

A verticalização das PME's e a periferização no espaço Lusófono: o caso Caboverdiano

Víctor Reis
(Centro de Estudos Africanos – ISCTE)

Depois da Independência em 1975 Cabo Verde conhece dois ciclos históricos que ilustram o modo como a sociedade caboverdiana foi ajustando a sua acção e escolhas aos contextos externo e à superação das contradições que se foram acumulando em cada um desses ciclos. O primeiro ciclo, designado por I República, entre 1974 e 1990, baseou-se na adopção de um regime de monopartidarismo de raiz socialista conduzido pelo PAIGC/PAICV. Este partido partiu de uma concepção de desenvolvimento “self reliant”. Neste período foram criadas e desenvolvidas as principais infraestruturas económicas e sociais e empresas públicas ligadas quer ao sistema financeiro quer aos transportes, comunicações, abastecimento alimentar, água, electricidade, construção naval e de apoio à pequena produção artesanal. Foi um período em que o financiamento da economia se baseou principalmente na APD e nas transferências privadas. Neste período a economia caboverdiana apresentou o maior crescimento do produto e do emprego da sua história recente.

O 2º ciclo histórico, conhecido por II República, teve o seu início em 1991 com a criação de um regime pluripartidário. O início deste ciclo corresponde ao desfecho do debate político interno que questionava o sistema de representação baseado no

monopartidarismo ao mesmo tempo que sublinhava as contradições económicas que se vinham acumulando: persistentes prejuízos de algumas empresas públicas; a tendência para a diminuição relativa da APD; e o espartilho da iniciativa privada”. Este ciclo surge também numa envolvente em que o liberalismo varre os redutos socialistas do leste, após a falência dos regimes soviéticos e a transição das economias do Leste Europeu para economias de mercado. O MpD liderou, nos primeiros dez anos o processo de liberalização e de privatização. Defendia o protagonismo da iniciativa privada no desenvolvimento e atribuía ao Estado um papel regulador e supletivo. Ao mesmo tempo, admitia que a estratégia de *self-reliant* devia ser substituída por uma estratégia de plena “inserção na economia mundial” estimulando a actividade privada quer nacional quer externa, orientada para a produção de bens e serviços destinados ao mercado externo.

Um dos problemas centrais da economia cabo-verdiana era (e continua a ser) o do financiamento da sua economia. Era-o com maior acuidade no período da I República, quando o défice da balança comercial, em 1980, representava 85% do PIB e o seu financiamento era obtido através das transferências correntes, 38% das quais eram transferências oficiais. Mas persistia, ainda que com menor acuidade, nos anos mais recentes, com a balança comercial a apresentar um défice de 35% e as transferências a cobrirem 25% do PIB (com as transferências oficiais a caírem para os 7% do PIB). Esta situação tornava-se mais premente com a tendência para a diminuição das transferências públicas em relação ao PIB mundial e pela sua orientação para países cujos indicadores revelavam maiores dificuldades no seu processo de desenvolvimento.

A estratégia de promoção das exportações de bens e serviços foi então considerada como um dos instrumentos para a obtenção de meios de pagamento externo crescentes. Esta solução já havia sido referida no final dos anos 80; foi contudo, após as mudanças políticas e de protagonismo dos actores económicos nos anos 90 que se criaram condições institucionais para a sua aplicação. A liberalização do comércio de importação, a criação do estatuto de empresa franca, a criação de condições especialmente interessantes para o investimento no sector do turismo, uma fiscalidade favorável às actividades de exportação de empresas nacionais, a privatização de algumas empresas públicas foram algumas das condições para estimular a iniciativa privada local e externa.

Assim, no plano programático, foram apresentados dois vectores do investimento em actividades geradoras