aparece em melhores condições de performance económico – financeira, tal como, aliás, já se verificava no passado.

- **Empresa de Electricidade e Água (ELECTRA)**

A ELECTRA também sofreu uma profunda reestruturação antes da sua privatização. Em paralelo com o saneamento financeiro, passou a operar em quase todos os concelhos, absorvendo as redes que antes pertenciam aos municípios e alargou as suas actividades às águas residuais.

Em 1992, uma margem bruta de 54,7% que cai para 7,2% na margem operacional (e para 6% na margem líquida), mostra grandes custos operacionais, o que é comprovado por um ROA de 1,6% e um ROE de 2,1%.

Os outros indicadores como liquidez, cash flow e endividamento tinham um nível razoável.

Trata – se de uma empresa que sempre sofreu as consequências de uma opção de política de preços na base da quantificação do impacto social em detrimento da avaliação económica.

Quadro 5.14

Resultados da performance económico – financeira da ELECTRA

Indicadores	Price Waterhouse	Período Pré - Privatização	Período Pós - Privatização
LIQUIDEZ GERAL			
(activo circ./passivo circulante)	1,96	1,19	0,49
Gestão dos Activos e Eficiência			
Rotação das Existências	7,23	5,07	6,48
Prazo de recebimentos(dias)	194,32	182,80	115,58
Prazo de Pagamentos(dias)	199,04	173,14	122,05
Rotação dos Activos Fixos	0,34	0,32	0,37
Rotação do Activo Total	0,27	0,25	0,29
Gestão da Dívida			
Endividamento(c. alheio/cap. total)	24,50%	55,59%	72,77%
Cobertura Encargos Financeiros	6,94	-1,99	-8,27
Rendibilidade			
Rend. Bruta(m. bruta/vendas)	54,70%	51,29%	32,67%
Rend. Operacional das Vendas	7,20%	-3,48%	-42,11%
Rend. Líquida das Vendas	6,00%	-11,59%	-35,85%
Rendibilidade do Activo	1,60%	-2,71%	-9,46%
Cash ROI(C. Flow Líq./ activo total)	6,90%	3,15%	-2,46%
Rendibilidade do Capital Próprio	2,10%	-6,96%	-58,99%
Cash RCP(CFlow Líq./C. Próprio)	9,10%	7,18%	-23,91%

A situação económico – financeira da ELECTRA é grave. Para além da situação do Capital Próprio já referida e que poderá implicar uma injeção urgente de dinheiro fresco por parte dos accionistas, verifica – se i) o não cumprimento do equilíbrio financeiro mínimo (liquidez = 1), ii) que os retornos dos Cash ROI e RCP são negativos (o que não acontecia no período pré – privatização), iii) que a situação do endividamento já é preocupante (quase 73%), iv) que a cobertura dos encargos financeiros é negativa, v) que a rendibilidade bruta baixou drasticamente (de 51,29% para 32,67%) e vi) as rendibilidades operacional e líquida atingem valores negativos graves, respectivamente –42% e -36% (a diferença entre os resultados operacionais e líquidas devem – se a grandes valores de resultados extraordinários de exercício).

O abaixamento das margens deixam antever problemas de preços, facto visível pela não actualização dos preços de venda, enquanto os dos combustíveis e de outros factores de produção conheceram aumentos importantes.

Como se pode ver no quadro seguinte, o impacto da absorção das várias redes dos municípios (os últimos dois anos reflectem inequivocamente esse facto pois, no período pré – privatização, os resultados dos anos de 1999 e 2000 estão dispersos pelos oito anos do período pré – privatização), trouxe um aumento nos proveitos de 58,9%, nas despesas de

peçoal de 107%, mas o VAB e a produtividade diminuíram, respectivamente de 44,9% e de 71,1%, demonstrando a degradação operacional que essa operação trouxe à ELECTRA . Essa degradação, também é visível na rendibilidade operacional das vendas, pois entre esta e a rendibilidade bruta há um abaixamento de 74,7%.

Quadro 5.15
Outros resultados da ELECTRA

Indicadores	Período Pré - Privatização	Período Pós - Privatização
Proveitos Reais	771.702,90	1.226.518,53
VAB(Valor Acrescentado Bruto) Real	317.542,99	175.067,77
RAI(Resultados antes de Impostos) Real	0	0
Despesas de Pessoal Reais	184.519,83	382.864,05
Impostos Reais pagos ao Estado	0	0
Despesas por empregado(reais)	507,97	542,71
Produtividade Real	876,21	253,66

A conclusão é a de que, ao lado das necessárias medidas institucionais já identificadas, é urgente, a nível da gestão, a introdução da inovação organizativa e de processos, através de investimentos em tecnologias e na qualificação dos recursos humanos, bem como na procura de sinergias entre as redes (economias de escala que, em conjunto com a inovação tecnológica e organizativa, levará a menores necessidades de recursos humanos).

- **Empresa Nacional de Fomento Agro – Pecuário (FAP)**

A FAP foi a primeira empresa a ser privatizada, dando origem a três unidades : Agripec, Prolact e Coopechaves.

Em 1992, apesar de uma margem bruta de 30,69%, ainda baixa no mercado cabo – verdiano, os custos operacionais atiram a margem operacional para os 0,62%.

O ROA de -5,14% e o ROE de -47,5% atestam a grande falta de eficiência da FAP.

Verifica – se uma baixa rotação das existências (3,10), o que compromete o indicador de boa liquidez, facto confirmado pelos retornos, altamente negativos, do cash flow (-0,92% e -20,9%).

Quadro 5.16

Resultados da performance económico – financeira da ex - FAP

Indicadores	Price Waterhouse	*Período Pré - Privatização	**Período Pós - Privatização
LIQUIDEZ GERAL			
(activo circ./passivo circulante)	1,88	1,80	1,29
Gestão dos Activos e Eficiência			
Rotação das Existências	3,6	3,10	12,48
Prazo de recebimentos(dias)	139,73		
Prazo de Pagamentos(dias)	61		
Rotação dos Activos Fixos	7	7,28	3,38
Rotação do Activo Total	1,19	1,14	1,83
Gestão da Dívida			
Endividamento(c. alheio/cap. total)	82,90%	82,55%	60,04%
Cobertura Encargos Financeiros	-3,45	1,98	2,26
Rendibilidade			
Rend. Bruta(m. bruta/ vendas)	26,00%	30,69%	20,05%
Rend. Operacional das Vendas	-5,30%	0,62%	5,76%
Rend. Líquida das Vendas	-5,70%	-4,16%	2,86%
Rendibilidade do Activo	-7,30%	-5,14%	5,30%
Cash ROI(C. Flow Liq. / activo total)	-3,20%	-0,92%	12,14%
Rendibilidade do Capital Próprio	-89,10%	-47,50%	13,49%
Cash RCP(CFlow Liq./C. Próprio)	-57,00%	-20,89%	30,47%

* Cálculos do autor. Estes indicadores já incluem o ano de 1992, o que o diferencia da PW que não inclui esse ano. ** Período respeitante aos últimos cinco anos.

Pela análise destes dados, verifica – se, na pós – privatização, uma melhoria dos indicadores rotação das existências e do activo total, do retorno dos Cash Flows e das rendibilidades, mantendo – se a liquidez em níveis aceitáveis.

Deve – se realçar que, apesar do abaixamento da margem bruta (de 30,69% para 20,05%), i) o aumento da eficiência operacional, permitiu, ao contrário, um aumento da rendibilidade operacional (de 0,62% para 5,76%), ii) a rendibilidade do capital próprio atingiu um bom nível de remuneração (13, 49%) e iii) o nível baixo da rotação do activo fixo deixa antever uma má utilização do mobilizado (equipamentos) no processo produtivo.

Quadro 5.17 - Outros resultados das empresas resultantes da ex - FAP

Indicadores	Período Pré - Privatização	Período Pós - Privatização
Proveitos Reais	144.238,6	211.068,4
VAB(Valor Acrescentado Bruto) Real	39.504,4	30.422,8
RAI(Resultados antes de Impostos) Real	-3.314	6.005,9
Despesas de Pessoal Reais	23.368,3	11.796,4
Impostos Reais pagos ao Estado	0	0
Despesas por empregado(reais)	333,8	227,0
Produtividade Real	564,4	585,6

Este quadro mostra um grande aumento dos proveitos e dos resultados antes de impostos e uma gestão que diminui as despesas com o pessoal e aumenta a produtividade.

Chama – se, contudo, a atenção para o facto desses serem valores consolidados e que podem estar a esconder situações como a da Coopechaves que apresentou um perfil de produção instável, podendo, a qualquer momento, ter problemas económico – financeiros graves.

• Empresa de Seguros GARANTIA

A empresa de seguros Garantia resultou de uma reestruturação que, em termos da sociedade, a separou do anterior Instituto de Seguros e de Previdência Social (ISPS) e, em termos de mercado, introduziu a concorrência com o estabelecimento de uma empresa privada de seguros do grupo português Seguros Império, a ÍMPAR .

Isto para dizer que, não sendo uma empresa de raiz e não tendo as sinergias de um parceiro estratégico, as suas condições de concorrência eram , à partida, inferiores.

Não foi, assim, referido no estudo da PW, pelo que se vai utilizar os dados das empresas mistas na altura e chama – se a atenção para as especificidades dos rácios e sua contabilização nas empresas seguradoras.

Quadro 5.18 - Resultados da performance económico – financeira da Garantia

Indicadores	Price Waterhouse (empresas mistas)	Período Pré - Privatização	Período Pós - Privatização
LIQUIDEZ GERAL			
(activo circ./passivo circulante)	1,24	1,19	1,22
Gestão dos Activos e Eficiência			
Rotação das Existências	7,05	-	-
Prazo de recebimentos(dias)	119,64	-	-
Prazo de Pagamentos(dias)	271,20	-	-
Rotação dos Activos Fixos	5,47	3,40	4,40
Rotação do Activo Total	0,48	0,47	0,78
Gestão da Dívida			
Endividamento(c.alheio/cap.total)	77,8%	73,51%	67,29%
Cobertura Encargos Financeiros	31,26		
Rendibilidade			
Rend. Bruta(m.bruta/vendas)	67,7%	91,13%	30,34%
Rend. Operacional das Vendas	3,2%	6,97%	15,14%
Rend. Líquida das Vendas	-10,0%	4,80%	4,04%
Rendibilidade do Activo	-2,6%	2,32%	3,12%
Cash ROI(C. Flow Líq./activo total)	2,1%	-	-
Rendibilidade do Capital Próprio	-40,2%	8,50%	9,56%
Cash RCP(CFlow Líq./C. Próprio)	25,7%	-	-

Nota :Por motivos alheios ao autor, a margem bruta antes da privatização não teve em conta os custos variáveis

Apesar de o período pós – privatização ser só de dois anos, verifica – se uma melhoria, embora ligeira, nos indicadores.

No entanto, agora que a margem está bem calculada (o erro foi dos documentos disponibilizados pela unidade de privatizações, não tendo sido possível a correcção por falta de tempo) , verifica – se que é baixa, em virtude não só das características do mercado segurador em Cabo Verde, mas também da postura agressiva (preços baixos) dos dois “players” .

Quadro 5.19
Outros resultados da GARANTIA

Indicadores	Período Pré - Privatização	Período Pós - Privatização
Proveitos Reais	400643,8	521963,2
VAB(Valor Acrescentado Bruto) Real*		
RAI(Resultados antes de Impostos) Real	22787,91	25117,16
Despesas de Pessoal Reais	44267,47	46671,62
Impostos Reais pagos ao Estado	6171,36	5075,87
Despesas por empregado(reais)	715,07	818,80
Produtividade Real*		

*Não foi possível o cálculo pela falta de dados correctos

Estes resultados demonstram um aumento dos proveitos no período pós – privatização em 30% e, no mesmo período, um aumento das despesas por empregado em 14,5% e uma diminuição nos impostos pagos ao Estado em cerca de 18%.

• **HOTELMAR**

Trata – se, como já se disse, de uma sociedade formada por duas unidades hoteleiras, uma na Praia, outra em S. Filipe, ilha do Fogo.

A unidade da Praia nasceu mal pois já endividada mais do que o previsto : projectada para 80 mil contos, quando a construção terminou, custava 189 mil contos.

Apesar de, na época de 1992, ter um bom volume de vendas, os 4,3% de rentabilidade operacional e os 8% negativos de rentabilidade líquida mostram que a empresa não era rentável.

O retorno expresso no ROA (-3,5%) e no ROE mostra uma má remuneração dos activos e uma situação intolerável de -156,6% na rentabilidade dos capitais próprios.

O endividamento (95,2%) e a sua fraca capacidade de cobertura dos encargos financeiros (0,28), os prazos de pagamento (317 dias) e de recebimento(144 dias) elevados são sinais

suficientemente negativos a nível financeiro que os distorcidos indicadores de liquidez (1,47) e cash ROE de 95,2% não conseguiam esconder.

Quadro 5.20
Resultados da performance económico – financeira da HOTELMAR

Indicadores	Price Waterhouse	Período Pré - Privatização	Período Pós - Privatização
LIQUIDEZ GERAL			
(activo circ./passivo circulante)	1,47	5,17	2,65
Gestão dos Activos e Eficiência			
Rotação das Existências	24,02	29,17	42,40
Prazo de recebimentos(dias)	143,73		
Prazo de Pagamentos(dias)	316,54		
Rotação dos Activos Fixos	0,64	0,93	1,03
Rotação do Activo Total	0,44	0,54	0,71
Gestão da Dívida			
Endividamento(c. alheio/cap. total)	95,50%	71,73%	22,29%
Cobertura Encargos Financeiros	0,26	-47,62	-1,74
Rendibilidade			
Rend. Bruta(m. bruta/vendas)	81,20%	83,8979%	78,51%
Rend. Operacional das Vendas	4,30%	3,896%	-7,39%
Rend. Líquida das Vendas	-8,00%	-11,974%	-8,29%
Rendibilidade do Activo	-3,60%	-6,254%	-5,71%
Cash ROI(C. Flow Líq./ activo total)	3,80%	4,38%	0,59%
Rendibilidade do Capital Próprio	-156,60%	-8,893%	-9,54%
Cash RCP(CFlow Líq./C. Próprio)	95,20%	-1,92%	6,51%

A situação anterior, até hoje, não melhorou. A evolução dos indicadores assim o prova.

Com efeito, mantêm -se as rendibilidades negativas, com os elevados custos operacionais, expressos no nível das rendibilidades operacionais após boas margens brutas e retornos negativos, seja dos investimentos , seja do capital próprio, não se revelando ainda, a nível financeiro, como um bom negócio para o investidor.

Espera - se que o nível de investimentos em curso, acompanhado por uma melhoria da eficiência de gestão, expressa na melhoria da qualidade da oferta (do produto), na inovação tecnológica e na qualificação dos recursos humanos, venha a inverter a situação tal como aconteceu com o Hotel Belorizonte .

No entanto, o endividamento melhorou consideravelmente.

Quadro 5.21
Outros resultados da HOTELMAR

Indicadores	Período Pré - Privatização	Período Pós - Privatização
Proveitos Reais	98.607,17	96.694,95
VAB(Valor Acrescentado Bruto) Real	57.403,47	45.210,99
RAI(Resultados antes de Impostos) Real	-10.270,7	-8.228,62
Despesas de Pessoal Reais	32.488,35	35.701,49
Impostos Reais pagos ao Estado	0	0
Despesas por empregado(reais)	315,97	313,28
Produtividade Real	555,89	397,54

Estes indicadores confirmam a leitura feita dos indicadores anteriores. Os proveitos, os resultados antes de impostos, as despesas com pessoal mantêm – se idênticos, baixando a produtividade em 28,49%, o que reafirma a necessidade de melhor marketing, controlo de custos, tecnologia e recursos humanos.

- **Hotel Belorizonte**

A sociedade hoteleira, situada na ilha do Sal, pulmão do turismo em Cabo Verde, até 1995, não tinha personalidade jurídica definida o que justifica que, mesmo existindo em 1992, não aparece referido nos estudos da PW .Em 1992, foi privatizada, como se disse, em fileira com a HOTELMAR, pertencendo, hoje, ambas, à mesma holding, a Oásis Atlântico de Cabo Verde.

Quadro 5.22
Resultados da performance económico – financeira do Hotel Belorizonte

Indicadores	Price Waterhouse (c. públicos)	Período Pré - Privatização	Período Pós - Privatização
LIQUIDEZ GERAL			
(activo circ./passivo circulante)	1.96	3,35	0,46
Gestão dos Activos e Eficiência			
Rotação das Existências	16.60	8,13	28,60
Prazo de recebimentos(dias)	292.66		
Prazo de Pagamentos(dias)	928.16	0	
Rotação dos Activos Fixos	2.71	1,07	0,64
Rotação do Activo Total	0.74	0,61	0,54
Gestão da Dívida			
Endividamento(c. alheio/cap. total)	51.1%	85,35%	60,06%
Cobertura Encargos Financeiros	20.58	-83,57	8,61
Rendibilidade			
Rend. Bruta(m. bruta/vendas)	56.7%	64,53%	74,17%
Rend. Operacional das Vendas	(15.0%)	-25,61%	16,31%
Rend. Líquida das Vendas	(20.2%)	-19,34%	15,72%
Rendibilidade do Activo	(3.7%)	-0,60%	8,61%
Cash ROI(C. Flow Líq. / activo total)	2.8%	6,24%	17,06%
Rendibilidade do Capital Próprio	(69,4%)	-67,04%	26,70%
Cash RCP(CFlow Líq./C. Próprio)	(32,5%)	42,00%	57,15%

Ao contrário da Hotelmar, a privatização já trouxe impactos bastante positivos nos indicadores económico – financeiros, encontrando – se a situação negativa do período pré – privatização totalmente invertida. Embora o equilíbrio financeiro mínimo pareça comprometido (menor que 1), dadas as limitações do rácio liquidez, outra análise deveria ser feita para ver até que ponto isso é verdade, até porque o Cash ROA e o Cash ROE estão a níveis aceitáveis.

Novos e avultados investimentos traduzidos na renovação e ampliação das instalações e em novos e modernos equipamentos, um novo marketing que resultou, inclusive de uma parceria com core competence na área do turismo e uma nova atitude dos recursos humanos, incluindo do top management, deram uma outra dinâmica e dimensão ao velho Belorizonte.

Quadro 5.23
Outros resultados do Hotel Belorizonte

Indicadores	Período Pré - Privatização	Período Pós - Privatização
Proveitos Reais	79.565,9	332.315,7
VAB(Valor Acrescentado Bruto) Real	30.290,4	178.836,3
RAI(Resultados antes de Impostos) Real	-13.633,3	55.910,9
Despesas de Pessoal Reais	26.768,1	68.637,5
Impostos Reais pagos ao Estado	0	0
Despesas por empregado(reais)	345,3	311,1
Produtividade Real	385,6	794,8

A variação, altamente positiva, do nível dos proveitos, do VAB, do RAI e das despesa com o pessoal ilustram ainda mais, as afirmações anteriores que são reforçadas por gastos menores por empregado pelo aumento da produtividade, algo importante no ambiente muito concorrencial do sector turístico.

A política de crescimento traduzida no reinvestimento dos resultados, que começou a chegar também na Hotelmar, dará consistência gradual ao grupo como um todo.

• **PROMOTORA**

A sociedade de capital de riscos PROMOTORA nasceu em 1996, visando um impulso ao sector empresarial privado, ainda pouco propenso ao risco ou com fraca capacidade em ter um capital inicial mínimo exigido pelos eventuais credores.

Tratando – se de uma empresa da área financeira, também é válido para a PROMOTORA aquilo que se disse, em termos de indicadores e contabilidade, para o BCA e CECV.

Quadro 5.24

Resultados da performance económico – financeira da PROMOTORA

Indicadores	Price Waterhouse	Período Pré - Privatização	Período Pós - Privatização
LIQUIDEZ GERAL			
(activo circ./passivo circulante)	1.24	-	-
Gestão dos Activos e Eficiência			
Rotação das Existências	7.05	-	-
Prazo de recebimentos(dias)	119.64	-	-
Prazo de Pagamentos(dias)	271.20	-	-
Rotação dos Activos Fixos	5.47	0,28	0,19
Rotação do Activo Total	0.48	0,02	0,06
Gestão da Dívida			
Endividamento(c. alheio/cap. total)	77,8%	6,83%	11,31%
Cobertura Encargos Financeiros	31,26	-	-
Rendibilidade			
Rend. Bruta(m. bruta/vendas)	67,7%	100%	100%
Rend. Operacional das Vendas	3,2%	-78,13%	-25,09%
Rend. Líquida das Vendas	-10,0%	-79,53%	-27,65%
Rendibilidade do Activo	-2,6%	-1,84%	-1,53%
Cash ROI(C. Flow Líq./ activo total)	2,1%	-0,66%	2,24%
Rendibilidade do Capital Próprio	-40,2%	-1,96%	-1,73%
Cash RCP(CFlow Líq./C. Próprio)	25,7%	-0,71%	2,52%

Por este quadro, verifica – se que há uma melhoria em todos os indicadores (com uma excepção para o endividamento, que, no entanto, é mínimo).

Mantêm – se negativas as rendibilidades mas verifica – se que tendem a caminhar para o break even point.

Nota – se que os retornos de Cash Flow, embora permaneçam baixos, já saíram do negativo.

Quadro 5.25

Outros resultados da PROMOTORA

Indicadores	Período Pré - Privatização	Período Pós - Privatização
Proveitos Reais	9.323,67	23.833,89
VAB(Valor Acrescentado Bruto) Real	8.037,74	17.254,96
RAI(Resultados antes de Impostos) Real	-6.431	-6.211
Despesas de Pessoal Reais	7.238,82	7.603,23
Impostos Reais pagos ao Estado	0	0
Despesas por empregado(reais)	988,16	1.520,65
Produtividade Real	1.110,10	3.450,99

Estes dois quadros revelam, não só a sua recente entrada no mercado, como também as características, já apontadas, do mercado em que actua (pouco gosto ao risco), com reflexos no seu nível de actividades e outros indicadores económico – financeiros. No entanto, o pós – privatização já demonstra uma tendência positiva nos proveitos, no VAB e na produtividade.

5.3 Referência Megginson

Os trabalhos de Megginson, Nash and Randenborgh (1994), Boubakri and Megginson (1998) e D'Souza and Megginson (1999), levaram a resultados obtidos a partir de amostras internacionais tanto de países industrializados, como de países em vias de desenvolvimento.

É pela comparação destes resultados com os obtidos para a amostra global das empresas privatizadas em Cabo Verde que iremos tirar conclusões sobre o impacto das privatizações na sua performance económico – financeira.

Estes estudos serão referidos como estudos Megginson para melhor simplificação e os seus resultados serão traduzidos em médias dos três valores por eles encontrados.

Hipóteses a testar

Ao se passar para a observação das hipóteses de alteração com as privatizações, propõe – se que, para as variáveis já analisadas, se recorra ao que se disse na introdução da referência Price Waterhouse (página 89) .

Assim, serão, neste ponto, referidos os rácios de despesas de investimento e de dividendos, já que os relacionados com a rentabilidade, eficiência operativa e emprego já foram tratados :

- Níveis de despesa de investimentos

As empresas privatizadas tendem a aumentar o seu nível de investimentos pois *i)* as empresas públicas não tinham o livre acesso ao mercado de capitais, desaparecendo, com a privatização os constrangimentos na obtenção de financiamentos, *ii)* os incentivos serão maiores no sentido do desenvolvimento e investimento em novas oportunidades de negócio que resultarão em novos produtos e serviços e *iii)* a melhoria da competitividade que passará pela eliminação do sobreemprego e investimentos na inovação , principalmente, dos processos de produção.

- Dividendos

Os governos, normalmente, não se preocupam com a remuneração dos seus capitais investidos nas empresas públicas, facto que já não acontece com as empresas privadas, onde uma das principais preocupações dos gestores é a criação de valor para os accionistas, procurando remunerar os capitais próprios acima de outras oportunidades do mercado.

Assim, deve – se esperar que os dividendos aumentem na sequência da privatização.

O quadro 5.26 - Os indicadores de Análise Megginson dá – nos as variáveis a ter em conta, sendo certo que, no final, serão utilizadas aquelas que são obtidas a partir de fluxos financeiros correntes, tanto no numerador, como no denominador.

Quadro 5.26
Indicadores de Análise segundo Megginson e resumo das tendências esperadas

RENDIBILIDADE	ROV = Rendibilidade Operacional das Vendas (Resultado Operacional / Vendas)	ROVa<ROVd
	RVL = Rendibilidade Líquida das Vendas (Resultado Líquido / Vendas)	RVLa<RVLd
	ROA(ROI) = Rendibilidade do Activo (Resultado Líquido / Activo Total)	ROAa<ROAd
	RCP(ROE) = Rendibilidade do Capital Próprio (Resultado Líquido / Capital Próprio)	RCPa<RCPd
EFICIÊNCIA OPERATIVA	EFV = Eficiência das Vendas (Vendas / Número de Empregados)	EFVa<EFVd
	EFR = Eficiência do Resultado Líquido (Resultado Líquido / Número de Empregados)	EFRa<EFRd
DESPESAS DE INVESTIMENTO	ISV = Investimento sobre as Vendas (Investimento / Vendas)	ISVa<ISVd
	ISA = Investimento sobre o Activo (Investimento / Activo Total)	ISAA<ISAd
OUTPUT	VER = Vendas Reais (Vendas Nominiais / Índice de Preços)	VERa<VERd
EMPREGO	EMP = Emprego Total (Número de EMPREGADOS)	EMPa<EMPd
ENDIVIDAMENTO	PSA = Passivo sobre o Activo (Passivo Total / Activo Total)	PSAa>PSAd
	PCP = Passivo de Longo Prazo sobre o Capital Próprio (Passivo de Longo Prazo / Capital Próprio)	PCPa>PCPd
DIVIDENDOS	DVS = Dividendos sobre Vendas (Dividendos / Vendas)	DSVa<DVSd
	DIP = Dividend Payout (Dividendos / Resultado Líquido)	DIPa<DIPd

FONTE : CLAMOTE, Tese de Mestrado, ISEG, 2000

a = antes da privatização ; d = depois da privatização

Análise dos resultados da Amostra Global

Os cálculos a partir dos resultados de cada empresa expressos no *Apêndice V* - Média dos indicadores de Megginson, conduziram aos valores seguintes :

Quadro 5.27 - Resultados da Amostra Global – Indicadores de Megginson

	N*	Média Antes	Média Depois	Varição da Média	Varição da Média (%)	Proporção das empresas que evoluíram conforme previsto (%)
Rendibilidade						
Rendibilidade Líquida das Vendas	11	-0,0790	-0,0019	0,0770	97,54	82%
Rendibilidade Operacional das Vendas	11	-0,0393	0,0201	0,0594	151,38	55%
Rendibilidade do Activo	11	-0,0129	0,0113	0,0242	187,85	82%
Rendibilidade do Capital Próprio	11	-0,0953	0,0343	0,1297	136,03	73%
Eficiência Operativa						
Eficiência das Vendas	11	3740,07	6581,08	2841,00	75,96	91%
Eficiência do Resultado Líquido	11	59,48	258,37	198,88	334,34	73%
Despesas de Investimento						
Investimento / Vendas	5***	0,10369	0,1396	0,0359	34,68	***
Investimento / Activo	5***	0,04048	0,0580	0,0175	43,28	***
Output						
Vendas Reais	10	567410,6	784681,1	217270,5	38,29	91%
Emprego						
Emprego Total	11	185,38	210,37	24,98	13,48	55%
Endividamento						
Passivo / Activo	11	0,63979	0,5630	-0,0767	-11,99	82%
Passivo Longo Prazo / Capital Próprio	7***	-2,58	0,5337	3,12	120,63	***
Dividendos**						
Dividendos/ Vendas	10	0,0161	0,0223	0,0061	37,99	27%
Dividendos / Resultados Líquidos	10	0,1264	0,1592	0,0328	25,96	36%

*N = Número de empresas em que foi possível calcular o rácio

Várias empresas ainda não distribuem dividendos *Sem significância

• Rendibilidade

Como já se tinha dito , vai – se dar relevo à *rendibilidade operacional das vendas* pois não só se baseia em fluxos financeiros correntes, como, dos quatro rácios de rendibilidade, está mais protegido de manobras contabilísticas, como sejam, a reavaliação de activos e consequente equilíbrio do balanço pela formação de reservas e formação de resultados extraordinários, que podem, artificialmente, afectar o activo, o capital próprio e os resultados líquidos, todos componentes dos outros três rácios.

Embora permaneça baixa, a rentabilidade operacional das vendas subiu cerca de 151,4%, passando de uma média de -3,9% para 2%.

Este é um verdadeiro calcanhar de Aquiles das empresas privatizadas pois somente 55% delas conseguiu ainda cumprir com a expectativa de melhoria deste rácio com a mudança de propriedade.

- **Eficiência Operativa**

Os dois indicadores deste grupo mostram – nos como é que os gestores privados introduziram, como é de se esperar, mudanças organizativas, tecnológicas e comerciais de modo a melhor utilizar os recursos humanos, financeiros e tecnológicos da empresa.

A eficiência das vendas teve uma evolução positiva de 76% acima do período pré – privatização, tendo 91% das empresas privatizadas atingido a expectativa de mudança para melhor nesse rácio.

Quanto à eficiência dos resultados líquidos, ela também teve um evidente avanço representado por um crescimento de 334%, com 73% das empresas privatizadas a conseguir atingir um rácio maior no período pós – privatização.

- **Despesas de investimento**

Já foi demonstrada a razão pela qual se espera que o nível de investimentos aumente com a mudança de propriedade das empresas do Estado.

Contudo, dado o pouco volume de dados quantificados pelas empresas, não se vai avaliar os resultados das despesas de investimento por serem de pouca significância a nível estatístico .

Deve – se dizer que, nos relatórios e contas, existem várias enumerações de importantes investimentos mas, nem estão quantificados em seis empresas da amostra e nem existe o hábito destes instrumentos trazerem o Mapa de Origem e de Aplicação de Fundos.

- **As vendas reais**

As vendas reais cresceram 38% e mais de 90% das empresas privatizadas cumpriram com a expectativa de crescimento das vendas.

- **O emprego**

Um dos aspectos mais temidos das privatizações é o seu impacto no emprego pois pensa – se que a redução de custos e um maior investimento na inovação implica despedimentos.

Certos políticos e sindicatos agitam essa bandeira para se opor às privatizações mas, pelos resultados obtidos, em Cabo Verde, houve um resultado misto :

Em 55% das empresas privatizadas, o número de empregados baixou e nos restantes 45%, o número de postos de trabalho subiu, sendo certo que, em números globais, o emprego nas empresas privatizadas subiu, em média, 13% .

- **Endividamento**

Na estrutura do endividamento, dado pelo rácio passivo de longo prazo / capital próprio, os resultados não relevam de significância estatística pois, das onze empresas da amostra, quatro são da área financeira em que não faz sentido falar – se de passivo de longo prazo.

Quanto ao endividamento em si, verifica – se que passou de uma média global de 64% antes das privatizações para 56% no pós – privatização , com 82% das empresas privatizadas a justificar a expectativa de abaixamento do endividamento.

- **Dividendos**

Várias empresas privatizadas (mais de 63%), mesmo com lucros, ainda não distribuem dividendos, numa política de crescimento, o que se compreende pela fase, ainda de arranque, do negócio pós – privatização.

Mesmo assim, os rácios conheceram um crescimento de 38% na relação dividendos / vendas e de 26% nos dividendos / resultados líquidos.

Resultados de empresas privatizadas em ambiente de concorrência

Das onze empresas da amostra, três exercem a sua actividade livre de qualquer concorrência:

A Cabo Verde Telecom, somente a nível da rede básica, onde tem, com o Estado, um contrato de exclusividade de estabelecimento.

A ELECTRA que só terá uma possível concorrência na produção de energia. Essa possibilidade é remota pois, apesar de, no futuro, ser permitida a instalação de empresas a esse nível, o capital intensivo que o sector exige e a pequenez do mercado, juntos, são desencorajadores quando já existe um outro operador instalado .

A PROMOTORA, sociedade de risco financeiro, também não tem concorrente directo no mercado cabo –verdiano.

As outras empresas concorrem no mercado mas, na grande maioria, em regime de duopólio .

Assim, não tendo, em Cabo Verde, significância estatística o número de empresas que desenvolvem a sua actividade em ambiente não concorrencial, vai – se apresentar somente os que estão sujeitas à concorrência.

Quadro 5.28 - Resultados das Empresas da Amostra que estão em ambiente de concorrência

	N	Média Antes	Média Depois	Varição da Média	Varição da Média (%)	Proporção das empresas que evoluíram conforme previsto (%)
Rendibilidade						
Rendibilidade Líquida das Vendas	8	-0,0081	0,0564	0,0645	795,21	
Rendibilidade Operacional das Vendas	8	0,01954	0,0734	0,0539	275,88	
Rendibilidade do Activo	8	-0,0200	0,0187	0,0388	193,39	
Rendibilidade do Capital Próprio	8	-0,1358	0,0969	0,2328	171,37	
Eficiência Operativa						
Eficiência das Vendas	8	4280,5	7061,5	2781,03	64,96	
Eficiência do Resultado Líquido	8	206,4	496,3	289,9	140,4	
Despesas de Investimento						
Investimento / Vendas	2*	0,0260	0,0421	0,0116	62,13	
Investimento / Activo	2*	0,0142	0,0270	0,01282	90,71	
Output						
Vendas Reais	7	510706,9	642366,2	131659,2	25,77	
Emprego						
Emprego Total	8	132,4	145,8	13,37	10,09	
Endividamento						
Passivo / Activo	8	0,74082	0,5959	-0,1449	-19,55	
Passivo Longo Prazo / Capital Próprio	8	-3,8	0,2834	4,1484	107,33	
Dividendos						
Dividendos / Vendas	7	0,0168	0,0201	0,0033	19,57	
Dividendos / Resultados Líquidos	7	0,1238	0,1558	0,0320	25,89	

*Sem significância estatística

Quando cruzamos os quadros "Resultados da Amostra Global" e "Resultados das empresas da amostra que estão em ambiente de concorrência" , chegamos aos resultados seguintes :

Quadro 5.29

Comparação das empresas da Amostra Global com as que estão em ambiente concorrencial – Variação das médias antes e depois das privatizações

	Empresas da Amostra Global (%)	Empresas em ambiente concorrencial (%)
Rendibilidade operacional das vendas	151,38	795,21
Eficiência operativa	75,96	64,96
Despesas de investimento	*	*
Vendas reais	38,29	25,78
Emprego	13,48	10,09
Endividamento	-11,99	-19,55
Dividendos	37,99	19,57

**Sem significância estatística*

Espera - se que a exposição às forças de um mercado concorrencial estimule, permanentemente, a gestão das empresas para a busca da eficácia, traduzida na reestruturação estratégica e para a eficiência nos seus elementos inovação organizacional, tecnológica e do marketing no sentido de garantir a competitividade dentro do seu grupo estratégico.

No quadro anterior verifica - se que a eficiência operativa, representada pela eficiência das vendas, é menor na pós - privatização nas empresas expostas à concorrência. Verifica - se que a média de trabalhadores aumenta menos, mas as vendas também .

O facto das vendas baixarem está de acordo com alguma teoria económica e evidência empírica que aponta para que as empresas privatizadas e a operar em mercados concorrenciais tenham vendas inferiores aos de empresas em mercados não concorrenciais.

Por outro lado, o endividamento e a distribuição de dividendos evoluíram para a diminuição.

Comparação com os resultados de amostras de empresas em outros países

Os três estudos, já sobejamente referidos, abarcaram 42 países e 211 empresas em 56 sectores de actividade.

Estes estudos que já foram, para maior simplicidade, denominados, neste trabalho, de estudos Megginson, chegaram a um conjunto de resultados médios de rácios que o quadro 5.30 "Resultados dos três estudos internacionais" (página 120) documenta.

Pelos graus de significância obtidos pelos autores, verifica - se que as conclusões do estudo sobre o emprego e o investimento não têm consistência, assim como, e a isso já se tinha referido, no presente estudo, os investimentos e a estrutura do endividamento, também, não têm consistência.

Quadro 5.30
Resultados dos três estudos internacionais

	N	Média Antes	Média Depois	Variação da Média	Variação da Média (%)	Proporção das empresas que evoluíram conforme previsto(%)
<i>Rendibilidade</i>						
Megginson et al(1994)	55	0,0552	0,0799	0,0249	44,7	69,1
Boubakri and Cosset(1998)	78	0,0493	0,1098	0,0608	122,7	62,8
D'Souza and Megginson(1999)	85	0,14	0,17	0,03	21,4	71
<i>Média ponderada</i>	218	0,0862	0,1257	0,0396	45,8	67,6
<i>Eficiência operativa</i>						
Megginson et al(1994)						
Boubakri and Cosset(1998)	51	0,956	1,062	0,1064	11,1	85,7
D'Souza and Megginson(1999)	56	0,9224	1,1703	0,2479	26,9	80,4
	63	1,02	1,23	0,21	20,6	79
<i>Média ponderada</i>	170	0,9686	1,1599	0,1914	19,8	81,5
<i>Despesas de Investimento</i>						
Megginson et al(1994)						
Boubakri and Cosset(1998)	43	0,1169	0,1689	0,0521	44,5	67,4
D'Souza and Megginson(1999)	48	0,1052	0,2375	0,1322	125,8	62,5
	69	0,18	0,17	-0,01	-5,6	55
<i>Média ponderada</i>	160	0,1405	0,19	0,0493	35,2	60,6
<i>Output</i>						
Megginson et al(1994)						
Boubakri and Cosset(1998)	57	0,899	1,14	0,241	26,8	75,4
D'Souza and Megginson(1999)	78	0,9691	1,22	0,253	25,9	75,6
	85	0,93	2,7	1,76	190,3	88
<i>Média ponderada</i>	220	0,9358	1,7711	0,8321	89,3	80,3
<i>Emprego</i>						
Megginson et al(1994)						
Boubakri and Cosset(1998)	39	40850	43200	2346	5,8	64,1
D'Souza and Megginson(1999)	57	10672	10811	139	1,3	57,9
	66	22941	22136	-805	-3,5	36
<i>Média ponderada</i>	162	22936	23222	286	1,2	49,5
<i>Endividamento</i>						
Megginson et al(1994)						
Boubakri and Cosset(1998)	53	0,6622	0,6379	-0,0243	-3,7	71,7
D'Souza and Megginson(1999)	65	0,5495	0,4986	-0,0508	-9,3	63,1
	72	0,29	0,23	-0,06	-20,7	67
<i>Média ponderada</i>	190	0,4826	0,4357	-0,0469	-9,7	67
<i>Dividendos</i>						
Megginson et al(1994)	39	0,0128	0,03	0,0172	134,4	89,7
Boubakri and Cosset(1998)	67	0,0284	0,0528	0,0244	85,9	76,1
D'Souza and Megginson(1999)	51	0,015	0,04	0,025	166,7	79
<i>Média ponderada</i>	157	0,0202	0,0655	0,0228	224,3	80,4

Fonte :Megginson et al (1994), Boubakri and Cosset (1998) e D'Souza and Megginson (1999)

Extraído de CLAMONTE, Tese de Mestrado, ISEG, 2000

Quadro 5.31**Comparação das empresas da Amostra Global do presente estudo com empresas em outros países, tomando a variação das médias antes e depois das privatizações**

	Empresas da Amostra Global do presente estudo(%)	Varição média ponderada dos três estudos (%)
Rendibilidade operacional das vendas	151,38	45,8
Eficiência operativa	75,96	19,8
Despesas de investimento	*	*
Vendas reais	38,29	89,3
Emprego	13,48	1,2
Endividamento	-11,99	-9,7
Dividendos	37,99	224,3

*Sem significância estatística

Comparando os resultados dos dois estudos, verificamos que têm o mesmo sentido de evolução em todos os rácios.

Fica provado que o impacto das privatizações no desempenho das empresas em Cabo Verde seguiu as mesmas tendências internacionais, melhorando a sua rendibilidade, a eficiência operativa, as vendas reais, o nível de endividamento e a distribuição de dividendos.

Quanto ao emprego, embora haja uma coincidência no seu aumento por parte dos dois estudos (defraudando a expectativa que vai no sentido do seu abaixamento com as privatizações), não se vai tirar nenhuma conclusão já que, dependendo do ambiente externo e interno dos negócios, pode variar nesse ou naquele sentido, não havendo evidências empíricas claras e definitivas sobre este aspecto.

A diferença de valores espelha a realidade cabo-verdiana, não só a nível do mercado, como também da situação prevalecente nas suas empresas aquando das privatizações, onde qualquer variação representa logo um impacto visível.

PARTE III CONCLUSÕES

As questões em causa

Numa primeira fase, impunha – se, como em qualquer investigação, uma revisão da literatura, objectivando, no caso, a identificação da génese das privatizações e o seu enquadramento na política industrial e das evidências teórica e empírica sobre os principais resultados de desempenho económico – financeiro de empresas privatizadas. No trabalho acaba – se por assumir a superioridade de performance da propriedade privada sobre a propriedade pública das empresas, sobretudo, pela consolidação da evidência empírica ao longo dos tempos.

Uma outra revisão de literatura serviu para responder às questões : que especificidade para os pequenos Estados insulares ? Para além destas, comuns a todo esse tipo de Estados, quais as outras condicionantes internas de Cabo Verde a adicionar ao evidente parcelamento do território ? Quais as ameaças e oportunidades para Cabo Verde ? Desenhado o quadro estratégico, que papel primário para as privatizações nesse país ?

Viriam a seguir as questões aplicadas de modo a que os resultados reais fossem comparados com o quadro de referências identificado.

A metodologia utilizada garantiu a máxima solidez dos resultados pois o tema, principalmente nas aproximações ideológicas, é complexo e controverso no debate que suscita .

Assim, questões como a evolução do impacto das privatizações na economia cabo – verdiana, a evolução do peso do Sector Empresarial do Estado e a performance das empresas antes e depois da privatizações, apesar da clara noção de que as privatizações não são uma panaceia para os males do tecido económico e social de Cabo Verde e do pouco tempo decorrido, teriam de ser analisadas para se verificar o sentido das tendências com elas relacionadas.

Não deixaram de ser identificados aspectos menos positivos e que merecem uma correcção imediata, nomeadamente, no âmbito da Regulação, do controlo dos contratos pós - privatização e da participação do empresariado nacional.

Os principais resultados

Fundamentação teórica das privatizações

As privatizações são um fenómeno recente que conquistou muitos adeptos em termos de processo que visa melhorar a eficiência económica das empresas, dos sectores e das Nações.

Tendo desempenhado um papel importante na política industrial do pós – guerra, as empresas públicas acabaram por serem postas em causa quando um novo paradigma do papel do Estado na economia foi estabelecido a partir da década de 80, cujo expoente máximo encontra configurações no “reaganismo” e no “tatcherismo”.

Passou - se, então, à aplicação de conceitos como Regulamentação (em que se inclui a Regulação), Liberalização e Privatização, não sendo a ordem com que se aplicam nos processos indiferentes em termos da defesa do investidor ou do Tesouro Público. Por exemplo, diz – nos Ricardo Filipe na obra, vastas vezes, citada, “Privatizações e Regulação – a experiência portuguesa” (1999) que a Liberalização antes da Privatização vai beneficiar o investidor, mas prejudicar o contribuinte (através do Tesouro Público) pois o preço de venda vai baixar devido à desvalorização introduzida pela Liberalização .

Ao longo dos tempos, encontramos defensores e críticos das privatizações como processo de indução de melhorias de performance económico – financeira nas empresas do sector estatal, mas hoje, tanto as evidências teóricas como as empíricas, provam, por esmagadora maioria, que a rendibilidade, a eficiência operativa, as vendas, o investimento e a distribuição de dividendos assumem crescimentos, estatisticamente significativos, no pós – privatização, enquanto que a evolução do emprego e do endividamento é negativa.

A teorização dos direitos de propriedade, da escolha pública e do agenciamento, vai desembocar em conclusões favoráveis às privatizações, mas devem realçar – se as posições críticas, visando a clarificação conceptual, de economistas como Stiglits e Hartley e Parker.

Nos estudos empíricos, deve – se realçar os trabalhos desenvolvidos por Megginson, Nash and Randenborgh (1994), Boubakri and Cosset (1998) e D’Souza and Megginson (1999) cujos resultados ponderados, pela abrangência em termos do número de países tanto industrializados como em desenvolvimento, dos sectores de actividade e de indicadores de performance económico – financeira, foram utilizados como referência no presente estudo.

Existem outros factores que contribuem para uma melhor eficiência das empresas privatizadas:

- i) A privatização num ambiente concorrencial favorece a busca rápida do melhor desempenho através da inovação, visando responder às forças de mercado.
- ii) Na análise da relação tipo de propriedade / desempenho organizacional, verifica – se que as mudanças organizacionais e de gestão induzidas pela privatização

levam a alterações positivas na fixação, orientação e controlo de objectivos, no tipo e estilos de liderança, nos incentivos de gestão, no desenvolvimento de novos negócios e, na generalidade, nos cuidados com o planeamento estratégico.

O impacto das privatizações a nível do País

Existem evidências empíricas e teóricas em como os pequenos Estados possuem características específicas que se erigem em muitos pontos fracos que uma estratégia adequada de desenvolvimento deve, com sucesso, tentar ultrapassar.

A esses pontos fracos comuns adicionam – se outros de natureza concreta de cada um dos pequenos Estados, sendo que, para Cabo Verde, i) a sua natureza insular e arquipelágica, ii) factores históricos, como um progressivo isolamento em relação ao seu espaço e ausência de uma base produtiva anterior à independência, iii) factores de localização como a ausência de um espaço económico regional dinâmico, iv) o forte crescimento demográfico e v) a quase inexistência de pontos fortes, são elementos que agravam a sua situação, tornando muito mais difícil (talvez seja mais fácil encontrar uma agulha num palheiro) encontrar uma especialização estratégica que lhe traga uma acumulação sustentada de rendimentos.

Provou – se que a globalização, desde que solidária com África e com Cabo Verde, é altamente vantajosa para o país : permite – lhe exercer uma função externa que, tal como já aconteceu com outros pequenos Estados, pode trazer – lhe um razoável índice de crescimento e combater, entre outros, os problemas estruturais do desenvolvimento, como a pobreza.

Essa função externa não pode ser desenvolvida desgarrada de um papel regional e de âncoras e sinergias trazidas por uma rede de cooperação internacional e, mais precisamente, empresarial.

Os elementos cruciais a ir buscar nessas âncoras foram devidamente identificados através de um programa estratégico para o exercício de uma função circulação por parte de Cabo Verde, ficando claro que *dos quatro elementos que vão originar o conjunto de variáveis desse programa , a saber, a questão nacional(o que é Cabo Verde), a questão estratégica(o que pode ser Cabo Verde), a questão política e a questão organizativa, os dois primeiros não têm alternativas possíveis, devendo merecer um amplo consenso nacional, ficando a questão política (como conduzir "o que é" ao "o que pode ser") e a questão organizativa (o*

que fazer) como elementos que podem ter propostas diversas e alternantes dentro da sociedade cabo – verdiana, com ênfase para os partidos políticos e a sociedade civil .

É a conclusão desta tese que provou não haver outra saída para Cabo Verde que não seja o abraçar de uma função circulação dentro das oportunidades que a globalização da economia mundial lhe trouxe, e que, por projecção, deixa às privatizações um papel fundamental nas áreas de actividade identificadas, saindo do tradicional instrumento de retirada do Estado como agente produtor directo, de promoção do sector privado e da maximização das receitas, para, com grande prioridade, **ser um elo de captação de parcerias geradoras da estratégia.**

Nesse aspecto e afora algumas críticas que, também, foram analisadas, o processo bem andou e espera – se que : i) no sector da água e energia, pelos investimentos em curso, que a ELECTRA possa ultrapassar a actual situação de crise no abastecimento de energia e água na capital e noutros pontos do país e passe a uma nova fase de desenvolvimento e expansão que traga competitividade a Cabo Verde em termos de oferta e de custos destes factores de produção (isso depende também da resolução politica de emperramentos actuais já citados), ii) na área dos petróleos e das telecomunicações a evolução seja no sentido das expectativas já referenciadas, como sejam, a instalação em Cabo Verde de uma refinaria e a internacionalização da distribuição no âmbito da ENACOL e parceria da CV Telecom com a PT nas suas actividades de internacionalização iii) as empresas da área de hotelaria que foram privatizadas continuem a conhecer uma grande dinâmica como factores de desenvolvimento turístico de Cabo Verde, iv) que o sector financeiro seja um elemento mais indutor do desenvolvimento económico – social do país, principalmente nas actividades do empresariado nacional e na prestação de serviços financeiros internacionais e v) que as futuras privatizações nas áreas dos transportes aéreos e portuários tragam a mesma positiva expectativa , lamentando – se o atraso que os respectivos processos conheceram.

Na avaliação do impacto das privatizações em Cabo Verde, deve- se ter, ainda, presente :

- *O relativo pouco tempo decorrido e as condições psico - sociais de partida.*

Com efeito, uma década de desenvolvimento de um país não é nada, principalmente, se prevalecia no país uma cultura de Estado – previdência que apaga a noção de contribuinte / financiador do Estado, aparecendo este, aos olhos de muitos, como um saco sem fundo e em que ideologias recentes propagavam as empresas públicas como empresa / base ideológica

prevalecente sobre a empresa / unidade económica e, nalguns casos, até como área de soberania (caso das comunicações) .

- *Que um dos factores críticos de sucesso para a estratégia identificada para Cabo Verde – uma nova postura da comunidade internacional desenvolvida para com África, não se concretizou :*

Vários são os estudos recentes que apontam para uma continuada marginalização de África i) no comércio internacional, onde os termos de troca são – lhe altamente desfavoráveis, ii) no investimento externo e iii) na ajuda pública ao desenvolvimento e para a subsistência de factores endógenos como iv) os conflitos militares, v) a má governação, espelhada na corrupção e na fragilidade das instituições democráticas, da justiça e da sociedade civil, vi) a pobreza, vii) a iliteracia, viii) o alastramento de doenças como o HIV, ix) o endividamento público, x) a agricultura de subsistência, xi) a frágil indústria transformadora e xii) o nível ínfimo da base tecnológica.

Neste quadro, o papel de Cabo Verde na integração regional aguarda ainda melhores dias.

Apesar disso e da persistência de grandes desequilíbrios macroeconómicos, o impacto positivo das privatizações na economia são, *tendencialmente*, evidentes, sendo de realçar que :

- A contribuição das empresas privatizadas no Produto Nacional Bruto, na riqueza nacional (o PIB cresceu a uma média anual de quase 7%) e na qualidade da força de trabalho, traduzida na evolução dos rácios i) proveitos das empresas privatizadas / PNB, ii) RAI das empresas privatizadas / PNB, VAB das empresas privatizadas / VAB nacional e iii) VAB nacional / Força de Trabalho Nacional, tem sido positiva como mostraram os respectivos quadros .
- Ficou, assim, demonstrado que essa contribuição tem impulsionado a eficiência, a produtividade e a competitividade da economia cabo – verdiana.
- O Estado tem vindo a reduzir o seu peso na economia e, em contrapartida, o sector privado reforça o seu papel como o principal motor da economia.
- Os recursos internos como o crédito à economia(ainda com uma grande concorrência do sector público administrativo) são, prioritariamente, destinados ao sector privado e o Orçamento do Estado aliviou – se da constante participação em subsídios de exploração. Mas, reconhecidamente, o saneamento financeiro das empresas a

privatizar trouxe, em momentos identificados, o aumento da dívida interna pela assunção, pelo Estado, de passivos ou outros compromissos que a elas pertenciam.

A nível do país, outros ganhos foram obtidos :

- Cabo Verde melhorou, comparativamente com as outras pequenas economias e países da África Saheliana, a sua posição em termos do PIB e do indicador de desenvolvimento humano (passando da posição de IDH de 120 para 100) .
- Vários trabalhadores são donos de activos que antes estavam na posse do Estado, acontecendo o mesmo com um grande número de acções de empresas privatizadas.

Fica, contudo, *um conjunto de recomendações* que sobressaem das constatações :

1ª. Toma – se urgente a activação da Bolsa de Valores para que funcione como um indutor das privatizações e, para que, ao menos, o mercado secundário possa ser dinamizado com a compra e venda do grande número de acções nas mãos de trabalhadores, emigrantes e outros accionistas.

2ª. Impõem – se a rápida correcção das falhas detectadas a nível da regulação, da auditoria final dos processos e do controlo efectivo, não só dos contratos de compra e venda e dos contratos de concessão, como das próprias propostas resultantes dos cadernos de encargos.

3ª. Toma – se, igualmente, urgente a adopção e clarificação de uma política de preços e tarifas e a introdução de normas de qualidade dos produtos e fiscalização das mesmas, de modo a garantir os elementos básicos da concorrência e competitividade no país.

4ª. Deverá existir uma clarificação dos poderes de negociação no processo das privatizações, pois essa fase final pode deitar abaixo todo um trabalho que, no mínimo, visava garantir a transparência e os interesses do Estado.

5ª. O empresariado nacional tem passado, muitas vezes, a leste de processos em que gostaria de ter uma melhor participação. A criação da linha de crédito já referida e a aprovação de incentivos fiscais e outros a nível do fomento empresarial visando a reestruturação das empresas privadas nacionais com a introdução da inovação no processo produtivo, a qualificação dos seus trabalhadores e a abertura de novos horizontes de mercado, são essenciais para a sua afirmação e fortalecimento.

6ª. A Unidade de Privatizações precisa, com urgência, de um reforço institucional a nível da recolha, tratamento e arquivo da documentação e dados relacionados, não só com os

processos de privatizações, mas também com a evolução das empresas do sector empresarial do Estado e das já privatizadas, transmitindo uma imagem de transparência e de controlo de processos e permitindo que o cidadão comum ou investigador tenha acesso às informações, sempre que dela, por motivos diversos, necessitar.

7ª. A Reforma da Administração Pública deve ser acelerada de modo a que, entre outros, deixe de ser um sorvedouro do crédito interno, libertando um maior espaço para o crédito à economia, com reflexos na promoção e modernização do sector privado nacional.

8ª. Toma-se urgente uma profunda adequação da regulamentação contabilística cabo-verdiana à contabilidade internacional (incluindo a consolidação de contas) e ao aparecimento de novas formas de sociedade como as SGPS.

9ª. A questão das Golden Shares existentes deve ser muito bem ponderada quanto ao timing da sua dispensa ou redução pelo Estado. A sua retirada intempestiva pode pôr em causa o interesse geral, nomeadamente, no sistema financeiro.

Impacto das privatizações a nível do desempenho económico – financeiro das empresas

Neste ponto, avaliou-se o impacto da mudança de propriedade no desempenho das empresas privatizadas.

Começou-se por definir a amostra com base no valor de mercado das empresas, tendo a mesma uma representação superior a 90% do produto da venda de todas as empresas privatizadas no período, o que é suficientemente representativo.

Tendo em atenção que a observação se deve basear em fluxos correntes e correlacionados com o mercado, foram utilizados os indicadores que estão fora, o mais possível, da manipulação contabilística.

Como já ficou expresso, devem ser tidas em conta outras influências de peso, resultantes de questões próprias de um mercado como o cabo-verdiano, historicamente afectado por um regime colonial onde imperava o Estado-Providência e por um regime pós-colonial que optou pela economia de gestão administrativa, isto é, por uma economia de planificação centralizada, daí resultando, globalmente, o subdesenvolvimento económico e social com i) uma fraca classe empresarial privada ii) uma mentalidade de Estado-protector e iii) uma economia de mercado ainda em promoção onde a ausência de forças de mercado exigentes

inibe a competitividade. Tudo agravado por um mercado pequeno donde resultam características e consequências já identificadas nas páginas anteriores.

A avaliação teve duas fases principais e, dentro de cada fase, o presente estudo teve em conta cenários diferentes para que as conclusões tivessem maior consistência :

1. O estudo da empresa consultora Price Waterhouse de 1992, que traçou o perfil económico – financeiro das empresas cabo – verdianas antes do processo das privatizações, serviu de base para uma comparação com a sua situação no período pós - privatização.

Essa comparação foi feita empresa por empresa da amostra .

Nessa avaliação, salvo raras excepções, como é o caso da ELECTRA , ENAVI e HOTELMAR, notou – se que as conclusões foram no sentido das expectativas positivas que a mudança de propriedade resultante das privatizações traz ao desempenho das empresas . Com efeito :

i) A rendibilidade operacional, que demonstra até que ponto foram introduzidas acções de eficiência na exploração das empresas no pós – privatização, conheceu uma evolução favorável, embora de pequena monta.

ii) As vendas, a rendibilidade do capital próprio e a rotação dos activos conheceram ganhos visíveis.

iii) O endividamento baixou e algumas empresas melhoraram a sua política de dividendos embora outras tivessem, como é compreensível, preferido uma política de crescimento, incorporando os resultados nas reservas na perspectiva do autofinanciamento.

Quanto ao investimento, não foi possível tirar uma conclusão pelo facto de não se ter obtido os dados quantificados de várias empresas, ficando o indicador sem significância.

Foram testados outros factores como a produtividade, os ganhos reais do empregado através dos custos com o pessoal e os impostos pagos ao Estado tendo – se concluído que, também nesses casos, houve melhorias que os quadros de resultados documentam.

2. Essas conclusões foram confirmadas através de outros estudos com base na referência Megginson.

Essa fase consistiu, utilizando os indicadores Megginson, num primeiro momento, na comparação do desempenho global da amostra, antes e depois da privatização e, num segundo momento, na comparação dos resultados ponderados obtidos nos três estudos de âmbito internacional com os obtidos no presente trabalho.

Mesmo o emprego, que, como se disse, a evidência empírica de observações anteriores apontam no sentido do abaixamento no pós – privatização, aumentou em 13% .

Este facto torna – se mais relevante quando constatamos que várias empresas optaram pelo outsourcing, reduzindo efectivos, em áreas como a vigilância, limpeza e outros serviços não correlacionados directamente com o seu objecto.

A avaliação da subamostra das empresas que actuam num ambiente concorrencial no pós – privatização demonstra que, em Cabo Verde, a competitividade daí resultante, também tem reflexos positivos na sua rendibilidade e eficiência operativa, embora as vendas reais tendem a diminuir.

Apreciação crítica dos resultados

Apesar da solidez da metodologia adoptada, deve –se ter em conta os seguintes aspectos :

A base informativa

- i) Poderão existir eventuais erros nos Relatórios e Contas, muitos deles não auditados externamente, por falta de uma adequada regulamentação contabilística em Cabo Verde, datando – se o Plano Nacional de Contabilidade em vigor de 1984 . Foi notória, mesmo dentro da mesma empresa, a diferente apresentação das Contas ao longo dos dez anos.*
- ii) Houve um erro de cálculo do indicador margem (de contribuição) no caso das empresas financeiras, onde se tomou a mesma por 100% nos cálculos do técnico da Unidade de Privatizações, por se limitar os custos variáveis às mercadorias vendidas e consumidas. Por tal falha não ter sido atempadamente identificada, não foi possível corrigir o erro em tempo hábil. Também, a Price Waterhouse comete o mesmo erro em relação aos ex – CTT, ao não considerar, por exemplo, os subcontratos (resultante de acordo de partilha de tráfego, nas ligações internacionais, com os correspondentes) como custos variáveis.*
- iii) A não quantificação, mas tão somente a descrição dos investimentos nos Relatórios e Contas, dificultou o apuramento deste indicador . Um ou outro apresentou o Mapa de Origem e Aplicação de Fundos, ficando a forte convicção da urgência de uma profunda adequação dos instrumentos legais à modernização contabilística (incluindo a consolidação de contas) e ao aparecimento de novas formas de sociedade como as SGPS.*

Os condicionalismos já referidos

Foram identificadas as limitações da metodologia escolhida em que se destacam as reestruturações prévias às privatizações, a insuficiência dos dados nalguns casos, a mudança de políticas económicas que trazem um novo ambiente às empresas e falhas institucionais como a ausência de uma política de preços em vários sectores de actividade e a inexistência do exercício da actividade reguladora e fiscalizadora.

O perfil do mercado cabo – verdiano

A maioria das actividades privatizadas são exercidas em regime de monopólio ou duopólio. Apesar da pequenez do mercado constituir, por si, uma grande barreira à entrada de novos “players”, torna –se necessária a introdução da concorrência em certas áreas para que as forças de mercado tragam os ganhos, que se evidenciaram serem maiores em ambiente de concorrência e serem eliminadas algumas distorções existentes .

O pouco tempo decorrido sobre a data das primeiras privatizações e as limitações da amostra podem ser factores de distorção dos resultados, esbatendo alguma solidez dos mesmos .

Implicações para investigação futura

Dois aspectos são dignos de realce :

O estudo executado pela SaeR, sob a orientação do Professor Hernani Lopes, bem como os da NLTPS, constituem grandes passos na aproximação a uma estratégia para Cabo Verde.

Contudo, dadas as grandes vulnerabilidades, próprias de Cabo Verde (lembro – me da expressão preocupada do Professor Hernani “em Cabo Verde, é difícil encontrar uma luz no fundo do túnel que identifique uma tarefa propiciadora de acumulação de riqueza para o país”) e das grandes e rápidas mutações internacionais, *recomenda – se o aprofundamento da investigação na área da estratégia económica*, no sentido de se isolar, com clareza, as acções concretas em que desembocaria a função circulação para Cabo Verde .

Proponho igualmente, mas *na área da sociologia económica*, a investigação da correlação privatização / construção de uma cultura empresarial (com ênfase para a estrutura organizacional e recursos humanos) num ambiente de empresa / ideologia (empresa - unidade colectiva) e de contribuinte / protegido (Estado – Previdência) . Numa palavra, a concepção de um modelo para a eficiência económica numa transição empresa ideologia para empresa – unidade económica.

Referências Bibliográficas

- African development indicators* ; 2002 ; The World Bank
- Banco de Cabo Verde ; 4º Trimestre de 2001; *Boletim de Estatísticas*
- Banco de Cabo Verde, Ministério das Finanças de Cabo Verde e Banco de Portugal; Dezembro de 2001; *Conjuntura macroeconómica de Cabo Verde*
- Boubakri, N and J C Cosset ; 1998 ; *The financial and operating performance of newly privatized firms : evidence from developing countries*, The Journal of Finance, Vol. LIII, June, 1081 – 1110
- Carvalho das Neves ; 2000 ; *Análise Financeira – Volume I* ; Texto Editora
- Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento (CNUCED) ; 1999 ; *Profil de vulnerabilité du Cap – Vert*, Bureau du Coordonnateur Spécial pour les Pays en Développement sans Litoral et les Pays en Développement Insulaires
- D'Sousa, J and W Megginson ; 1999 ; *The financial and operating performance of privatised firms during the 1990s* ; The Journal of Finance, Agosto de 1999
- Frydman, R , C Gray M Hessel and A Rapaczynsku ; 1997 ; *Private ownership and corporate performance : some lessons from transition economies*, Working Paper, New York University, New York
- Fama, Eugene ; 1980 ; *Agency Problems and Theory of Firm* ; Journal of Political Economy , 1980 , vol. 88, nº 2, 288 – 307
- FMI; 11 de Maio de 2001; *Relatório sobre Cabo Verde*
- Hanke, Steve H ; 1993 ; *Constraints and Impacts of Privatization* ; Routledge pub
- Instituto Nacional de Estatísticas de Cabo Verde; 2001; *Contas Nacionais*
- Lopes, Hemani ; 1995 ; *Programa de Consultoria Económica* ; Sociedade de Avaliação de Empresas e Risco (SAER)
- Megginson W, R Nach and M Randenborg ; 1994 ; *The financial and operating performance of newly privatized firms : an international empirical analysis*, The Journal of Finance, Vol. XLIX, Nº 2, June 1994, 403 – 452
- Ministério das Finanças de Portugal ; 1999 ; *Privatizações e Regulação – a experiência portuguesa*, Lisboa, Direcção – Geral de Estudos e Previsão

Pirie, M ;1998 ; *Privatization – Theory, Practice and Choice* ; Wildwood House pub

Price Waterhouse ; 1992 ; *Privatization in the Republic of Cape Verde – a preliminary assessment*, Washington, USA

Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) ;1996 ; *Estudos Prospectivos Nacionais a Longo Prazo (NLTPS)*

Sousa, F e Cruz , R ; 1995 ; *O Processo de Privatizações em Portugal* ; Associação Industrial Portuense

STARR, P ; 1987 ; *The Limits of Privatization* ; Economic Policy Institute, Washington

Unidade das Privatizações de Cabo Verde ; 1998 ; *Manual das Privatizações* ; Praia ; Cabo Verde .

Apêndice 1 – Sector Empresarial do Estado (SEE) em 1992

I - EMPRESAS PÚBLICAS(100% Capital do Estado)

ANV (ou ANAV) – Agência Nacional de Viagens
ARCA VERDE – Companhia Nacional de Navegação
ASA – Aeroportos e Segurança Aérea
CABMAR – Estaleiros Navais
CTT – Correios e Telecomunicações
ELECTRA – Água e Electricidade
EMEC – Construção
EMPA - Abastecimento
EMPROFAC – Produtos Farmacêuticos
ENACOL -Combustíveis
ENAPOR – Administração de Portos
ENAVI -Avicultura
FAP – Fomento Agro - Pecuário
INTERBASE – Comercialização de Produtos do Mar
JUSTINO LOPES – Agro - Indústria
MAC – Materiais de Construção
ONAVE – Oficinas Navais
PESCAVE - Pesca
SONACOR – Conservação e Reparação de Equipamentos
TACV – Transportes Aéreos

II – OUTRAS EMPRESAS DE CAPITALS PÚBLICOS

CAPE VERDEAN WUARE HOUSA
CGTM – Transportes Marítimos
CREOULA – Exploração de mini - mercado
GARANTIA - Seguros
HOTEL ATLÂNTICO - Hotelaria
HOTEL BELORIZONTE - Hotelaria
HOTEL 5 DE JULHO - Hotelaria
SOCAPESCA – Pesca e Construção Naval
TRANSCOR – Transporte Rodoviário
ULTRA – Conservas de Pescado

III – EMPRESAS MISTAS TIPO I (participações somente do Estado ou de Órgãos de Administração Local)

CITAC - Tabacos
FAMA – Massas Alimentícias
HOTELMAR - Hotelaria
MOAVE – Moagem(de cereais)
PEDREIRA DE SALGADINHO – Exploração de Pedras (decorativas)
SCC - Comunicação
SITA - Tintas

IV – EMPRESAS MISTAS TIPO II (participações simultaneamente do Estado e de Empresas Públicas)

CABETUR - Turismo
CERIS – Cervejas e Refrigerantes
CVC - Construção
METALCAVE – Metalomecânica Ligeira
MORABEZA- Confeccões

V – EMPRESAS MISTAS DO TIPO III (participações somente de Empresas Públicas)

AGRIPEC – Rações
ALUPLAST – Trabalhos em alumínio
ARMSTÍCIO – Agricultura (Paraguay)
CABNAVE – Estaleiros Navais, PETRONAVE – Navios Petroleiros
CENTROCEL – Abastecimento Hoteleiro
CONCHAVE - Transportes Marítimos
IBC – Betões , MAC SOBIL – Comercialização de Vidros
INTERCAP – Sociedade de Investimentos
LABORATÓRIOS INPHARMA – Indústria Farmacêutica, SCS – Sabões, SODIGAZ - Gases

Apêndice 2 - Amostra - Empresas Privatizadas e Empresas Emergentes

EMPRESAS	NÚMERO DE TRABALHADORES no ano da privatização	CUSTOS COM A PRIVATIZAÇÃO (milhares ECV)	DÍVIDAS ASSUMIDAS PELO ESTADO (milhares ECV)	EMPRESAS PRIVADAS EMERGENTES	ESTRUTURA ACCIONISTA (actual)	PARCEIRO ESTRATÉGICO
FAP	72 (L 1993)	27 000	0	AGRIPEC COOPECHAVES PROLACT	PN 100% COOPERATIVA P Nacional 60,4% ex- Trabalhadores da FAP 39,6%	
ENAVI	118 (DP 1995)	27 000	3 000	ENAVI SOCIAVE	AGRIPEC 91,5% Trabalhadores 8,5% Trabalhadores 100%	
ELECTRA	657 (P 1999)			ELECTRA	Estado 35,31% EDP 30,6% IPE- Águas 20,4% Municípios 13,7%	EDP IPE- AdP
BCA	357 (P 1999)			BCA	CGD 52,5% Garantia 12,5% Estado CV 10% Outros 25%	CG Depósitos
CECV	99 (P 1999)			CECV	INPS 29,26% Mont. Geral 17,55% CTT 14,99% Impar 11,03% CEMG 9,77% Empresários 7,6% Trabalhadores 2,8% Outros 7%	Montepio Geral
PROMOTORA	8 (P 1999)			PROMOTORA		CG Depósitos
ENACOL	204 (P 1997)	50 000	1 357 033	ENACOL	Sonangol 32,5% Petrogal 32,5% Estado CV 29,5% Trabalhadores 5% P Nacionais 0,5%	Sonangol Petrogal
HOTELMAR		5 000	271 000	HOTELMAR	Oásis Atlântico	
BELORIZONTE	83 (P 1997)	5 541	0	BELORIZONTE	Oásis Atlant 74,9% Nur T. GMBH 25,1%	
GARANTIA	62 (P 1999)			GARANTIA		CG Depósitos
CVT	417 (P 1995)	49 600	0	CVT	PT 40% INPS 27,9% P Nacionais 13,7% ASA 10% Trabalhadores 5% Estado CV 3,4%	Portugal Telecom
METALCAVE	13 (P 1995)	9 187	44 600	METALCAVE	P Nacionais 100%	
TOTAL - 12						

Custos com a privatização = Indemnizações aos trabalhadores, estudos e avaliações, auditorias, honorários, despesas administrativas e judiciais, publicidade, etc

Folhas de Cálculo Económico – Financeiro

APÊNDICE III

Evolução do impacto macroeconómico do Sector Empresarial do Estado (SEE)

APÊNDICE IV

Evolução do impacto macroeconómico da Amostra das Empresas Privatizadas

APÊNDICE V

Indicadores económico – financeiros das empresas da Amostra :

BCA – Banco Comercial do Atlântico

CECV – Caixa Económica de Cabo Verde

CVT – Cabo Verde Telecom

ELECTRA – Empresa de Electricidade e Água

ENACOL – Empresa Nacional de Combustível

ENAVI – Empresa Nacional de Avicultura

FAP – Empresa Nacional de Fomento Agro – pecuário

GARANTIA – Empresa de Seguros

HOTEL BELORIZONTE

HOTELMAR – Sociedade Hoteleira de Cabo Verde

PROMOTORA – Sociedade de Capitais de Risco

APÊNDICE VI

Indicadores Megginson e Resultados da Amostra

APÊNDICE III

**EVOLUÇÃO DO IMPACTO MACROECONÓMICO
DO SECTOR EMPRESARIAL DO ESTADO(SEE)**

- 1 - Resultados : Parte do Indicador Correspondente à Percentagem de Participação do Estado**
- 2 - Indicadores Macroeconómicos e peso do Estado na economia**
- 3 - Participações do Estado (nas Empresas de Capitais Públicos, a participação é : 1=100%)**
- 4 - Indicadores das Empresas Mistas e Liquidadas ou totalmente privatizadas**

APÊNDICE #

EVOLUÇÃO DO IMPACTO MACROECONÔMICO DO SETOR EMPRESARIAL DO ESTADO(S)

1 - RESULTADOS: PARTE DO INDICADOR CORRESPONDENTE A PERCENTAGEM DE PARTICIPAÇÃO DO ESTADO (Indicador das empresas x participação do Estado)

1.1 - PROJETOS

Empresas Públicas ou de Capitais Totalmente Públicos

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Asa	611.465	729.898	878.419	1.092.288	1.309.270	1.665.132	1.858.138	2.155.874	2.642.968
Cabmar	1.360	1.830	1.755	1.993	1.760	1.527	1.808	1.784	1.370
Correios(1995)	0	0	0	142.218	164.591	196.014	247.307	278.789	304.198
Empsa	4.112.237	4.071.062	3.971.000	4.374.783	4.523.565	5.069.532	4.805.741	4.084.349	2.814.310
Emprefec	357.829	379.572	462.618	598.834	535.530	582.244	665.837	721.675	837.981
Empor	767.247	883.347	828.811	875.039	903.709	979.799	894.368	1.187.583	1.150.874
Infopress(C.L. - 1998)	0	0	0	0	0	0	0	52.639	72.329
Imprensa Nacional(1997)	0	0	0	0	0	0	0	40.556	43.211
Interbase	71.338	77.621	29.391	45.333	43.428	59.815	47.133	41.224	41.978
Ric(1997)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Tacv	2.084.966	2.213.477	2.878.030	2.810.395	3.318.351	4.177.156	4.983.983	5.292.717	5.500.000
Transcor	188.945	2.111.160	228.489	233.208	272.284	304.858	335.806	337.776	288.204

Anotação: A RTC, desde que passou a empresa de capitais públicos, nunca apresentou contas; Cabmar, estimado 1996

Na Imprensa Nacional, não se produziu e Demonstração de Resultados em 1998

Empresas mistas

Bca(1994)	0	0	174.0241	208.3032	250.0973	494.645.825	293.9022.825	308.4913	328.835,3
Cvt	1.284.491	1.592.208	1.803.798	1.870.336	1.120.508	978.982	444.478	481.979	157.561
Cecv	481.496	624.465,4	0	137.884,74	198.142,98	281.901,9	352.649,64	414.796,62	17.1821,0285
Cebra	211.328	285.741	195.195	240.364	452.411	249.214	368.863	413.030	198.907
Ceris	183.891	198.239	226.283	292.072	290.553	286.382	192.583	179.844	77.815
Cvc	21.865	18.441	27.718	73.065	83.513	62.680	104.142	307.082	0
Cs Line(1997)	0	0	0	0	0	50.036	43.681	85.385	89.824
Electra	651.492	720.517	795.397	957.489	1.053.239	1.206.084	1.324.850	1.392.713	660.989
Enacol	1.172.339	1.082.885	1.654.155	1.218.007	1.178.388	473.943	484.423	577.582	892.107
Garanda	250.605	214.829	218.348	195.849	283.075	194.453	325.030	361.734	17.132
Promotora(1997)	0	0	0	0	0	6.073	7.222	7.878	2.324
Seamvsa(7)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Totalmente Privatizadas ou Liquidadas	81.768	58.768	28.522	35.048	48.051	32.585	33.009	0	0
Arca Verde(1999)	280.982	278.141	320.540	233.307	245.520	214.584	232.271	0	0
Belorizonte(1997)	79.857	79.857	79.857	79.857	94.645	0	0	0	0
Cilec	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cabehuri(1994)	3.811	4.705	0	0	0	0	0	0	0
Cgim()	199.438	209.320	220.485	188.753	21.004	0	0	0	0
Enavi(1995)	210.375	210.697	225.433	78.126	0	0	0	0	0
Fama()	6.756	20.552	23.282	22.863	22.755	0	0	0	0
Fax(1993)	139.221	0	0	0	0	0	0	0	0
Holmar(1997)	81.858	65.261	57.493	66.432	58.381	0	0	0	0
Justino Lomea(1994)	52.588	0	0	0	0	0	0	0	0
Mac Sobr(1995)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Metalcave()	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Moavel()	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Morabeza()	11.813	0	0	0	0	0	0	0	0
Onave()	10.398	0	0	0	0	0	0	0	0
Silaj(1994)	35.899	41.268	0	0	0	0	0	0	0
SC Sabões()	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sodigaz(1997)	208.741	177.810	65.530	94.251	32.284	0	0	0	0
Sonacop(1997)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	13.380.794	13.887.838	16.779.788	18.008.632	18.754.987	21.980.361	20.763.320	21.461.333	18.104.843

1.2 - VALOR ACRESCENTADO BRUTO

Empresas Públicas

Asa	454.044	550.505	670.028	628.108	978.094	1.262.090	1.425.154	1.618.485	2.047.037
Cabmar	1.142	1.560	1.527	1.599	1.387	1.175	1.332	1.509	1.088
Correios	0	0	0	84.885	92.583	119.618	151.018	178.546	199.945
Empa	534.968	376.540	370.554	170.453	397.357	528.228	953.349	377.168	325.615
Enrolac	128.878	112.300	112.406	144.836	121.593	119.214	142.737	151.174	182.754
Enapor	628.297	683.571	676.461	676.215	686.620	722.524	746.747	902.563	658.880
Indopress	0	0	0	0	0	0	0	32.038	37.735
Imprensa Nacional	0	0	0	0	0	0	0	27.028	31.387
Interbase	20.418	25.256	-1.257	-2.777	4.719	20.242	9.218	-1.403	11.278
Ric	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Tacy	882.384	766.361	1.068.602	1.236.554	1.107.904	1.121.181	1.719.840	1.422.656	1.400.000
Transcor	108.651	128.202	141.353	149.389	183.764	205.516	210.287	184.029	158.711

Empresas mistas

Bca	0	0	0	0	684.669	929.499	713.048,75	461.585,125	108.444,9
Cvi	888.561	1.102.469	1.239.591	1.233.764	739.936	657.239	319.846	363.757	118.501
Cacy	18375	25289,04	31553,34	82349,84	98585,78	140987,96	133843,5	147051,24	68682,85774
Cabreva	107.174	143.086	86.828	123.144	272.265	128.757	202.985	245.516	97.310
Ceris	84.772	79.094	98.693	114.216	127.742	133.842	63.587	59.036	18.631
Cvc	6.300	2.137	7.584	24.932	26.262	22.846	38.789	91.679	0
Cs Line	0	0	0	0	0	-12.837	-411	14.494	1.178
Electra	651.492	720.517	795.397	957.469	1.053.239	1.206.094	1.324.650	1.392.713	660.889
Enaco	270.055	307.363	363.464	331.450	354.948	142.064	150.693	181.102	227.454
Gerania	216.227	180.189	200.637	172.253	255.350	169.371	260.188	323.066	14.948
Promotora	0	0	0	0	0	5.888	7.216	5.046	2.169
Seainvest	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Totalmente Privatizadas ou Liquidadas

Anv	60.864	40.926	16.770	22.342	31.138	33.070	32.147	0	0
Arca Verde	95.517	88.654	127.534	58.222	77.635	45.126	54.518	0	0
Belonzonis	0	0	0	0	36.473	0	0	0	0
Critic	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cabeur	2.833	0	0	0	0	0	0	0	0
Cgim	78.223	67.955	88.613	71.016	773	0	0	0	0
Enavi	51.113	50.242	53.157	0	0	0	0	0	0
Fame	3.337	5.728	2.988	5.016	8.235	0	0	0	0
Fap	18.663	0	0	0	0	0	0	0	0
Holemar	38.105	40.611	34.424	38.405	31.595	0	0	0	0
Justino Lopes	8.115	0	0	0	0	0	0	0	0
Mac Sobri	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Metacave	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Movave	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Morabaza	6.392	0	0	0	0	0	0	0	0
Onave	144	0	0	0	0	0	0	0	0
Sua	12.207	0	0	0	0	0	0	0	0
SC Sabdes	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sodgaz	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sonacor	27.867	43.451	-1.705	25.562	-3.771	0	0	0	0
TOTAL	5399990,177	6577203,598	6205201,168	6526421,873	7553084,892	7696345,368	8658964,63	6178640,168	6568249,257

1.3 - NUMERO DE TRABALHADORES

Empresas Públicas

Asa	319	378	409	415	418	421	438	488	411
Cabmar	3	3	3	3	3	3	3	3	2
Correios	0	0	0	264	253	248	238	221	238
Empa	1 002	883	848	848	830	813	803	738	818
Emprolac	114	88	84	76	63	58	55	53	50
Enapar	458	508	457	482	482	1 014	1 074	1 012	953
Infopress	0	0	0	0	0	0	0	55	55
Imprensa Nacional	0	0	0	0	0	0	44	44	44
Interbase	88	65	61	59	60	47	59	58	38
Ric	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Tercy	588	581	588	601	621	683	742	741	700
Transcor	238	223	225	224	252	205	258	259	257

Empresas mistas

Bca	0	0	351	351	351	312,375	312,375	312,375	35,8
Cvt	683	657	683	417	224,4	159,51	63,45	58,022	18,422
Cevc	15,98	17,84	21,84	23,94	28,48	30,88	38,84	41,58	18,53435
Cabnave	174,324	188,944	183,812	163,812	158,804	158,804	158,804	158,558	140,16
Cens	32,4	35,1	34,5	34,2	35,1	36,8	36	40,5	38,9
Cvc	15,33	23,52	42	88,57	88,78	59	152	0	0
Cs Line	0	0	0	0	0	2	2	2	2
Electra	295	311	313	310	324	389	388	578,1233	242,2288
Enacol	182	180	205	211	212	71,4	72,45	70,7	58,885
Garantia	30,912	28,948	31,385	28,98	28,98	27,048	32,381	28,948	1,388
Promobra	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Seainvest	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Totaimente Privatizadas ou Liquidadas	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Any	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Arca Verde	112	84	98	58	58	58	58	0	0
Belinzonte	182	148	182	182	182	182	182	0	0
Citac	63	63	63	63	63	0	0	0	0
Citac	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cabeur	1,35	1,35	0	0	0	0	0	0	0
Cgim	58	57	50	52	12	0	0	0	0
Enavi	123	118	118	0	0	0	0	0	0
Faina	6,2	6,4	5,2	5,2	6,2	0	0	0	0
Fap	78	0	0	0	0	0	0	0	0
Hotelmar	81,2	51	50,48	50,48	51	0	0	0	0
Justino Lopes	181	0	0	0	0	0	0	0	0
Mac Sobri	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Metacave	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mocave	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Morabeza	29,982	0	0	0	0	0	0	0	0
Onve	44	0	0	0	0	0	0	0	0
Sita	40	40	0	0	0	0	0	0	0
SCSabões	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sodgaz	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sonacor	78	74	75	77	77	0	0	0	0
TOTAL	5221,628	4789,8	5120,237	5012,182	4883,724	4850,387	5158,68	4840,8023	3820,28585



1.4 - RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS

Empresas Públicas

Asa	150.031	139.619	251.633	246.718	474.925	727.539	743.665	660.444	1.217.659
Cabmar	-270.832	-251.867	-139.072	-120.622	-111.526	-102.430	-76.509	-811.491	-408.660
Correos	0	0	0	-82.367	-76.548	-49.070	-28	37.403	47.313
Empsa	137.725	132.271	-76.974	-246.863	-206.088	-64.864	212.425	19.708	-128.370
Emprotac	69.129	41.767	52.699	81.334	45.129	63.651	70.771	89.634	103.155
Enapor	-54.575	12.755	85.293	21.757	23.521	33.308	-11.379	-110.048	143.205
Infopress	0	0	0	0	0	0	0	-12.047	-12.161
Imprensa Nacional	0	0	0	0	0	0	0	-3.452	3.004
Interbase	-62.090	-35.240	-62.090	-59.176	-34.214	-46.453	-40.012	-43.409	-60.725
Rtc	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Tecv	187.135	-64.066	163.851	136.656	42.717	-183.338	247.680	2.077	-900.000
Transcor	-18.157	-21.449	-1.869	-6.746	-3.047	-5.867	-5.277	-50.049	-74.181

Empresas mixtas

Bca	0	0	72701	302508	354889	194567.625	461352,5	121063,25	16964
CvI	265132	239695	302225	416300	260616,05	228003,71	95760,7	122556,008	44744,852
Cebraue	4345,836	6426,336	-33740,892	-6349,248	52504,812	-49657,404	17489,852	90563,08	39464,02911
Ceris	20707,8	11741,1	36768,4	47114,7	57714,9	64277,7	-10484,3	-9660,528	-174863,816
Cvc	1678,16	-2850,83	-1433,25	7151,34	3668,7	2.795	9.851	-12.168	-43948,3
Cs Line	0	0	0	0	0	-15.303	-3.805	4.915	0
Electra	-74812	-53373	-309876	106659	-187782	-199123	-142086	5.468	-2.846
Enacol	-44603	32946	85528	-20304	136237	43136,95	12521,95	18332,6	142772,8071
Garantia	9443,133	10538,577	5136,222	8374,254	12076,932	15633,676	52295,376	21465,466	92871,3
Promotora	0	0	0	0	0	-3702,294	-4923,736	-5985,332	600,406
Seainvest	0	0	0	0	0	0	0	0	-764,5
Totamente Privatizadas ou Liquidadas	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Any	1737	-12018	-32698	-18883	1159	607	-1335	0	0
Arca Verde	-98271	-101388	-69107	-70295	-107590	-116405	-82738	0	0
Belhorizonte	0	0	0	0	-35319	0	0	0	0
Cilac	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cabatur	871,95	887,4	0	0	0	0	0	0	0
Cgpm	-34846	-37287	-47017	-8068	-14620	0	0	0	0
Enavi	3085	-5656	-5327	0	0	0	0	0	0
Fama	730	-682	-3704	984,4	2337,2	0	0	0	0
Fap	-2548	0	0	0	0	0	0	0	0
Hotelesmar	3126,81	4999,53	-12543,45	-13016,73	-7109,91	0	0	0	0
Juliano Lopes	-42247	0	0	0	0	0	0	0	0
Mac Sobi	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Metalcave	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Moave	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Morabaza	-4622,4	0	0	0	0	0	0	0	0
Onave	-18580	0	0	0	0	0	0	0	0
Sula	10080,2	0	0	0	0	0	0	0	0
SC-Sabbat	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sodigaz	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sonacor	-21208	-7566	-46269	-20575	-55668	0	0	0	0
TOTAL	117567,169	40893,113	194066,03	692469,716	645017,684	638079,963	1610422,46	135075,4475	-241111,334

2 - Indicadores Macroeconômicos e peso do Estado na economia

PBI (preços correntes)	24 380 600	28 078 200	33 487 100	37 705 100	41 476 000	47 158 000	52 558 000	60 388 000	64 880 000
PNB	25 112 000	28 758 300	33 162 100	37 365 700	40 812 400	46 403 500	52 428 400	59 542 600	63 321 700
Taxa de Inflação (%)	6,7	5,81	3,44	6,37	5,96	8,56	4,39	4,35	-2,41
Força de Trabalho Nacional	95 439	99 032	102 792	108 718	110 750	112 888	121 656	130 375	137 445
Crédito Interno Total	12 825 000	15 501 900	18 896 600	20 698 900	23 043 300	27 719 300	29 403 800	32 885 000	41 184 000
Crédito à Economia	8 867 700	10 081 000	11 336 900	12 519 400	13 796 300	15 188 700	16 324 900	18 902 000	19 483 000
Dívida Externa (milhões USD)	163	171,4	174,3	175	202	218	254	295	301
Dívida Interna (Contos)	3 998 000	5 456 900	11 655 500	14 025 400	16 811 900	17 843 300	18 539 600	18 749 900	28 764 100
VAB (nacional)	22 812 000	27 283 900	31 174 600	35 256 300	37 745 000	43 072 000	48 091 000	54 885 000	58 344 000
Crédito Emp. Públicas	1 371 600	2 570 800	552 400	616 500	432 700	370 100	440 100	512 000	156 000

2.1 - Peso do Sector Empresarial do Estado (SEE)

VAB(SEE)/PVB	0,221487173	0,191800186	0,185245922	0,175170788	0,182107368	0,163203388	0,163506282	0,135454729	0,101548927
Provitos(SEE)/PVB	0,532428334	0,482213329	0,505992875	0,481602718	0,459541378	0,474088837	0,396604139	0,360436943	0,254335298
Trabalhadores(SEE)/PT	0,054711688	0,048468172	0,049811829	0,046966997	0,043374483	0,043813478	0,042382455	0,037868854	0,028522852
Res. Antes Impostos(SEE)/PNI	0,004681713	0,001415004	0,005852043	0,018532229	0,015804454	0,011585878	0,030773828	0,002268531	-0,003807724
Crédito Emp. Públicas/PVB	0,054819308	0,089393323	0,1865757	0,16499089	0,01060217	0,007975891	0,008384305	0,008598886	0,00246361
Crédito Emp. Públicas/CTotal	0,106847368	0,165837736	0,228078888	0,229501984	0,18777692	0,13351708	0,14967453	0,15569409	0,003787878
Crédito Emp. Públicas/C E	0,154873703	0,255014383	0,067888262	0,05459146	0,037313828	0,025372428	0,028958818	0,027087081	0,008006988
IPCi base 100.: 1991)	108,7	112,9	118,78	128,58	134,1	145,58	151,87	158,58	154,78

Fonte: Ff-reforça de Trabalho e nível nacional, CITE=Crédito Interno Total, CE=Crédito à Economia, CSP=Crédito ao Sector Privado

CSP/CT 0,584491228 0,484498448 0,398755856 0,493034852 0,484461881 0,512877309 0,540229484 0,55922153 0,468284188

3 - Participações do Estado (nas Empresas de Capitais Públicos, e participação e : 1=100%)

Bca	0	0	0	1	1	1	0,875	0,875	0,875	0,1
Cvt	1	1	1	1	1	1	0,39	0,15	0,134	0,034
Cecy	0,42	0,42	0,42	0,42	0,42	0,42	0,42	0,42	0,42	0,42
Cabrave	0,876	0,876	0,876	0,876	0,876	0,876	0,876	0,876	0,876	0,876
Ceris	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Cvc	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0
Ca Line	0	0	0	0	0	0	0,1	0,1	0,1	0,1
Electra	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Enalcol	1	1	1	1	1	1	0,35	0,35	0,35	0,295
Garante	0,483	0,483	0,483	0,483	0,483	0,483	0,483	0,483	0,483	0,024
Promotora	0	0	0	0	0	0	0,668	0,668	0,668	0,1
Seainvest										

Totalmente Privatizadas ou Liquidadas

Arv	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0
Arca Verde	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0
Belo Horizonte	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0
Cilac	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cabatur	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0
Cgpm	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0
Enavi	1	1	1	1	1	1	0,318	0,318	0,318	0,318	0
Fama	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0
Fap	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0
Hoteimar	0,51	0,51	0,51	0,51	0,51	0,51	0,51	0,51	0,51	0,51	0
Justino Lopes (Mac Sobri)	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0
(Metalave)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Morave	0,288	0,288	0,288	0,288	0,288	0,288	0,288	0,288	0,288	0,288	0
Morabeza	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0
Onave	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0
Sila	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0
(SCSABees)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
(Sodipaz)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sonecor	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0

Anotações : Enavi - na ENAVIPraia, o Estado mantava 31,8% em 1985 e 1986 ; Não foi possível obter dados da Metalave

APÊNDICE IV

Evolução do Impacto Macroeconómico, dos custos por empregado e da produtividade da Amostra das Empresas Privatizadas

1 - Indicadores Macroeconómicos de Cabo Verde

2 - Evolução do Impacto Macroeconómico

3 - Evolução do Impacto nos custos com o pessoal e na produtividade

APÊNDICE IV

Evolução do Impacto Macroeconómico, dos custos por empregado e da produtividade da Amostra das Empresas Privatizadas

1 - Indicadores Macroeconómicos de Cabo Verde

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
PIB(preços correntes)	24.380.600	29.078.200	33.497.100	37.705.100	41.478.000	47.156.000	52.958.000	60.388.000	64.680.000	68.630.000
PNB	25.112.000	28.758.300	33.182.100	37.365.700	40.812.400	46.403.500	52.428.400	59.542.600	63.321.700	66.982.800
Taxa de Inflação(%)	6,7	5,81	3,44	8,37	5,96	8,56	4,39	4,35	-2,41	3,67
Força de Trabalho Nacional	95.439	99.032	102.792	106.718	110.750	112.988	121.656	130.375	137.445	140.824
Crédito Interno Total	12.825.000	15.501.900	18.998.600	20.898.900	23.043.300	27.718.300	29.403.800	32.885.000	41.184.000	43.885.000
Crédito à Economia	8.867.700	10.081.000	8.136.800	10.918.400	11.596.300	14.566.700	16.324.900	18.902.000	19.483.000	22.396.000
Divida Externa(milhões USD)	163	171,4	174,3	175	202	218	254	282	301	331
Divida Interna(contos)	3.996.000	5.456.900	11.655.500	14.025.400	16.811.900	17.843.300	18.539.600	18.749.900	26.764.100	27.884.900
VAB(nacional)	22.812.000	27.263.900	31.174.600	35.258.300	37.745.000	43.072.000	48.091.000	54.865.000	58.344.000	61.978.000
Crédito Emp. Públicas	1.371.800	2.570.800	552.400	616.500	432.700	370.100	440.100	612.000	156.000	215.000

*Calculado a partir da estimativa da população activa e da taxa de desemprego anual

2 - Evolução do Impacto Macroeconómico

2.1 - VAB (amostra)	2.047.916	2.240.860	3.156.607	3.822.230	4.001.431	4.730.169	5.652.884	6.358.889	7.495.164	7.836.880
ELECTRA	221.847	249.580	275.726	468.981	487.243	515.129	541.381	679.080	589.630	63.166
CV TELECOM(1995)	687.986	1.099.788	1.233.770	1.231.199	1.339.665	1.685.229	2.103.891	2.676.668	3.431.185	3.971.246
CECV	43.750	60.212	75.127	148.452	234.728	335.638	318.675	350.122	425.242	533.861
BCA(1994)	0	0	671.366	983.480	874.727	1.209.362	1.334.927	1.126.505	1.064.449	1.120.282
ENACOL	270.055	307.363	363.464	331.450	354.948	405.954	430.466	460.291	771.031	695.675
GARANTIA*	447.675	393.766	415.398	356.631	528.674	350.664	538.694	668.878	622.847	846.881
PROMOTORA(1997)	0	0	0	0	0	8.841	10.835	7.579	17.021	23.627
HOTELMAR	74.716	79.629	67.499	75.304	61.951	58.767	70.393	79.530	72.772	59.923
ENAVI	51.113	50.242	53.157	893	48.569	67.065	59.251	53.009	41.201	59.750
FAP	50.773	0	0	25.840	32.453	47.093	43.101	60.180	55.033	49.859
BELORIZONTE	0	0	0	0	38.473	46.427	101.270	207.147	404.743	411.811

VAB(amostra)/VAB(nac.)(%)

8.977358408	6.218119931	10.12204487	10.27399358	10.60122135	10.98200455	11.54661787	11.59024697	12.84648636	12.84301849
-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------

*O VAB da Garantia não está devidamente calculado por motivos esclarecidos na respectiva folha de cálculos

2.2 - Provettois(amostra)

Bcal(1994)	0	0	1.740.241	2.083.032	2.500.973	5.653.035	3.358.883	3.525.272	3.288.353	3.512.270
Cvt	1.284.491	1.592.206	1.803.798	1.870.336	2.037.284	2.509.954	2.963.186	3.596.860	4.635.028	5.369.580
Cecv	109.880	148.687	328.297	471.769	671.195	839.642	987.611	1.091.135	1.376.857	1.376.857
Electra	1.994.986	720.517	795.397	957.489	1.053.239	1.206.084	1.324.850	1.588.223	1.871.960	1.994.988
Enacol	3.483.065	1.082.985	1.654.155	1.218.007	1.178.388	1.354.122	1.384.065	1.650.178	3.024.090	3.483.065
Garantia	518.850	444.781	452.062	405.485	586.076	402.595	672.940	731.096	705.157	943.838
Promotora(1997)	0	0	0	0	0	9.119	10.844	11.829	23.238	32.918
Belorizonte	79.857	0	0	0	94.645	128.917	203.227	392.230	678.824	817.547
Hotelmar	121.251	127.962	112.732	130.259	116.395	114.151	129.354	159.518	160.319	156.394
Enavi(1996)	210.375	210.687	225.433	245.679	265.925	319.083	340.999	329.859	272.622	265.837
Fap(1993)	139.221	139.221	291.690	205.136	320.832	328.635	320.832	323.702	304.634	304.634
Provettois(amostra)/PNB (%)	7.802.767	4.327.825	6.783.818	7.443.720	8.686.384	12.686.880	11.648.822	13.286.378	16.056.368	17.983.284

31 15 20 20 21 22 22 25 27

2.3 - Número de Trabajadores(amuestra)

Bca	0	351	351	357	357	357	347	288
Cvt	663	663	417	409	423	433	483	468
Cecv	38	52	63	73	92	99	105	129
Electra	285	311	324	399	369	657	696	725
Enacol	192	205	211	204	207	202	203	202
Garantía	64	65	60	56	67	62	57	57
Promotora	0	0	0	7	7	8	5	5
Belorizonte	66	118	121	101	104	202	289	260
Enavi	123	118	86	85	104	104	111	90
Fap	70	99	47	50	51	54	57	57
Hotelmar	120	100	100	101	102	116	126	113
	1831	1888	1828	1842	1884	2284	2469	2392
Trabajadores/ForzaTrabajo*	1,708944981	1,615316367	1,523841747	1,630261621	1,532189123	1,786859789	1,796354906	1,897366798

2.4 - Resultados antes de impuestos - RA(amuestra)

Bca	0	72 701	302 506	222 363	527 260	138 358	169 640	231 267
Cvt	265 132	302 225	416 300	587 189	638 538	914 612	1 316 028	1 695 628
Cecv	-3 636	-4 184	52 531	158 487	167 200	215 700	250 600	254 500
Electra	-74 812	-309 876	106 859	-198 123	-142 086	-8 285	-404 341	-887 466
Enacol	-44 603	32 848	-20 304	123 257	35 777	55 236	314 140	308 860
Garantía	19 551	21 819	17 338	32 372	108 272	44 442	37 517	41 702
Promotora	0	0	0	-5 599	-7 383	-9 002	-7 645	-8 931
Belorizonte	-19 855	-5 327	-7 009	-1 352	25 608	46 612	168 917	111 577
Enavi	3 085	-8 692	4 119	11 597	-477	267	-13 980	-6 618
Fap	-2 548	9 469	-25 523	11 733	6 687	7 786	6 855	-36 868
Hotelmar	6 131	-24 595	8 488 17	-35 546	-95	1 187	-16 639	
	148445	127108	848817	808378	1389291	1408933	1820992	1608661
RA(amuestra)/PNB (%)	0,89113173	0,383286945	2,266296025	1,981098816	2,692861611	2,362901619	2,875820838	2,397109407

Produtividade Nacional 239,02,17835 275,3039422 303,2784653 330,3686225 340,8126411 381,2086239 395,3031499 420,8245446 424,4897959 439,7973376

3 - Evolução do impacto nos custos com o pessoal e na produtividade

3.1 - Despesas de Pessoal(amostra)

Bca	0	0	309.608	358.896	380.481	414.589	443.479	486.875	500.744	502.934
Cvt	348.122	448.584	443.978	329.371	354.173	420.655	459.033	527.544	620.340	694.153
Cecv	22.243	23.847	34.400	44.022	57.382	89.578	89.578	103.230	128.000	157.800
Electra	145.859	155.229	190.044	247.968	256.471	290.248	290.798	414.407	577.085	630.269
Enacol	103.372	108.088	115.556	131.172	132.658	151.651	223.275	238.360	242.985	247.338
Garantia	48.175	51.038	55.214	57.571	55.964	57.586	61.419	78.195	70.075	77.113
Promotora	0	0	0	0	0	6.711	8.656	9.130	8.227	9.658
Belorizonte	34.593	36.964	37.482	33.348	36.048	38.804	45.270	69.493	128.281	189.398
Enavi	24.068	24.068	24.068	24.068	24.068	24.068	24.068	24.068	24.068	24.068
Fap	36.557	37.246	37.416	42.303	42.803	44.103	51.282	54.784	59.237	58.140
Hotelmar	762989	862996	1223688	1264651	1358934	1537876	1723951	2038055	2407088	2804328

3.2 -Produtividade de Amostra

Bca	0	0	1912,723647	2801,937322	2492,099715	3387,568627	3739,291317	3155,47619	3067,576369	3889,868056
Cvt	1339,3454	1673,954338	1860,889894	2952,515588	3283,492647	4120,384303	4973,737589	6181,681293	7103,902762	8521,987124
Cecv	1151,315789	1433,619048	1444,75	2604,421053	3725,84127	4597,780822	3463,858696	3636,585659	4049,92381	4138,457364
Electra	752,0237288	802,5080386	880,913738	1512,841935	1503,83642	1291,050125	1467,157182	1033,607906	859,5189504	87,12551724
Enacol	18140,96354	5699,921053	8069,04878	5772,545024	5558,433962	6637,852941	6686,304348	8169,19802	14896,99507	17242,89604
Garantia	6994,921875	6351,064516	6390,738462	5943,85	8811,233333	6261,857143	8040,208955	10786,35484	10927,14035	14857,73684
Promotora	0	0	0	0	0	1263	1547,857143	947,375	3404,2	4725,4
Belorizonte	415,5528455	425,779661	450,4830508	7,380165289	564,755814	789	973,75	1025,480198	371,1801802	1583,119231
Enavi	725,3285714	725,3285714	725,3285714	725,3285714	725,3285714	725,3285714	725,3285714	725,3285714	725,3285714	725,3285714
Fap	796,29	796,29	681,8080808	760,6464646	619,51	581,8514851	690,127451	685,6034483	577,5555556	530,2920354
Hotelmar	3275,873746	3035,704334	2772,009154	2567,952769	2979,015021	2772,009154	3155,47619	3067,576369	3889,868056	4138,457364

3.3 - Custos por Empregado(Despesas de Pessoal/Nº de Trabalhadores)

Bca	882,0740741	1050,985755	1083,991453	1161,313725	1242,238095	1363,795518	1443,066282	1746,238611
Cvt	669,6500754	789,8585132	868,0710784	1028,496333	1085,184397	1218,34642	1305,05176	1489,588712
Cecv	567,7857143	661,5384615	772,3157895	910,8253968	949,8719178	973,673913	1042,727273	1223,255814
Electra	494,4372881	499,1286174	607,1693291	799,8967742	727,4385965	788,0704607	841,2317784	869,3365517
Enacol	538,3958333	568,8842105	563,6878049	621,6682464	625,745283	743,3872549	1196,870443	1224,445545
Garantia	752,734375	823,1935484	849,4461538	932,7333333	1028,321429	916,7014925	1229,385965	1352,869649
Promotora	0	0	0	0	0	1141,25	1645,4	1831,6
Belorizonte	281,2438024	330,2033898	317,6440678	275,6033058	572,1904762	384,1980198	443,8788927	728,4538462
Enavi	343,8285714	343,8285714	343,8285714	343,8285714	343,8285714	343,8285714	343,8285714	343,8285714
Fap	304,6416667	372,46	377,9393939	427,3030303	428,03	352,039157	472,2758621	514,5132743

3.4 - Comparação de resultados antes e depois da privatização
 Prod. Amostra/Prod. Nacional 5,253158241 5,499032791 5,575912308 6,743050721 6,849972374 6,736344898 7,536026522 6,587060012 7,151418863 7,448598402

3.4.1 - Média dos Custos por Empregado

	Período pré - privatização	Período pós - privatização	Variação(%)
Bca	1130,733103	1594,682447	41,03084466
Cvt	666,8389336	1165,79145	74,82354306
Cecv	808,0038214	1221,151717	51,13192341
Electra	667,3093369	855,2841651	28,16906909
Enacol	610,2947722	1170,009794	91,71224256
Garantia	940,4820845	1291,122807	37,28308368
Promotora	1121,702381	1788,5	59,44514609
Belorizonte	159,3980827	487,9114862	206,086209
Enavi	309,69712	353,2068115	14,04911078
Fap	343,8285714	350,2856324	1,877988477
Hotelmar	391,1729095	489,9221907	25,24440696
Metalcave			
Média da Prod. da Amostra/Prod. Nacional	6,538060513		

3.4.2 - Média da Produtividade

	Período pré - privatização	Período pós - privatização	Variação(%)
Bca	2914,84947	3478,722212	19,34483233
Cvt	1956,676305	5697,527608	191,183963
Cecv	2744,771567	4084,190587	49,1632541
Electra	1155,492309	473,3222338	-59,03718008
Enacol	8313,12755	11748,84637	41,32885968
Garantia	7447,77864	12892,4386	73,10448147
Promotora	1252,744048	4064,8	224,4717073
Belorizonte	178,3926345	1245,71106	598,2973614
Enavi	430,6051858	514,7110799	19,53202073
Fap	725,3285714	582,8910278	-19,62387108
Hotelmar	677,1232273	620,8946226	-8,30404372
Metalcave			

Provetos/PNB 0,310718 0,150486588 0,204585382 0,198212847 0,210631671 0,273619231 0,220277979 0,223308856 0,253552228 0,268028419

3.4.3 - Comparação da evolução, depois da privatização, dos custos com o empregado e da produtividade nas empresas da amostra

	Variação dos Custos por Empregado(%)	Variação da Produtividade(%)
Bca	41,1	19,3
Cvt	74,8	191,1
Cecv	51,1	49,1
Electra	28,1	-59
Enacol	91,7	41,3
Garantia	37,2	73,1
Promotora	59,4	224,4
Belorizonte	206	598,2
Enavi	14	19,5
Fap	1,8	-19,6
Hotelmar	25,2	-8,3
Metalcave		

APÊNDICE V

**INDICADORES ECONÓMICO - FINANCEIROS
DA AMOSTRA DE EMPRESAS PRIVATIZADAS**

BCA - Banco Comercial do Atlântico

CECV - Caixa Económica de Cabo Verde

CVT - Cabo Verde Telecom

ELECTRA - Água e Electricidade

ENACOL - Empresa Nacional da Combustíveis

ENAVI - Empresa Nacional de Avicultura

FAP- Fomento Agro - Pecuário

GARANTIA - Companhia de Seguros

Hotel Belorizonte

HOTELMAR, Sociedade Hoteleira de Cabo Verde

PROMOTORA - Sociedade de Capitais de Risco

APÊNDICE V

INDICADORES ECONÓMICO - FINANCEIROS
DA AMOSTRA DE EMPRESAS PRIVATIZADAS

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
BCA, Banco Comercial do Atlântico										
Activo Total	20.172.698	20.172.698	24.915.258	26.500.098	27.072.363	26.676.409	27.853.209	30.882.490	32.623.166	
Activo Circulante	19.647.380	19.647.380	24.311.745	25.689.471	26.139.545	25.808.426	20.275.078	23.614.671	25.373.172	
Existências	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Capital Próprio	669.797	669.797	1.472.302	1.396.354	1.475.668	1.802.802	1.339.622	1.318.533	1.438.138	
Activo Fixo	525.318	525.318	603.513	810.627	932.818	867.983	7.578.131	7.287.819	7.249.994	
Capital Alheio(Passivo Total)	19.502.901	19.502.901	23.442.956	25.103.744	25.596.694	24.873.607	28.513.587	29.563.957	31.185.028	
Passivo de Longo Prazo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Passivo Circulante	19.502.901	19.502.901	23.442.956	25.103.744	25.596.694	24.873.607	28.513.587	29.563.957	31.185.028	
Investimentos	42.150	42.150			50.000			82.079	66.399	140.161
Número de Empregados	351	351	351	351	357	357	357	357	347	288
Vendas	1.673.595	1.673.595	2.023.646	2.318.799	5.578.738	3.032.267	2.676.773	2.868.545	2.998.663	
Custos	887.531	887.531	914.521	1.267.576	4.186.148	1.476.930	1.280.146	1.516.561	1.584.684	
Margem Bruta	786.064	786.064	1.109.125	1.051.223	1.392.590	1.555.337	1.396.627	1.351.984	1.433.979	
Resultado Operacional	-38.554	-38.554	174.728	260.886	188.177	607.359	61.080	102.461	195.734	
Encargos Financeiros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Resultado Líquido	72.701	72.701	196.629	354.889	222.363	527.261	89.933	154.085	231.267	
Cash Flow Líquido	539.660	539.660	589.988	770.423	903.257	1.138.780	1.516.883	1.035.561	1.168.487	
Dividendos	25.000	25.000	135.000	253.150	170.127	202.535	62.953	81.499	161.577	
IPC(base 100 : 1991)	106,7	112,9	116,78	126,56	134,1	145,58	151,97	158,58	154,76	160,44

Número de empregados de 1994 e 1995, foi idêntico ao do ano 1996, por falta de dados. *Faltam dados quantificados a nível de Investimentos*

2 - Indicadores Price Waterhouse

	1,007408077	1,037059704	1,023332257	1,021207856	1,037582768	0,764705206	0,798765571	0,813633132
LIQUIDEZ								
(activo circulante/passivo circulante)								
GESTÃO DOS ACTIVOS E EFICIÊNCIA								
Rotação das Existências								
Recebimentos(dias)(a receber/vendas/360)								
Pagamentos(dias)								
Rotação dos Activos Fixos	3,185870273	3,353110869	2,860500575	5,980521388	3,493463582	0,353223374	0,39469131	
Rotação do Activo Total(vendas/activo total)	0,08296337	0,081221154	0,087501525	0,206067642	0,113666485	0,096102858	0,092885807	
GESTÃO DA DIVIDA								
Endividamento(capital alheio/capital total)	1	1	1	0,9455	0,9324	0,9536	0,9578	1
Peso dos juros obtidos(EBIT/c. dos juros)								
RENDIBILIDADE								
Margem Bruta(rendimento bruto/vendas)	0,469685916	0,54808252	0,453348048	0,249624557	0,512928776	0,521757728	0,471313506	0,478206121
Rendibilidade Operacional das Vendas	-0,02303664	0,086343165	0,112509105	0,033731105	0,200298654	0,022818521	0,035718805	0,065273757
Rendibilidade Líquida das Vendas	0,04344002	0,09716571	0,153048626	0,039859015	0,173883434	0,033597545	0,053715365	0,077123371
Rendibilidade do Activo	0,00360393	0,007891911	0,013391988	0,008213653	0,019765067	0,003222882	0,004989997	0,007086042
Cash ROI(Cash Flow Líquido/activo total)	0,026751999	0,023679787	0,029072459	0,033394542	0,042687905	0,054463491	0,033532303	0,035759401
Rendibilidade do Capital Próprio	0,108541842	0,133552084	0,254154033	0,150686333	0,292467503	0,087133117	0,116860936	0,16081002
Cash RCP(Cash Flow Líquido/Cap. Próprio)	0,805706804	0,400724851	0,551739029	0,612100418	0,631661159	1,132396303	0,785388762	0,811108226

Price Waterhouse/1992

(global das empresas totalmente públicas)

	1,96	0,981882645	0	0	0	0,197345655	0,046442903	0	0
LIQUIDEZ GERAL									
(activo circulante/passivo circulante)									
GESTÃO DOS ACTIVOS E EFICIÊNCIA									
Rotação das Existências(vendas/existências)	16,6		0	0	0	0	0	0	0
Prazo de recebimentos(dias)(a receber/vendas/360)	292,66		0	0	0	0	0	0	0
Prazo de Pagamentos (dias)(a pagar/custo das mercadorias vendidas/360)	928,16		0	0	0	0	0	0	0
Rotação dos Activos Fixos(vendas/activos fixos)	2,71		3,204448344			0,197345655			
Rotação do Activo Total(vendas/activo total)	0,74		0,111254172			0,046442903			
GESTÃO DA DIVIDA									
Endividamento(capital alheio/capital total)	51,10%		0	0	0	0	0	0	0
Peso dos juros obtidos(EBIT/custo dos juros)	20,56		0	0	0	0	0	0	0
RENDIBILIDADE									
Rendibilidade Bruta(margem bruta/vendas)	56,70%		0,459237924			0,474758813			
Rendibilidade Operacional das Vendas(EBIT/vendas)	-15,00%		0,072110652			0,050496281			
Rendibilidade Líquida das Vendas(resultado líquido/vendas)	-20,20%		0,060165725			0,065418378			
Rendibilidade do Activo(resultado líquido/activo total)	-3,70%		0,009349228			0,00803822			
Cash ROI(Cash Flow Líquido/activo total)	2,80%		0,035003364			0,034844352			
Rendibilidade do Capital Próprio(resultado líquido/capital próprio)	-69,40%		0,167758819			0,138835478			
Cash RCP(Cash Flow Líquido/Capital Próprio)	-32,50%		0,689054761			0,798248994			

3 - Outros Indicadores

Despesas por empregado	882,0740741	1050,985755	1083,991453	1161,313725	1242,238095	1363,795518	1443,066282	1746,298611
Produtividade	1912,723647	2801,937322	2492,099715	3387,568627	3739,291317	3155,47619	3067,576369	3889,868056
Proveitos	1.740,241	2.083,032	2.500,973	5.653,035	3.358,883	3.525,272	3.288,353	3.512,270
VAB(Valor Acrescentado Bruto)	671,366	983,480	874,727	1.209,362	1.334,927	1.126,505	1.064,449	1.120,282
RAI(Resultados antes de Impostos)	72,701	302,506	354,889	222,363	527,261	138,358	169,639	231,267
Despesas de Pessoal	309,608	368,896	380,481	414,589	443,479	486,875	500,744	502,934
Impostos pagos ao Estado	0	105,877	0	0	0	48,425	15,554	0
Proveitos Reais	1490187,532	1645884,956	1865005,966	3883112,378	2210227,677	2223024,341	2124808,09	2189148,591
VAB(Valor Acrescentado Bruto) Real	574898,099	777085,9671	652294,5563	830719,8791	878414,8187	710370,1602	687806,2807	698256,0459
RAI(Resultados antes de Impostos) Real	62254,6669	239021,8078	264645,041	152742,8218	346950,714	87248,07688	109614,2414	144145,4749
Despesas de Pessoal Reais	265120,7399	291479,1403	283729,3065	284784,311	291820,0961	307021,6925	323561,6438	313471,7028
Impostos Reais pagos ao Estado	0	83657,55373	0	0	0	30536,63766	10050,40062	0
Despesas por empregado(reais)	755,3297432	830,4249012	808,3456025	797,715157	817,4232383	880,004741	932,454305	1088,443413
Produtividade Real	1637,886322	2213,920134	1858,389049	2326,94644	2460,545711	1989,832381	1982,150665	2424,500159

Média dos Indicadores

	Período pré - privatização	Período pós - privatização
Proveitos Reais	2219573,808	2156978,341
VAB(Valor Acrescentado Bruto) Real	737297,2467	693031,1633
RAI(Resultados antes de Impostos) Real	192143,8547	126879,8582
Despesas de Pessoal Reais	287325,881	318516,6733
Impostos Reais pagos ao Estado	19032,36523	5025,20031
Despesas por empregado(reais)	811,5405639	1010,448859
Produtividade Real	2081,25334	2203,325412

Até 1993 existia um banco único fazendo de banco central e comercial, de nome Banco de Cabo Verde. Nesse ano, a parte comercial foi desagregada, constituindo uma entidade de nome Banco Comercial do Atlântico

AMOSTRA DE EMPRESAS PRIVATIZADAS
INDICADORES ECONÓMICO - FINANCEIROS

CECV, Caixa Económica de Cabo Verde

	1992	1993	1994*	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Activo Total	1.101.344	1.733.353	2.305.303	3.592.856	4.472.060	5.879.152	6.372.249	8.165.278	9.671.419	11.704.511
Activo Circulante	1.046.285	1.679.689	2.239.491	3.507.386	4.358.308	5.744.938	6.040.183	7.968.358	9.462.023	11.062.284
Existências	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Capital Próprio	73.407	373.819	357.127	523.779	629.317	917.230	968.484	1.012.181	1.116.401	1.214.206
Activo Fixo	55.059	53.684	65.812	85.470	113.752	134.214	175.170	196.920	209.396	316.747
Capital Alheio(Passivo Total)	1.027.937	1.359.534	1.948.176	3.069.077	3.842.743	4.961.922	5.403.765	7.153.097	8.555.018	10.490.305
Passivo de Longo Prazo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Passivo Circulante	1.027.937	1.359.534	1.948.176	3.069.077	3.842.743	4.961.922	5.403.765	7.153.097	8.555.018	10.490.305
Investimentos**	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Número de Empregados	38	42	52	57	63	73	92	99	105	129
Vendas	109.880	148.687	183.100	293.095	423.039	579.031	655.352	880.738	884.843	1.124.611
Custo das Mercadorias Vendidas	51.936	63.605	79.300	114.461	151.776	205.271	268.330	257.323	352.524	448.689
Margem Bruta	57.944	85.082	103.800	178.634	271.263	373.760	387.022	423.415	532.319	675.922
Resultado Operacional	-4.151	469	-4.805	47.172	105.953	159.358	150.927	194.085	187.244	168.522
Encargos Financeiros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Resultado Líquido	-3.636	1.202	-4.184	42.531	97.472	143.212	141.644	169.878	209.864	217.565
Cash Flow Líquido	22.022	37.098	45.662	134.810	217.666	342.387	219.900	222.800	319.900	423.100
Dividendos	0	0	0	32.400	40.500	72.000	120.900	102.000	111.360	111.360
IPC(base 100 : 1991)	106,7	112,9	116,78	126,56	134,1	145,58	151,97	158,58	154,76	160,44

*Valores de 1994, estimados a partir do Relatório de 1995 por falta de disponibilidade do Relatório desse ano

**Valores dos investimentos não quantificados nos Relatórios

3 - Outros Indicadores

Despesas por empregado	585,342105	567,7857143	661,538462	772,315789	910,825397	949,821918	973,673913	1042,72727	1219,04762	1223,255814
Produtividade	1151,31579	1433,619048	1444,75	2604,42105	3725,84127	4597,78082	3463,8587	3536,58586	4049,92381	4138,457384
Proveitos	109,880	148,687	328,297	471,769	671,195	839,642	839,642	987,611	1.091,135	1.376,857
VAB(Valor Acrescentado Bruto)	43,750	60,212	75,127	148,452	234,728	335,638	318,675	350,122	425,242	533,861
RAI(Resultados antes de impostos)	-3,636	1,850	-4,184	52,531	110,925	158,487	167,200	215,700	250,600	254,500
Despesas de Pessoal	22,243	23,847	34,400	44,022	57,382	69,337	89,578	103,230	128,000	157,800
Impostos pagos ao Estado	0	648	0	10,000	13,453	15,275	25,556	45,824	40,736	36,935
Proveitos Reais	102980,319	131697,9628	0	259400,284	351803,878	461048,908	552505,1	622784,084	705049,754	858175,642
VAB(Valor Acrescentado Bruto) Real	41002,8116	53332,15235	64332,0774	117297,724	175039,523	230552,274	209695,993	220785,723	274775,136	332748,0678
RAI(Resultados antes de impostos) Real	-3407,6851	1638,618246	-3582,8053	41506,7952	82718,1208	108865,916	110021,715	136019,675	161928,147	158626,2777
Despesas de Pessoal Reais	20846,298	21122,23206	29457,0988	34783,5019	42790,4549	47628,1083	58944,5285	65096,4813	82708,7103	98354,52506
Impostos Reais pagos ao Estado	0	573,959256	0	7901,39064	10032,0658	10492,5127	16816,4769	28896,456	26322,047	23021,06707
Despesas por empregado(reais)	548,58679	502,9102872	566,48267	610,236875	679,21357	652,439839	640,701397	657,540215	787,702002	762,4381787
Produtividade Real	1079,02136	1269,813151	1237,15533	2057,85481	2778,40512	3158,25032	2279,30427	2230,15882	2616,90605	2579,442386

Média dos Indicadores

	Período pré - privatização	Período pós - privatização
Proveitos Reais	310277,5669	781612,698
VAB(Valor Acrescentado Bruto) Real	139004,7848	303761,602
RAI(Resultados antes de impostos) Real	59222,54362	160277,212
Despesas de Pessoal Reais	40083,58797	90531,6177
Impostos Reais pagos ao Estado	9339,107652	24671,5571
Despesas por empregado(reais)	607,2639554	775,070091
Produtividade Real	2011,246389	2598,17422

Passa a Sociedade Anónima em Agosto de 1993. O Decreto - Lei nº 18/93 de 29 de Março, regula a constituição e funcionamento de actividade bancária

**AMOSTRA DE EMPRESAS PRIVATIZADAS
INDICADORES ECONÓMICO - FINANCEIROS**

CVT - Cabo Verde Telecom

	1992	1993	1984	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Activo Total	2.468.149	2.874.879	3.102.075	2.459.463	3.460.187	4.936.762	6.380.444	7.486.901	8.531.791	9.160.907
Activo Circulante	881.825	1.016.008	1.035.048	874.643	982.642	1.551.473	1.706.120	2.147.380	2.627.273	2.901.923
Existências	34.070	51.072	104.053	68.387	46.328	46.439	42.764	33.749	211.699	180.938
Capital Próprio	1.188.780	1.490.292	1.597.545	1.251.332	1.359.333	1.621.934	2.687.019	3.050.572	3.601.500	4.167.885
Activo Fixo	1.586.324	1.858.871	2.067.027	1.584.820	2.477.545	3.385.289	4.674.324	5.339.521	5.904.518	6.258.984
Capital Alheio(Passivo Total)	1.279.369	1.384.587	1.504.530	1.208.131	2.100.854	3.314.828	3.693.425	4.436.329	4.930.291	4.993.021
Passivo de Longo Prazo	679.335	666.311	708.880	649.477	1.386.410	1.867.768	2.326.396	2.728.914	2.856.572	2.904.734
Passivo Circulante	600.034	718.276	795.650	558.654	714.444	1.447.060	1.367.029	1.707.415	2.073.719	2.088.287
Investimentos	548.192	661.863	467.983	364.000	1.281.100	1.490.300	1.131.500	1.518.200	1.571.700	1.429.800
Número de Empregados	663	657	663	417	408	409	423	433	483	468
Vendas	1.268.018	1.572.807	1.783.010	1.860.184	2.020.504	2.456.342	2.918.457	3.537.788	4.529.340	5.212.807
Custos Variáveis*	267.771	331.463	397.488	484.548	521.664	665.918	592.811	618.938	693.800	755.700
Margem Bruta	1.000.247	1.241.344	1.385.542	1.395.638	1.498.840	1.790.424	2.325.646	2.918.850	3.835.540	4.457.107
Resultado Operacional	290.444	272.689	432.628	497.330	536.889	583.800	781.200	1.077.400	1.693.300	2.023.500
Encargos Financeiros	50.889	44.924	52.333	52.810	51.334	61.757	175.948	189.843	217.965	258.291
Resultado Líquido	166.693	147.594	148.896	220.521	286.470	377.189	395.828	552.498	827.178	1.062.691
Cash Flow Líquido	424.835	536.590	514.172	630.816	689.609	968.051	1.184.792	1.535.264	1.872.760	2.228.300
Dividendos	66.677	59.038	59.558	88.208	114.588	150.876	188.945	276.250	496.307	690.749

Anotações : Dividendos de 1992 a 1997, calculados a 40% dos Resultados Líquidos ; A empresa, até 1994 funcionava conjuntamente com os Correios, sendo os indicadores da CVT superiores a 90% dos do conjunto empresarial.

**Custos Variáveis= Custo das Merc. Vendidas+Subcontratos(correspondentes Internacionais)+Renda de Concessão+(fee à PTI?)*

2 - Indicadores Price Waterhouse

	1,469625	1,414509	1,300884	1,565626	1,375394	1,072155	1,24805	1,257679	1,266938	1,389619
LIQUIDEZ										
(ativo circulante/passivo circulante)										
GESTÃO DOS ATIVOS E EFICIÊNCIA										
Rotação das Existências	37,21802	30,79568	17,13559	28,02031	43,6149	52,89395	68,24565	104,8265	21,39519	28,80991
P. Recebimentos(dias)(clientes/vendas/360)	92,47	76,65	70,57	77,56	68,44	70,87	92,16	141,44	184,55	
P. Pagamentos(fornecedores/compras/360)	40,45	29,81	16,73	160,9	332,76	2,458,88	1,762,34	2,282,77	1,093,17	
Rotação dos Activos Fixos	0,799344	0,846109	0,862596	1,173751	0,815527	0,725593	0,624359	0,662567	0,767097	0,832852
Rotação do Activo Total(vendas/activo total)	0,513753	0,547086	0,57478	0,756337	0,583929	0,497561	0,457407	0,47253	0,530878	0,569027
GESTÃO DA DIVIDA										
Endividamento(capital alheio/capital total)	0,518352	0,481616	0,485008	0,491217	0,60715	0,671458	0,578866	0,592545	0,577873	0,545036
Cobertura dos Encargos Financeiros	3,668101	4,070007	6,26683	7,417345	8,458741	7,751316	2,530071	3,786002	5,869516	
RENDIBILIDADE										
Margem Bruta(renderimento bruto/vendas)	0,788827	0,789254	0,77708	0,750268	0,741815	0,728899	0,796875	0,825049	0,846821	0,85503
Rendibilidade Operacional das Vendas	0,229054	0,173377	0,242639	0,267355	0,26572	0,23767	0,267676	0,304541	0,373851	0,388179
Rendibilidade Líquida das Vendas	0,131459	0,093841	0,083508	0,118548	0,141781	0,153557	0,135829	0,15617	0,182627	0,203862
Rendibilidade do Activo	0,067538	0,051339	0,047999	0,089862	0,08279	0,076404	0,062036	0,073795	0,096952	0,116003
Cash ROI(Cash Flow Líquido/activo total)	0,172127	0,186648	0,165751	0,258485	0,199298	0,19609	0,185691	0,20506	0,219504	0,24324
Rendibilidade do Capital Próprio	0,140222	0,099037	0,093203	0,176229	0,210743	0,232555	0,147311	0,181113	0,229676	0,254971
Cash RCP(Cash Flow Líquido/Cap. Próprio)	0,357371	0,360057	0,321851	0,504116	0,507314	0,59685	0,440932	0,503271	0,518994	0,534636
Média dos Indicadores				Price Waterhouse/1992		Período pré - privatização		P pós - privatização		
LIQUIDEZ GERAL				1,54		1,437661		1,268306		
(ativo circulante/passivo circulante)										
GESTÃO DOS ATIVOS E EFICIÊNCIA										
Rotação das Existências(vendas/existências)				96,08		28,29245		53,29768		
Prazo de recebimentos(dias)				224,08		79,3125		89,57667		
Prazo de Pagamentos (dias)				nd		61,9725		1321,853		
Rotação dos Activos Fixos(vendas/activos fixos)				0,55		0,92045		0,737999		
Rotação do Activo Total(vendas/activo total)				0,38		0,597989		0,518555		
GESTÃO DA DIVIDA										
Endividamento(capital alheio/capital total)				63,00%		0,494048		0,595488		
Cobertura dos Encargos Financeiros(resultado operacional/encargos financeiros)				2,65		5,355571		4,732608		
RENDIBILIDADE										
Rendibilidade Bruta(margem bruta/vendas)				99,00%		0,776357		0,799082		
Rendibilidade Operacional das Vendas(EBIT/vendas)				17,50%		0,228106		0,306273		
Rendibilidade Líquida das Vendas(resultado líquido/vendas)				6,50%		0,106839		0,162271		
Rendibilidade do Activo(resultado líquido/activo total)				2,80%		0,064134		0,084684		
Cash ROI(Cash Flow Líquido/activo total)				17,80%		0,195253		0,208147		
Rendibilidade do Capital Próprio(resultado líquido/capital próprio)				6,50%		0,127173		0,209395		
Cash RCP(Cash Flow Líquido/Capital Próprio)				36,10%		0,385649		0,517166		

AMOSTRA DE EMPRESAS PRIVATIZADAS
INDICADORES ECONÓMICO - FINANCEIROS

ELECTRA - Água e Electricidade

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Activo Total ¹	2.412.478	2.799.801	3.618.846	3.926.686	4.231.570	5.138.903	5.024.104	4.767.375	5.180.041	8.882.809
Activo Circulante	511.393	754.577	811.107	879.735	354.156	1.022.155	1.169.488	1.101.415	1.344.894	1.468.001
Existências	74.427	73.167	196.314	213.654	320.402	357.428	323.441	408.343	387.158	242.284
Capital Próprio	1.476.084	1.422.712	1.604.477	1.682.538	1.742.018	1.509.910	1.319.289	2.826.946	2.352.664	979.701
Activo Fixo	1.901.085	2.045.224	2.807.739	3.046.951	3.877.414	4.116.748	3.854.616	3.665.960	3.835.147	7.414.808
Capital Alheio(Passivo Total)	936.394	1.377.089	2.014.369	2.244.148	2.489.552	3.628.993	3.704.815	1.940.429	2.827.378	7.903.108
Passivo de Longo Prazo	579.036	940.033	1.295.683	1.476.839	1.768.044	2.910.445	2.921.668	280.182	793.339	3.407.488
Passivo Circulante	357.358	437.056	718.686	767.309	721.508	718.548	783.147	1.660.247	2.034.039	4.495.620
Investimentos	425.000	254.443	1.102.500	474.561	619.263	1.184.171	94.182	300.116	594.000	2.344.000
Número de Empregados	295	311	313	310	324	399	369	657	686	725
Vendas	620.387	693.929	774.461	937.614	1.046.040	1.186.716	1.292.910	1.551.028	1.855.027	1.978.934
Custo das Mercadorias Vendidas	347.094	381.065	401.257	358.596	479.064	575.594	659.528	673.187	1.058.061	1.535.803
Margem Bruta	273.293	312.864	373.204	579.018	566.976	611.122	633.382	877.839	796.966	443.131
Resultado Operacional	-11.782	23	-100.980	25.889	-34.781	-9.803	-27.678	-154.181	-539.931	-1.090.467
Encargos Financeiros	32.804	6.560	29.862	52.919	73.286	73.338	85.151	13.213	30.897	69.694
Resultado Líquido	-74.812	-53.373	-309.876	106.859	-167.762	-199.123	-142.086	-8.285	-404.341	-987.466
Cash Flow Líquido	43.925	67.211	-102.444	321.283	104.058	54.201	167.441	417.580	24.334	-478.612
Dividendos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IPC(base 100 : 1991)	106,7	112,9	116,78	126,56	134,1	145,58	151,97	158,58	154,76	160,44

3 - Outros indicadores

Despesas por empregado	145.856	155.229	190.044	247.968	256.471	290.248	290.798	414.407	577.085	630.269
Produtividade	752,023729	802,5080386	880,9137338	1512,84194	1503,83642	1312,34837	1496,60976	1009,59513	701,078717	87,1255172
Proveitos	651.492	720.517	795.397	957.489	1.053.239	1.206.084	1.324.850	1.588.223	1.871.960	1.994.988
VAB(Valor Acrescentado Bruto)	221.847	249.580	275.726	468.981	487.243	523.627	552.249	683.304	480.940	63.166
RAI(Resultados antes de impostos)	-74.812	-53.373	-309.876	106.859	-167.762	-199.123	-142.086	-8.285	-404.341	-987.466
Despesas de Pessoal	145.856	155.229	190.044	247.968	256.471	290.248	290.798	414.407	577.085	630.269
Impostos pagos ao Estado	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Proveitos Reais	610582,943	638190,434	681107,21	756549,463	785413,125	828468,196	871783,905	1001527,94	1209589,04	1243448,02
VAB(Valor Acrescentado Bruto) Real	207916,589	221062,8875	236107,21	370560,209	363343,028	359683,336	363393,433	418277,21	310765,056	39370,4812
RAI(Resultados antes de impostos) Real	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Despesas de Pessoal Reais	136697,282	137492,4712	162736,77	195929,204	191253,542	199373,54	191352,241	261323,622	372880,282	392837,821
Impostos Reais pagos ao Estado	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Despesas por empregado(reais)	463,380617	442,0979782	519,925783	632,029689	590,28871	499,683058	518,569758	397,75285	543,571839	541,84527
Produtividade Real	704,801995	710,8131431	754,336135	1195,35551	1121,4291	901,461994	984,806051	636,6472	453,010285	54,304112

Média dos Indicadores

	Período pré - privatização	Período pós - privatização
Proveitos Reais	771702,901	1226518,53
VAB(Valor Acrescentado Bruto) Real	317542,988	175067,768
RAI(Resultados antes de impostos) Real	0	0
Despesas de Pessoal Reais	184519,834	382864,051
Impostos Reais pagos ao Estado	0	0
Despesas por empregado(reais)	507,968055	542,708555
Produtividade Real	876,206391	253,657199

Ter em atenção que a ELECTRA, a partir de 1999, sofreu alterações profundas com a integração das redes que, antes, pertenciam aos municípios, deixando de ser uma empresa que actuava, limitadamente, na Praia, Mindelo, Sal e Boavista, para ser uma empresa nacional. O impacto dessa operação é visível na variação nos indicadores da empresa, piorando os mesmos

AMOSTRA DE EMPRESAS PRIVATIZADAS
INDICADORES ECONÓMICO - FINANCEIROS

ENACOL - Empresa Nacional da Combustíveis

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Activo Total	2.209.932	2.478.291	2.442.169	1.912.313	1.914.637	2.078.094	2.581.537	2.836.522	4.450.974	4.317.969
Activo Circulante	1.532.389	1.846.342	1.826.275	1.200.743	1.383.778	1.488.288	1.486.317	1.635.405	3.310.342	3.301.999
Existências	327.708	360.947	311.603	276.811	337.161	413.201	329.672	312.770	440.581	783.044
Capital Próprio	-212.508	-13.896	82.880	1.581.002	1.290.506	1.299.905	1.282.783	1.325.928	1.538.373	1.625.496
Activo Fixo	677.543	631.949	615.894	711.570	530.859	599.808	1.095.220	1.201.117	1.140.632	1.015.970
Capital Alheio(Passivo Total)	2.422.440	2.492.177	2.359.289	331.311	624.131	778.189	1.298.754	1.510.594	2.912.601	2.692.473
Passivo de Longo Prazo	1.989.791	1.955.818	1.936.517	0	150.000	100.000	240.775	344.571	287.144	478.933
Passivo Circulante	432.649	536.359	422.772	331.311	474.131	678.189	1.057.979	1.166.023	2.625.457	2.213.540
Investimentos	58.873	60.118	51.687	35.017	57.142	136.795	492.389	261.889	145.350	97.485
Numero de Empregados	192	190	205	211	212	204	207	202	203	202
Vendas	1.164.836	1.080.126	1.652.213	1.212.215	1.165.991	1.352.085	1.377.285	1.640.744	3.008.760	3.468.770
Custo das Mercadorias Vendidas	706.441	610.553	1.047.872	672.368	635.428	747.805	699.757	891.534	1.917.165	2.368.925
Margem Bruta	465.898	472.432	606.283	545.639	542.960	608.317	684.308	758.644	1.108.925	1.099.845
Resultado Operacional	48.268	95.312	117.944	117.395	118.222	118.382	74.694	26.493	318.537	296.032
Encargos Financeiros	92.524	8.005	2.773	1.884	925	1.285	26.650	32.625	57.600	41.251
Resultado Líquido	-44.603	32.948	85.528	-20.304	128.910	102.460	25.333	43.145	212.445	192.855
Cash Flow Líquido	69.703	132.001	208.138	60.845	234.400	233.458	148.899	233.341	418.693	338.578
Dividendos	0	0	0	0	0	0	0	0	95.230	0
IPC(base 100 : 1991)	106,7	112,9	116,78	128,56	134,1	145,58	151,97	158,58	154,76	160,44

3 - Outros indicadores

Despesas por empregado	538.3958	568.8842	563.6878	621.6682	625.7453	743.3873	1078.623	1180	1196,97	1224.446
Produtividade	1406.536	1617.7	1772.995	1570.853	1674.283	1989.971	2079.546	2278.668	3798,187	3443.936
Proveitos	1.172.339	1.082.985	1.654.155	1.218.007	1.178.388	1.354.122	1.384.065	1.650.178	3.024.090	3.483.065
VAB(Valor Acrescentado Bruto)	270.055	307.363	363.464	331.450	354.948	405.954	430.486	460.291	771.032	695.675
RAI(Resultados antes de impostos)	-44.603	32.948	85.528	-20.304	136.237	123.257	35.777	55.236	314.140	308.860
Despesas de Pessoal	103.372	108.088	115.556	131.172	132.658	151.851	223.275	238.360	242.985	247.338
Impostos pagos ao Estado	0	0	0	0	7.327	20.797	10.444	12.091	101.895	116.005
Proveitos Reais	1098724	959242,7	1416471	962394,9	878738,3	930156,6	910748,8	1040597	1954051	2170946
VAB(Valor Acrescentado Bruto) Real	253097,5	272243,6	311238,2	261891,6	264689	278852,9	283257,2	290257,9	498211,4	433604,5
RAI(Resultados antes de impostos) Real	-41802,2	29183,35	73238,57	-16043	101593,6	84666,18	23542,15	34831,63	202985,3	192508,1
Despesa de Pessoal Reais	96880,97	95737,82	98951,88	103644,1	98924,68	104170,2	146920,4	150309	157007,6	154162,3
Impostos Reais pagos ao Estado	0	0	0	0	5463,833	14285,62	6872,409	7624,543	65711,42	72304,29
Despesas por empregado(reais)	504,5884	503,8833	482,6921	491,2044	468,6259	510,6383	709,7608	744,1039	773,4366	763,1797
Produtividade Real	1318,216	1432,861	1518,235	1241,192	1248,533	1366,926	1368,392	1436,92	2454,243	2146,557
Média dos indicadores	Período pré - privatização		Período pós - privatização							
Proveitos Reais	1040955	1519066								
VAB(Valor Acrescentado Bruto) Real	273668,8	376332,8								
RAI(Resultados antes de impostos) Real	38472,74	113466,8								
Despesas de Pessoal Reais	99718,28	152099,8								
Impostos Reais pagos ao Estado	3291,575	38128,17								
Despesas por empregado(reais)	493,272	747,6202								
Produtividade Real	1354,327	1851,528								

**AMOSTRA DE EMPRESAS PRIVATIZADAS
INDICADORES ECONÓMICO - FINANCEIROS**

ENAVI - Empresa Nacional de Avicultura	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Activo Total	195.068	178.836	167.011		259.114	246.734	242.406	232.397	222.344	209.103
Activo Circulante	93.464	83.596	88.922		116.601	111.030	96.964	75.658	79.337	70.938
Existências	57.500	62.709	61.833		63.992	64.014	59.580	52.132	50.929	40.721
Capital Próprio	121.699	121.021	115.694		190.087	197.887	185.981	177.582	160.942	154.021
Activo Fixo	101.604	95.240	78.089		142.513	135.704	145.442	156.739	143.007	138.165
Capital Alheio(Passivo Total)	73.369	57.815	51.317		89.027	48.847	56.425	54.815	61.402	55.082
Passivo de Longo Prazo	36.755	29.461	36.007					0	0	0
Passivo Circulante	36.614	28.354	15.310		69.027	48.847	56.425	54.815	61.402	55.082
Investimentos	4.671	7.103	469		20.689	22.465	16.065	4.016	3.019	2.005
Número de Empregados	123	118	118		86	85	85	104	101	90
Vendas	211.485	202.988	223.519		272.377	317.783	343.053	320.432	273.185	273.222
Custo das Mercadorias Vendidas	129.651	131.193	143.012		194.643	258.081	252.908	236.220	206.932	191.854
Margem Bruta	81.834	71.795	80.507		77.734	59.702	90.145	84.212	66.253	81.368
Resultado Operacional	2.337	-2.245	1.243		-3.246	15.289	2.003	-3.443	-13.264	-6.533
Encargos Financeiros	1.021	2.871	3.089		5.681	3.680	2.584	1.732	1.260	522
Resultado Líquido	2.005	-5.656	-5.327		-8.692	11.597	-4.302	-2.799	-13.980	-6.816
Cash Flow Líquido	14.358	7.158	8.143		13.471	34.313	19.607	17.597	2.418	9.462
Dividendos	0	0	0		0	0	0	0	0	0
IPC(base 100 : 1991)	106,7	112,9	116,76	126,56	134,1	145,58	151,97	158,58	154,76	160,44

3 - Outros Indicadores

Despesas por empregado	281,2439	330,2034	317,6441	347,8488	333,4235	388,3176	363,3365	390,297	416,9222
Produtividade	415,5528	425,7797	450,4831	564,7558	789	697,0706	509,7019	407,9307	663,8889
Provelitos	210,375	210,687	225,433	265,835	319,083	340,999	329,859	272,622	265,837
VAB(Valor Acrescentado Bruto)	51,113	50,242	53,157	48,569	67,065	59,251	53,009	41,201	59,750
RAI(Resultados antes de Impostos)	3,085	-5,656	-5,327	-8,692	11,597	-477	267	-13,980	-6,816
Despesas de Pessoal	34,593	38,964	37,482	29,915	28,341	33,007	37,787	39,420	37,523
Impostos pagos ao Estado	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Provelitos Reais	197154,9	186613,8	193040,8	198236,4	219180,5	224385,7	208007,9	176157,9	165692,5
VAB(Valor Acrescentado Bruto) Real	47903,47	44501,33	45518,92	36218,49	46067,45	38988,62	33427,29	26622,51	37241,34
RAI(Resultados antes de Impostos) Real	2891,284	-5009,74	-4561,57	-8481,73	7968,067	-313,878	168,3693	-9033,34	-4248,32
Despesas de Pessoal Reais	32420,81	34511,96	32096,25	22307,98	19467,65	21719,42	23828,35	25471,7	23387,56
Impostos Reais pagos ao Estado	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Despesas por empregado(reais)	263,5838	292,4742	272,0021	259,3951	229,0311	255,5226	229,1188	252,195	259,8618
Produtividade Real	389,4591	377,1299	385,7536	421,1453	541,9701	458,6896	321,4163	263,5892	413,7926

Média dos Indicadores

	Período pré - privatização	Período pós - privatização
Provelitos Reais	192273,2	198610,2
VAB(Valor Acrescentado Bruto) Real	45974,57	36427,62
RAI(Resultados antes de Impostos) Real	-2226,68	-1990,47
Despesas de Pessoal Reais	33009,67	22697,11
Impostos Reais pagos ao Estado	0	0
Despesas por empregado(reais)	276,02	247,5207
Produtividade Real	384,1142	403,4338

Não foi contabilizado o ano de 1995, por ser um ano de transição, em que, não só a ENAVI (Praia) não foi totalmente privatizada, como não foi reestruturada na sequência da opção de esta empresa arcar com o passivo que antes pertencia ao global de Empresas Públicas ENAVI, constituída por uma unidade na Praia e outra em S. Vicente.

Os indicadores contemplam as duas empresas que, após 1984, se constituíram, a partir da ENAVI - EP, a SOCIAVE, SARL e a ENAVI, SARL. A SOCIAVE, SARL foi entregue aos trabalhadores em 1995 e a ENAVI, SARL foi vendida à AGRIPEC (91,49% e trabalhadores(8,56%)).

Alguns indicadores de SOCIAVE, SARL são provisórios por indisponibilidade de dados definitivos.

AMOSTRA DE EMPRESAS PRIVATIZADAS
INDICADORES ECONÓMICO - FINANCEIROS

FAP. Período pré - privatização (1988 / 1992)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Activo Total	163.821	149.047	143.524	146.250	151.184			151.374	150.019	172.315	183.550	201.671	
Activo Circulante	142.346	126.557	114.416	119.939	129.083			81.731	67.693	75.249	75.782	83.688	
Existências	66.612	53.227	43.625	54.585	64.267			23.547	23.365	24.269	26.432	27.231	
Capital Próprio	30.212	11.174	33.642	29.402	28.855			51.000	61.116	68.690	76.965	85.724	
Activo Fixo	21.475	22.490	29.108	26.311	22.101			69.643	82.326	97.066	107.768	117.989	
Capital Alheio(Passivo Total)	133.609	137.873	109.882	116.848	124.328			100.374	88.903	103.625	104.585	115.947	
Passivo de Longo Prazo	0	0	64.995	64.985	64.896			44.307	46.820	47.819	30.782	32.014	
Passivo Circulante	133.609	137.873	44.887	51.853	59.334			56.067	42.083	55.806	73.803	83.933	
Investimentos													
Numero de Empregados	75	72	73	70	70			47	50	51	54	57	
Vendas	218.845	187.291	152.083	157.981	137.184			290.134	327.681	319.308	321.962	291.689	
Custo das Mercadorias Vendidas	170.586	151.756	108.258	108.251	71.233			245.163	266.494	261.994	250.452	216.103	
Margem Bruta	48.259	45.535	43.805	49.710	65.951			44.971	61.187	57.314	71.510	75.586	
Resultado Operacional	-2.412	-10.832	-7.655	-810	20.916			10.709	19.114	15.359	23.359	21.011	
Encargos Financeiros	6.918	9.971	1.315	2.168	1.194			4.771	9.408	6.005	9.208	8.119	
Resultado Líquido	-10.680	-19.039	-2.651	-4.240	-2.548			9.469	11.733	6.687	7.796	8.655	
Cash Flow Líquido	-6.863	-14.107	5.108	3.803	4.402			17.035	20.742	16.996	21.320	28.506	
Dividendos	0	0	0	0	0			0	0	0	0	0	
IPC(base 100 : 1991)				100	106,7	112,9	116,78	126,56	134,1	145,58	151,97	158,58	154,76

AMOSTRA DE EMPRESAS PRIVATIZADAS
INDICADORES ECONÓMICO - FINANCEIROS

GARANTIA

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Activo Total	953.413	888.102	976.362	893.147	1.130.724	1.022.722	1.103.082	1.011.278	980.263	1.040.538
Activo Circulante	850.205	774.146	850.127	790.638	934.162	828.572	960.783	832.821	806.800	855.518
Existências	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Capital Próprio	219.909	231.786	241.684	245.297	250.122	259.569	323.689	340.202	326.764	333.725
Activo Fixo	103.208	113.956	126.235	102.509	196.562	194.150	142.299	178.458	173.463	185.020
Capital Alheio(Passivo Total)	733.504	656.316	734.878	647.850	880.602	763.153	779.393	671.077	653.499	706.813
Passivo de Longo Prazo	46.027	38.853	11.235	35.559	5.320	0	0	0	0	0
Passivo Circulante	687.477	617.463	723.443	612.291	875.282	763.153	779.393	671.077	653.499	706.813
Investimentos	21.000	14.000	9.000	0	0	0	0	0	0	0
Número de Empregados	64	62	65	60	60	56	67	62	57	57
Vendas	449.288	406.710	412.715	365.051	531.223	352.403	571.191	707.895	672.242	914.054
Custo das Mercadorias Vendidas*	2.145	1.919	1.569	3.047	1.716	0	0	484.412	457.917	650.894
Margem Bruta**	447.143	404.791	411.146	362.004	529.507	352.403	571.191	223.483	214.325	263.160
Resultado Operacional***	19.551	21.819	10.634	17.338	25.004	32.372	108.272	42.072	33.493	32.238
Encargos Financeiros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Resultado Líquido	19.551	21.819	10.634	17.338	25.004	32.372	108.272	42.072	33.493	32.238
Cash Flow Líquido	19.551	12.402	10.634	11.695	15.210	21.198	67.705	32.237	30.012	33.195
Dividendos								115.857	115.625	164.763

*Custos variáveis calculáveis, por dados disponíveis, a nível do autor, só dos anos 1999,2000 e 2001** os cálculos válidos são os de 99,2000,2001

***Inclui os resultados extraordinários por falta de dados disponíveis ao nível do autor. Contudo os resultados de 1999,2000 e 2001 são já os correctos

IPC(base 100 : 1991)

106,7 112,9 116,78 126,56 134,1 145,58 151,97 158,58 154,76 160,44

2 - Indicadores Price Waterhouse

	1,236703	1,253753	1,175113	1,291278	1,06727	1,085722	1,232732	1,241022	1,234585	1,210388
LIQUIDEZ										
(ativo circulante/passivo circulante)										
GESTÃO DOS ATIVOS E EFICIÊNCIA										
Rotação das Existências	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
P. Recebimentos/(dias)/clientes/vendas/360)										
P. Pagamentos/(fornecedores/compras/360)										
Rotação dos Ativos Fixos	4,353228	3,569009	3,269418	2,702572	1,815107	4,01402	3,966732	3,87542	4,940298	
Rotação do Activo Total (vendas/activo total)	0,471242	0,457954	0,422707	0,408724	0,469808	0,344574	0,517814	0,7	0,685777	0,878444
GESTÃO DA DIVIDA										
Endividamento/capital alheio/capital total)	0,769345	0,73901	0,752465	0,725357	0,778795	0,746198	0,706559	0,663592	0,666657	0,679276
Cobertura dos Encargos Financeiros	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
RENDIBILIDADE										
Margem Bruta/(rendimento bruto/vendas)	0,995226	0,995282	0,996198	0,991653	0,99677	1	1	0,315701	0,318821	0,287904
Rendibilidade Operacional das Vendas	0,043516	0,053648	0,025766	0,047495	0,047059	0,091861	0,189555	0,059433	0,049823	0,253133
Rendibilidade Líquida das Vendas	0,043516	0,030493	0,025766	0,032037	0,028632	0,060147	0,118633	0,045539	0,044645	0,036316
Rendibilidade do Activo	0,020506	0,013965	0,010891	0,013094	0,013452	0,020725	0,061378	0,031877	0,030616	0,031902
Cash ROI/(Cash Flow Líquido/activo total)										
Rendibilidade do Capital Próprio	0,088905	0,053506	0,044	0,047677	0,06081	0,081658	0,209167	0,094758	0,091846	0,099468
Cash RCP/(Cash Flow Líquido/Cap. Próprio)										

	Price Waterhouse/1992	Período pré - privatização	Ppós - pri
LIQUIDEZ GERAL			
(ativo circulante/passivo circulante)			
GESTÃO DOS ATIVOS E EFICIÊNCIA			
Rotação das Existências(vendas/existências)	1,197949	1,222486	
Prazo de recebimentos(dias)	0	0	0
Prazo de Pagamentos (dias)	0	0	0
Rotação dos Activos Fixos(vendas/activos fixos)	3,406406	4,407859	
Rotação do Activo Total(vendas/activo total)	0,474103	0,78211	
GESTÃO DA DIVIDA			
Endividamento/capital alheio/capital total)	0,735165	0,672967	
Peso dos juros obtidos(EBIT/custo dos juros)			
RENDIBILIDADE			
Rendibilidade Bruta(margem bruta/vendas)	0,911354	0,303363	
Rendibilidade Operacional das Vendas(EBIT/vendas)	0,069783	0,151478	
Rendibilidade Líquida das Vendas(resultado líquido/vendas)	0,048083	0,04048	
Rendibilidade do Activo(resultado líquido/activo total)	0,023236	0,031259	
Cash ROI/(Cash Flow Líquido/activo total)	0	0	
Rendibilidade do Capital Próprio(resultado líquidos/capital próprio)	0,08506	0,095657	
Cash RCP/(Cash Flow Líquido/Capital Próprio)	0	0	

A data do estudo da Price Waterhouse, a Garantia não existia como entidade independente.

3 - Outros Indicadores

Proveitos	518.850	444.781	452.060	405.485	586.076	402.595	672.940	731.096	705.157	943.838
VAB(Valor Acrescentado Bruto)*										
RAI(Resultados antes de Impostos)	19.551	21.819	10.634	17.338	25.004	32.372	108.272	44.443	37.517	41.702
Despesas de Pessoal	48.175	51.038	55.214	57.571	55.964	57.586	81.419	78.195	70.075	77.113
Impostos pagos ao Estado	0	0	0	0	9.794	11.176	40.567	12.205	7.505	8.507
Proveitos Reais	486269,9	393960,1	387104	320389,5	437044	276545,5	442811,1	461026,6	455645,5	588281
VAB(Valor Acrescentado Bruto) Real*										
RAI(Resultados antes de Impostos) Real	18.32334	19325,95	9106,011	13699,43	18645,79	22236,57	71245,64	28025,6	24242,05	25992,27
Despesas de Pessoal Reais	45149,95	45206,38	47280,36	45489,1	41733,04	39556,26	40415,21	49309,5	45279,79	48063,45
Impostos Reais pagos ao Estado	0	0	0	0	7303,505	7676,879	26694,08	7696,431	4849,444	5302,294
Despesas por empregado(reais)	705,468	729,1351	727,3901	758,1516	695,5506	706,3617	603,2121	795,3145	794,3822	843,2184
Produtividade Real*										

Média dos Indicadores

Período pré - privatização

Período pós - privatização

Proveitos Reais	400643,8	521963,2
VAB(Valor Acrescentado Bruto) Real		
RAI(Resultados antes de Impostos) Real	22787,91	25117,16
Despesas de Pessoal Reais	44267,47	48671,62
Impostos Reais pagos ao Estado	6171,362	5075,869
Despesas por empregado(reais)	715,073	818,8003
Produtividade Real*		

*Não é possível o cálculo por falta de dados, correctamente, obtidos

**AMOSTRA DE EMPRESAS PRIVATIZADAS
INDICADORES ECONÓMICO - FINANCEIROS**

Hotel Belorizonte	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Activo Total	193.205	175.250	397.022	905.938	1.224.680	1.211.153				
Activo Circulante	84.956	74.295	92.366	95.792	151.108	162.451				
Existências	12.469	14.851	15.240	12.516	15.666	30.586				
Capital Próprio	27.626	26.274	51.882	400.780	567.698	679.274				
Activo Fixo	108.249	100.955	304.656	810.146	1.073.572	1.048.702				
Capital Alheio(Passivo Total)	165.579	148.876	345.140	505.158	656.982	531.879				
Passivo de Longo Prazo	127.211	132.446	0	33.000	394.681	327.172				
Passivo Circulante	38.368	16.530	345.140	472.158	262.301	204.707				
Investimentos			4.712	6.818	45.000					
Número de Empregados	63	101	104	202	289	260				
Vendas	94.645	128.917	203.225	390.051	677.305	815.846				
Custo das Mercadorias Vendidas	31.284	48.847	60.380	93.803	160.702	210.866				
Margem Bruta	63.361	80.070	142.845	296.248	516.603	604.980				
Resultado Operacional	-38.928	-13.004	19.037	54.271	188.921	114.758				
Encargos Financeiros	346	238	1.198	8.538	21.592	33.286				
Resultado Líquido	-35.619	-1.352	25.608	46.812	166.917	111.577				
Cash Flow Líquido	4.303	17.978	62.555	129.425	249.277	216.172				
Dividendos	0	0	0	0	0	0				
IPC(base 100 : 1991)	134,1	145,58	151,97	158,58	154,76	160,44				

1 - Indicadores Megginson

Rendibilidade									
Rendibilidade Líquida das Vendas	-0,37634	-0,01049	0,126008	0,11950232	0,2464429	0,136762			
Rendibilidade Operacional das Vendas	-0,41131	-0,10087	0,093674	0,13913822	0,2789305	0,140661			
Rendibilidade do Activo	-0,18436	-0,00771	0,0845	0,05145164	0,1362944	0,092125			
Rendibilidade do Capital Próprio	-1,28933	-0,05146	0,493582	0,11630321	0,2940243	0,164259			
Eficiência Operativa									
Eficiência das Vendas	1502,302	1276,406	1954,087	1930,94554	2343,6159	3137,869			
Eficiência do Resultado Líquido	-565	-13	246	231	578	429			
Despesas de Investimento									
Investimento / Vendas	0	0	0,023186	0,01747977	0,0664398	0			
Investimento / Activo	0	0	0,011868	0,0075259	0,0367443	0			
Output									
Vendas Reais	70577,93	88554,06	133727,1	245964,813	437648,62	508505,4			
Emprego									
Emprego Total	63	101	104	202	289	260			
Endividamento									
Passivo / Activo	0,657012	0,850077	0,869322	0,5576077	0,536452	0,439151			
Passivo Longo Prazo / Capital Próprio	4,604756	5,040853	0	0,08233944	0,6852306	0,48165			
Dividendos									
Dividendos / Vendas	0	0	0	0	0	0			
Dividendos / Resultados Líquidos	0	0	0	0	0	0			

Média dos Indicadores Megginson

Período pré - privatização Período pós - privatização

Rendibilidade									
Rendibilidade Líquida das Vendas	0,157179	-0,19342							
Rendibilidade Operacional das Vendas	0,163101	-0,25609							
Rendibilidade do Activo	0,086093	-0,09604							
Rendibilidade do Capital Próprio	0,267042	-0,67039							
Eficiência Operativa									
Eficiência das Vendas	2341,629	1389,354							
Eficiência do Resultado Líquido	370,9233	-289,364							
Despesas de Investimento									
Investimento / Vendas	0,026776	0							
Investimento / Activo	0,014035	0							
Output									
Vendas Reais	331461,5	79565,99							
Emprego									
Emprego Total	213,75	82							
Endividamento									
Passivo Total / Activo Total	0,600633	0,853545							
Passivo Longo Prazo / Capital Próprio	0,314805	4,822855							
Dividendos									
Dividendos / Vendas	0	0							
Dividendos / Resultados Líquidos	0	0							

2 - Indicadores Price Waterhouse

	2,214241	4,494555	0,267619	0,20288124	0,5760863	0,793578
LIQUIDEZ						
(ativo circulante/passivo circulante)						
GESTÃO DOS ATIVOS E EFICIÊNCIA						
Rotação das Existências	7,590424	8,680695	13,33497	31,1641898	43,234074	26,67384
Recebimentos(dias)(a receber/vendas/360)						
Pagamentos(dias)						
Rotação dos Ativos Fixos	0,874327	1,276975	0,667064	0,48145766	0,6308892	0,777958
Rotação do Activo Total(vendas/activo total)	0,489868	0,735818	0,511873	0,43054933	0,5530465	0,673611
GESTÃO DA DIVIDA						
Endividamento(capital alheio/capital total)	0,857012	0,850077	0,869322	0,5576077	0,536452	0,439151
Peso dos juros obtidos(EBIT/c. dos juros)	-112,509	-54,8387	15,89065	6,35640665	8,7495832	3,447636
RENDIBILIDADE						
Margem Bruta(renderimento bruto/vendas)	0,66946	0,621087	0,702891	0,75951094	0,7627332	0,741537
Rendibilidade Operacional das Vendas	-0,41131	-0,10087	0,093674	0,13913822	0,2789305	0,140661
Rendibilidade Líquida das Vendas	-0,37634	-0,01049	0,128008	0,11950232	0,2464429	0,136762
Rendibilidade do Activo	-0,18436	-0,00771	0,0645	0,05145164	0,1362944	0,092125
Cash ROI(Cash Flow Líquido/activo total)	0,022272	0,102585	0,157581	0,14286298	0,2035446	0,178484
Rendibilidade do Capital Próprio	-1,28933	-0,05148	0,493582	0,11630321	0,2940243	0,164259
Cash RCP(Cash Flow Líquido/Cap. Próprio)	0,155759	0,684251	1,205717	0,32293278	0,4391014	0,31824

Price Waterhouse/1992* Período pré - privatização* P pós - pri

LIQUIDEZ GERAL						
(ativo circulante/passivo circulante)						
GESTÃO DOS ATIVOS E EFICIÊNCIA						
Rotação das Existências(vendas/existências)						
Prazo de recebimentos(dias)(a receber/vendas/360)						
Prazo de Pagamentos (dias)(a pagar/custo das mercadorias vendidas/360)						
Rotação do Activo Fixos(vendas/activos fixos)						
Rotação do Activo Total(vendas/activo total)						
GESTÃO DA DIVIDA						
Endividamento(capital alheio/capital total)						
Peso dos juros obtidos(EBIT/custo dos juros)						
RENDIBILIDADE						
Rendibilidade Bruta(margem bruta/vendas)						
Rendibilidade Operacional das Vendas(EBIT/vendas)						
Rendibilidade Líquida das Vendas(resultado líquido/vendas)						
Rendibilidade do Activo(resultado líquido/activo total)						
Cash ROI(Cash Flow Líquido/activo total)						
Rendibilidade do Capital Próprio(resultado líquido/capital próprio)						
Cash RCP(Cash Flow Líquido/Capital Próprio)						

3,35439819

8,13555958

0

0

1,07565084

0,61274298

0,85354451

-83,573663

0,64527843

-0,2560883

-0,1934153

-0,0960368

0,06242828

-0,6703933

0,42000483

0,460041

28,60177

0,639342

0,54227

0,600633

8,611069

0,741668

0,163101

0,157179

0,088093

0,170613

0,267042

0,571498

3 - Outros Indicadores

Proveitos	94.645	128.917	203.227	392.230	678.824	817.547
VAB(Valor Acrescentado Bruto)	38.473	46.427	101.270	207.147	404.743	411.611
RAI(Resultados antes de Impostos)	-35.319	-1.352	25.808	46.612	166.917	111.577
Despesas de Pessoal	36.048	38.804	45.270	69.493	128.281	189.398
Impostos pagos ao Estado	0	0	0	0	0	0
Despesas por empregado(reais)	426,6894	283,9085	286,4305	216,94082	286,81758	454,0351
Produtividade Real	455,3934	315,753	640,7515	646,684269	904,94825	986,736
Proveitos Reais	70577,93	88554,08	133728,4	247338,883	438830,14	509565,6
VAB(Valor Acrescentado Bruto) Real	28689,78	31891,08	66638,15	130626,182	261529,46	256551,4
RAI(Resultados antes de Impostos) Real	-26337,8	-928,689	16850,69	29393,3661	107855,39	69544,38
Despesas de Pessoal Reais	26881,43	26654,76	29788,77	43822,0457	82890,282	118049,1
Impostos Reais pagos ao Estado	0	0	0	0	0	0
Média dos indicadores						
		Período pré - privatização*		Período pós - privatização		
Proveitos Reais	79565,99		332315,7			
VAB(Valor Acrescentado Bruto) Real	30290,42		178836,3			
RAI(Resultados antes de Impostos) Real	-13633,3		5910,96			
Despesas de Pessoal Reais	26768,1		68637,55			
Impostos Reais pagos ao Estado	0		0			
Despesas por empregado(reais)	345,299		311,058			
Produtividade Real	385,5732		794,7745			

*O Hotel Belorizonte não tinha, até 1995, estatuto jurídico definido, sendo uma unidade sob a responsabilidade de, então, Direcção - Geral do Turismo que contratou um D. Geral para a sua gestão. Foi privatizada em 1997, data a partir da qual foi alvo de grandes investimentos, constituindo, hoje, com a Novotel, a Sai Hotéis.

**AMOSTRA DE EMPRESAS PRIVATIZADAS
INDICADORES ECONÓMICO - FINANCEIROS**

HOTELMAR, Sociedade Hoteleira de Cabo Verde

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Activo Total	221.163	210.911	252.815	245.064	224.346	191.347	198.464	208.368	206.642	239.385
Activo Circulante	68.950	73.412	114.326	119.967	107.592	75.473	56.415	64.808	73.201	62.918
Existências	6.317	3.175	3.076	4.564	4.850	4.332	4.738	4.035	3.332	2.858
Capital Próprio	-1.762	8.040	-16.555	-42.078	215.746	118.200	180.105	181.252	164.613	127.945
Activo Fixo	152.213	137.499	138.489	125.097	116.754	115.874	142.049	143.560	133.441	176.467
Capital Alheio(Passivo Total)	222.925	202.871	269.370	287.142	8.600	11.147	18.359	27.116	42.028	111.440
Passivo de Longo Prazo	167.427	145.427	188.656	271.764	0	0	0	0	0	93.000
Passivo Circulante	55.498	57.444	80.714	15.378	8.600	11.147	18.359	27.116	42.028	18.440
Investimentos	10.625	4.365	52.775	4.806	5.245		4.712	6.818	45.000	
Número de Empregados	120	100	99	99	100	101	102	116	126	113
Vendas	121.251	127.962	112.705	130.205	116.380	114.151	129.354	159.518	160.288	156.253
Custo das Mercadorias Vendidas	17.970	20.529	17.460	20.173	19.619	20.440	22.752	31.580	34.296	42.465
Margem Bruta	103.281	107.433	95.245	110.032	96.761	93.711	106.602	127.938	125.992	113.788
Resultado Operacional	16.945	20.425	4.166	7.165	-7.045	-11.080	-2.231	1.349	-13.916	-31.286
Encargos Financeiros	15.985	17.177	20.802	25.812	81	55	471	56	783	3.669
Resultado Líquido	6.131	9.803	-24.595	-25.523	-13.941	-35.584	-95	1.197	-16.640	-36.668
Cash Flow Líquido	27.058	31.380	1.182	-1.270	11.418	-11.170	20.186	23.490	9.497	-4.997
Dividendos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IPC(base 100 : 1991)	106,7	112,9	116,78	126,56	134,1	145,58	151,97	158,58	154,76	160,44

2 - Indicadores Price Waterhouse

	1,242387	1,277975	1,416433	7,80121	12,5107	6,770701	3,07288	2,390028	1,74172	3,412039
LIQUIDEZ (ativo circulante/passivo circulante)										
GESTÃO DOS ACTIVOS E EFICIÊNCIA										
Rotação das Existências	19,1944	40,30299	36,64012	28,5287	23,99588	26,35065	27,30139	39,53358	48,10564	54,67215
Recebimentos(dias)(a receber/vendas/360)										
Pagamentos(dias)										
Rotação dos Activos Fixos	0,796588	0,930639	0,813819	1,040832	0,996797	0,98513	0,910629	1,111159	1,20119	0,885452
Rotação do Activo Total(vendas/activo total)	0,548243	0,606711	0,4458	0,53131	0,518752	0,596565	0,651776	0,765559	0,77568	0,652727
GESTÃO DA DIVIDA										
Endividamento(capital alheio/capital total)	1,007967	0,96188	1,065483	1,171702	0,038334	0,058255	0,092505	0,130135	0,203386	0,465526
Peso dos Juros obtidos(EBIT/c. dos juros)	1,060056	1,18909	0,200269	0,277584	-86,97531	-201,4545	-4,73673	24,08929	-17,77267	-8,527119
RENDIBILIDADE										
Margem Bruta(rendimento bruto/vendas)	0,851795	0,83957	0,845082	0,845067	0,831423	0,820939	0,824111	0,802029	0,786035	0,728229
Rendibilidade Operacional das Vendas	0,139751	0,159618	0,036964	0,055029	-0,060534	-0,097064	-0,017247	0,008457	-0,086819	-0,200227
Rendibilidade Líquida das Vendas	0,050565	0,076609	-0,218225	-0,196022	-0,119789	-0,311552	-0,000734	0,007504	-0,103813	-0,234671
Rendibilidade do Activo	0,027722	0,046479	-0,097285	-0,104148	-0,062141	-0,185861	-0,000479	0,005745	-0,080526	-0,153176
Cash RO(Cash Flow Líquido/activo total)	0,122344	0,148783	0,004675	-0,005182	0,050895	-0,058376	0,101711	0,112733	0,045959	-0,020874
Rendibilidade do Capital Próprio	-3,479569	1,219279	1,485654	0,606564	-0,064818	-0,30088	-0,000527	0,006604	-0,101086	-0,286592
Cash RCP(Cash Flow Líquido/Cap. Próprio)	-15,35641	3,902985	-0,071398	0,030182	0,052923	-0,094501	0,112079	0,129599	0,057693	-0,039056
				Price Waterhouse/1992			Período pré - privatização			P pós - prt
LIQUIDEZ GERAL (ativo circulante/passivo circulante)				1,47			5,169901		2,654167	
GESTÃO DOS ACTIVOS E EFICIÊNCIA										
Rotação das Existências(vendas/existências)				24,02			29,16879		42,40319	
Prazo de recebimentos(dias)(a receber/vendas/360)				143,73						
Prazo de Pagamentos (dias)(a pagar/custo das mercadorias vendidas/360)				316,54						
Rotação dos Activos Fixos(vendas/activos fixos)				0,64			0,927301		1,027108	
Rotação do Activo Total(vendas/activo total)				0,44			0,54123		0,711435	
GESTÃO DA DIVIDA										
Endividamento(capital alheio/capital total)				95,50%			0,71727		0,222888	
Peso dos Juros obtidos(EBIT/custo dos juros)				0,26			-47,61714		-1,736808	
RENDIBILIDADE										
Rendibilidade Bruta(margem bruta/vendas)				81,20%			0,838879		0,785101	
Rendibilidade Operacional das Vendas(EBIT/vendas)				4,30%			0,03896		-0,073959	
Rendibilidade Líquida das Vendas(resultado líquido/vendas)				-8,00%			-0,119738		-0,082929	
Rendibilidade do Activo(resultado líquido/activo total)				-3,60%			-0,062539		-0,057109	
Cash RO(Cash Flow Líquido/activo total)				3,80%			0,043857		0,058682	
Rendibilidade do Capital Próprio(resultado líquido/capital próprio)				-156,80%			-0,088928		-0,0954	
Cash RCP(Cash Flow Líquido/Capital Próprio)				95,20%			-1,922704		0,065079	

3 - Outros indicadores

Provetos	121.251	127.962	112.732	130.259	116.395	114.151	129.354	159.518	160.319	156.394
VAB(Valor Acrescentado Bruto)	74.716	79.629	67.499	75.304	61.951	58.767	70.393	79.530	72.773	59.923
RAI(Resultados antes de impostos)	6.131	9.803	-24.595	-25.523	-13.941	-35.864	-95	1.197	-16.640	-36.668
Despesas de Pessoal	36.557	37.246	37.416	42.303	42.803	44.103	51.282	54.784	59.237	58.140
Impostos pagos ao Estado	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Despesas por empregado(reais)	285.5123	329.9026	323.6337	337.6288	319.1872	299.9474	330.8315	297.8155	303.7832	320.6889
Produtividade Real	583.5364	795.3056	583.8398	601.0165	461.9761	399.6782	454.1208	432.3392	373.1995	330.5236
Provetos Reais	113637,3	113341	96533,65	102922,7	86797,17	78411,18	85118,12	100591,5	103592	97478,18
VAB(Valor Acrescentado Bruto) Real	70024,37	70530,56	57800,14	59500,63	46197,61	40367,5	46320,33	50151,34	47023,13	37349,16
RAI(Resultados antes de impostos) Real	5746,017	8682,905	-21060,97	-20166,72	-10395,97	-24429,18	-62,51234	754,8241	-10752,13	-22854,65
Despesas de Pessoal Reais	34261,48	32990,26	32039,73	33425,25	31918,72	30294,68	33744,82	34546,6	38276,69	36237,85
Impostos Reais pagos ao Estado	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Média dos indicadores		Período pré - privatização		Período pós - privatização						
Provetos Reais		98607,17		96694,95						
VAB(Valor Acrescentado Bruto) Real		57403,47		45210,99						
RAI(Resultados antes de impostos) Real		-10270,65		-8228,618						
Despesas de Pessoal Reais		32488,35		35701,49						
Impostos Reais pagos ao Estado		0		0						
Despesas por empregado(reais)		315,9687		313,2798						
Produtividade Real		555,8921		397,5458						

**AMOSTRA DE EMPRESAS PRIVATIZADAS
INDICADORES ECONÓMICO - FINANCEIROS**

PROMOTORA - Sociedade de Capitais de Risco

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Activo Total						355.093	345.652	499.719	477.726	473.297
Activo Circulante						340.311	288.288	356.130	318.749	345.662
Exatências						0	0	0	0	0
Capital Próprio						350.000	337.085	428.083	425.572	417.927
Activo Fixo						14.782	57.364	143.589	158.977	127.635
Capital Alheio(Passivo Total)						5.093	8.567	71.636	52.154	55.370
Passivo de Longo Prazo						0	0	0	0	0
Passivo Circulante						5.093	8.567	71.636	52.154	55.370
Investimentos										
Número de Empregados						7	7	8	5	5
Vendas						9.119	10.844	8.257	23.238	30.933
Custo das Mercadorias Vendidas						0	0	0	0	0
Margem Bruta						9.119	10.844	8.257	23.238	30.933
Resultado Operacional						-5.521	-7.117	-8.936	-7.411	-5.657
Encargos Financeiros						0	0	0	0	0
Resultado Líquido						-5.599	-7.393	-9.002	-7.645	-6.931
Cash Flow Líquido						-1.769	-2.741	-3.461	8.450	12.795
Dividendos										
IPC(base 100 : 1996)						108,56	113,33	118,26	115,41	119,56

1 - Indicadores Megginson

Rendibilidade									
Rendibilidade Líquida das Vendas	-0,61399	-0,68176	-1,09023	-0,328987004	-0,22406				
Rendibilidade Operacional das Vendas	-0,60544	-0,65631	-1,08223	-0,318917291	-0,18288				
Rendibilidade do Activo	-0,01577	-0,02139	-0,01801	-0,016002897	-0,01464				
Rendibilidade do Capital Próprio	-0,016	-0,02193	-0,02103	-0,017964058	-0,01658				
Eficiência Operativa									
Eficiência das Vendas	1302,714	1549,143	1032,125	4647,6	6186,6				
Eficiência do Resultado Líquido	-799,857	-1056,14	-1125,25	-1529	-1386,2				
Despesas de Investimento									
Investimento / Vendas	0	0	0	0	0				
Investimento / Activo	0	0	0	0	0				
Output									
Vendas Reais	8399,963	9568,517	6982,073	20135,17026	25872,37				
Emprego									
Emprego Total	7	7	8	5	5				
Endividamento									
Passivo / Activo	0,014343	0,024785	0,143353	0,109171366	0,116988				
Passivo Longo Prazo / Capital Próprio	1,151568	0,865791	0,894558	0,793161738	0,793162				
Dividendos									
Dividendos / Vendas	0	0	0	0	0				
Dividendos / Resultados Líquidos	0	0	0	0	0				

Média dos indicadores Megginson

	Período pré - privatização		Período pós - privatização	
Rendibilidade				
Rendibilidade Líquida das Vendas	-0,79533	-0,27653		
Rendibilidade Operacional das Vendas	-0,78133	-0,2509		
Rendibilidade do Activo	-0,01839	-0,01532		
Rendibilidade do Capital Próprio	-0,01985	-0,01727		
Eficiência Operativa				
Eficiência das Vendas	1284,661	5417,1		
Eficiência do Resultado Líquido	-893,75	-1457,6		
Despesas de Investimento				
Despesas de Capital / Vendas	0	0		
Despesas de Capital / Activo	0	0		
Output				
Vendas Reais	8316,851	23003,77		
Emprego				
Emprego Total	7,333333	5		
Endividamento				
Passivo Total / Activo Total	0,060827	0,11308		
Passivo Longo Prazo / Capital Próprio	0,970639	0,793162		
Dividendos				
Dividendos / Vendas	0	0		
Dividendos / Resultados Líquidos	0	0		

2 - Indicadores Price Waterhouse

	1	1	1	1	1	1
LIQUIDEZ						
(activo circulante/passivo circulante)						
GESTÃO DOS ACTIVOS E EFICIÊNCIA						
Rotação das Existências	66,81936	33,65099	4,971383	6,111688461	6,242767	
Recebimentos(dias)(a receber/vendas/360)						
Pagamentos(dias)						
Rotação dos Activos Fixos	0,618899	0,189038	0,057504	0,146172088	0,242355	
Rotação do Activo Total(vendas/activo total)	0,025681	0,031373	0,016523	0,048642946	0,065356	
GESTÃO DA DIVIDA						
Endividamento(capital alheio/capital total)	0,014343	0,024785	0,143353	0,109171366	0,116988	
Peso dos juros obtidos(EBIT/c. dos juros)						
RENDIBILIDADE						
Margem Bruta(renderimento bruto/vendas)	1	1	1	1	1	
Rendibilidade Operacional das Vendas	-0,60544	-0,65631	-1,08223	-0,318917291	-0,18288	
Rendibilidade Líquida das Vendas	-0,61389	-0,68176	-1,08023	-0,328967004	-0,22406	
Rendibilidade do Activo	-0,01577	-0,02139	-0,01801	-0,016002897	-0,01464	
Cash RO(Cash Flow Líquido/activo total)	-0,00498	-0,00793	-0,00693	0,017687963	0,027034	
Rendibilidade do Capital Próprio	-0,016	-0,02193	-0,02103	-0,017964058	-0,01658	
Cash RCP(Cash Flow Líquido/Cap. Próprio)	-0,00505	-0,00813	-0,00808	0,01985563	0,030615	

Período pré - privatização P pós - pr

	1	1	1	1	1
LIQUIDEZ GERAL					
(activo circulante/passivo circulante)					
GESTÃO DOS ACTIVOS E EFICIÊNCIA					
Rotação das Existências(vendas/extensões)	35,14724				6,177228
Rotação dos Activos Fixos(vendas/activos fixos)					
Rotação do Activo Total(vendas/activo total)	0,287614				0,194264
GESTÃO DA DIVIDA					
Endividamento/capital alheio/capital total)	0,024525				0,057
Peso dos juros obtidos(EBIT/custo dos juros)	0,060827				0,11308
RENDIBILIDADE					
Rendibilidade Bruta(margem bruta/vendas)	1				1
Rendibilidade Operacional das Vendas(EBIT/vendas)	-0,78133				-0,2509
Rendibilidade Líquida das Vendas(resultado líquido/vendas)	-0,79533				-0,27653
Rendibilidade do Activo(resultado líquido/activo total)	-0,01839				-0,01532
Cash RO(Cash Flow Líquido/activo total)	-0,00861				0,022361
Rendibilidade do Capital Próprio(resultado líquido/capital próprio)	-0,01965				-0,01727
Cash RCP(Cash Flow Líquido/Capital Próprio)	-0,00709				0,025238

NOTA : A PROMOTORA foi criada em 1996

3 - Outros indicadores

Proveitos	9.119	10.844	11.829	23.238	32.918
VAB(Valor Acrescentado Bruto)	8.841	10.835	7.579	17.021	23.627
RAI(Resultados antes de Impostos)	-5.599	-7.393	-9.002	-7.645	-6.931
Despesas de Pessoal	6.711	8.656	9.130	8.227	9.658
Impostos pagos ao Estado	0	0	0	0	0
Despesas por empregado(reais)	883.1193	1116.335	965.0347	1425.699679	1615.59
Produtividade Real	1163,412	1365,796	801,095	2949,657742	3952,325
Proveitos Reais	8399,963	9568,517	10002,54	20135,17028	27532,62
VAB(Valor Acrescentado Bruto) Real	8143,884	9560,575	6408,76	14748,28871	19761,63
RAI(Resultados antes de Impostos) Real	-5157,52	-6523,43	-7612,04	-6624,209341	-5797,09
Despesas de Pessoal Real	6181,635	7814,347	7720,277	7128,498397	8077,952
Impostos Reais pagos ao Estado	0	0	0	0	0

Média dos indicadores

	Período pré - privatização	Período pós - privatização
Proveitos Reais	9323,672	23833,89
VAB(Valor Acrescentado Bruto) Real	8037,74	17254,96
RAI(Resultados antes de Impostos) Real	-6431	-6210,65
Despesas de Pessoal Reais	7238,82	7603,225
Impostos Reais pagos ao Estado	0	0
Despesas por empregado(reais)	988,1631	1520,645
Produtividade Real	1110,101	3450,991

APÊNDICE VI - Indicadores Megginson - Resultados da Amostra

Período pré - privatização

Período pós - privatização

Médias Megginson da Amostra Global

Médias Megginson das Empresas da Amostra que estão em ambiente concorrencial

Médias Megginson das Empresas da Amostra que não estão em ambiente concorrencial(sem significância)

APÊNDICE VI - Indicadores Megginson - Resultados da Amostra

Período pré - privatização	BCA	CECV	CVT	ELECTRA	ENACOL	ENAVI	FAP Garantia	Belorzont Hotelmar	Promotora		
Rendibilidade											
Rendibilidade Líquida das Vendas	0,090166	0,130084	0,106839	-0,11588	0,035594	-0,01407	-0,04163	0,048083	-0,19342	-0,11974	-0,79533
Rendibilidade Operacional das Vendas	0,072111	0,142645	0,228106	-0,03551	0,080896	0,001851	0,006212	0,069793	-0,25609	0,03896	-0,78133
Rendibilidade do Activo	0,009349	0,012075	0,064134	-0,02711	0,022358	-0,01775	-0,05145	0,023236	-0,09604	-0,06254	-0,01839
Rendibilidade do Capital Próprio	0,167756	0,081034	0,127173	-0,06958	-0,16084	-0,02543	-0,47505	0,08506	-0,67039	-0,08893	-0,01965
Eficiência Operativa											
Eficiência das Vendas	8126,357	5467,661	2864,162	2737,563	6280,704	1777,952	2391,528	7637,892	1389,354	1172,948	1294,861
Eficiência do Resultado Líquido	688,3503	920,3927	307,3693	-310,63	228,7344	-25,5918	-108,023	378,3134	-289,384	-141,442	-963,75
Despesas de Investimento											
Investimento / Vendas	0,010802	0	0,327821	0,604705	0,052759	0,019726	0	0,012871	0	0,111996	0
Investimento / Activo	0,001147	0	0,187798	0,143879	0,031008	0,022157	0	0,005876	0	0,053413	0
Output											
Vendas Reais	2046097	274596,2	1394527	753017,9	1,036,547	189800,5	0	360453,8	79565,99	98594,34	8316,851
Emprego	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Emprego Total	354	64,5	600	372,25	202,3333	119,6667	72	62	82	103,1667	7,333333
Endividamento											
Passivo / Activo	0,947471	0,855538	0,494048	0,555885	0,656922	0,335557	0,825508	0,735165	0,853545	0,71727	0,060827
Passivo Longo Prazo / Capital Próprio	0	0	0,495329	0,999311	-21,1088	0,487429	0,600247	0,073705	4,822855	-15,7979	0,970639
Dividendos											
Dividendos / Vendas	0,051938	0,083118	0,042736	0	0	0	0	0	0	0	0
Dividendos / Resultados Líquidos	0,59883	0,391755	0,399999	0	0	0	0	0	0	0	0
Período pós - privatização											
Rendibilidade											
Rendibilidade Líquida das Vendas	0,065419	0,215317	0,162271	-0,35848	0,042724	-0,01547	0,028654	0,04048	0,157179	-0,08293	-0,27653
Rendibilidade Operacional das Vendas	0,050496	0,180731	0,306273	-0,42105	0,065232	-0,00886	0,057585	0,151478	0,163101	-0,07396	-0,2509
Rendibilidade do Activo	0,006039	0,020144	0,084664	-0,09461	0,029354	-0,01863	0,052992	0,031259	0,086093	-0,05711	-0,01532
Rendibilidade do Capital Próprio	0,138835	0,183563	0,209395	-0,5899	0,077257	-0,02619	0,134937	0,095657	0,267042	-0,0954	-0,01727
Eficiência Operativa											
Eficiência das Vendas	9339,362	8572,495	7765,263	2716,843	11692,41	3293,899	6013,447	13914,88	2341,629	1324,557	5417,1
Eficiência do Resultado Líquido	623,5297	1842,628	1304,855	-975,72	560,8417	-42,7181	172,6916	554,4474	370,9233	-111,793	-1457,6
Despesas de Investimento											
Investimento / Vendas	0,034944	0	0,446483	0,752344	0,148384	0,0374	0	0,026776	0,089978	0	0
Investimento / Activo	0,003223	0	0,232088	0,189276	0,084574	0,046269	0	0,014035	0,068558	0	0
Output											
Vendas Reais	1861284	636353	2253514	1216045	1,511,779	199336,7	0	502047,1	331461,5	96667,97	23003,77
Emprego	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Emprego Total	317,5	117	437	705,5	203,5	91,83333	51,8	57	213,75	114,25	5
Endividamento											
Passivo / Activo	0,956611	0,890414	0,595488	0,717765	0,578392	0,245431	0,600358	0,672967	0,600633	0,222888	0,11308
Passivo Longo Prazo / Capital Próprio	0	0	0,903855	1,907649	0,232215	0,919693	0,618856	0	0,314805	0,181719	0,793162
Dividendos											
Dividendos / Vendas	0,041147	0,112437	0,083841	0	0,007913	0	0	0	0	0	0
Dividendos / Resultados Líquidos	0,613791	0,521238	0,504557	0	0,112064	0	0	0	0	0	0

Médias Megginson da Amostra Global

	Período pré - privatização	Período pós - privatização	Varição da Média (%)	Diferença das médias
Rendibilidade				
Rendibilidade Líquida das Vendas	-0,07903	-0,00194	-0,97543	0,077085
Rendibilidade Operacional das Vendas	-0,0393	0,020193	-1,51377	0,059498
Rendibilidade do Activo	-0,01292	0,011351	-1,87858	0,024272
Rendibilidade do Capital Próprio	-0,09535	0,034359	-1,36034	0,12971
Eficiência Operativa				
Eficiência das Vendas	3740,071	6581,081	0,759614	2841,009
Eficiência do Resultado Líquido	59,48548	258,3714	3,343436	198,8859
Despesas de Investimento				
Investimento / Vendas	0,103696	0,139665	0,346837	0,039966
Investimento / Activo	0,04048	0,058002	0,432866	0,017522
Output				
Vendas Reais	567410,6	784681,1	0,382916	217270,5
Emprego				
Emprego Total	185,3864	210,3758	0,134796	24,98939
Endividamento				
Passivo / Activo	0,639794	0,563093	-0,11988	-0,0767
Passivo Longo Prazo / Capital Próprio	-2,58702	0,533786	-1,20634	3,120816
Dividendos				
Dividendos / Vendas	0,016163	0,022303	0,379918	0,006141
Dividendos / Resultados Líquidos	0,126417	0,159241	0,259851	0,032824

Médias Megginson das Empresas da Amostra que estão em ambiente concorrencial

	Período pré - privatização	Período pós - privatização	Varição da Média (%)
Rendibilidade			
Rendibilidade Líquida das Vendas	-0,00812	0,056422	-7,85217
Rendibilidade Operacional das Vendas	0,019547	0,073475	2,758824
Rendibilidade do Activo	-0,02009	0,018767	-1,93396
Rendibilidade do Capital Próprio	-0,13585	0,096965	-1,71377
Eficiência Operativa			
Eficiência das Vendas	4280,549	7061,585	0,649691
Eficiência do Resultado Líquido	206,4188	496,3188	1,404426
Despesas de Investimento			
Investimento / Vendas	0,026019	0,042185	0,621319
Investimento / Activo	0,0142	0,027082	0,90719
Output			
Vendas Reais	510706,9	642366,2	0,257798
Emprego			
Emprego Total	132,4583	145,8292	0,100944
Endividamento			
Passivo / Activo	0,740872	0,595962	-0,19559
Passivo Longo Prazo / Capital Próprio	-3,86531	0,283411	-1,07332
Dividendos			
Dividendos / Vendas	0,016862	0,020187	0,195774
Dividendos / Resultados Líquidos	0,123823	0,155887	0,258947

Médias Megginson das Empresas da Amostra que não estão em ambiente concorrencial (sem significância)

	Período pré - privatização	Período pós - privatização	Varição da Média (%)
Rendibilidade			
Rendibilidade Líquida das Vendas	-0,26812	-0,15758	-0,41229
Rendibilidade Operacional das Vendas	-0,12189	-0,12189	-0,37887
Rendibilidade do Activo	0,006211	-0,00842	-2,35636
Rendibilidade do Capital Próprio	0,012847	-0,13259	-11,4839
Eficiência Operativa			
Eficiência das Vendas	2298,795	5299,735	1,30544
Eficiência do Resultado Líquido	-332,337	-376,155	0,131849
Despesas de Investimento			
Investimento / Vendas	0,310842	0,399609	0,285569
Investimento / Activo	0,110559	0,140455	0,270407
Output			
Vendas Reais	718620,6	1164187	0,620031
Emprego			
Emprego Total	326,5276	382,5	0,171416
Endividamento			
Passivo / Activo	0,370253	0,475444	0,284105
Passivo Longo Prazo / Capital Próprio	0,82176	1,201489	0,462092
Dividendos			
Dividendos / Vendas	0,014245	0,027947	0,961864
Dividendos / Resultados Líquidos	0,133333	0,168186	0,261396

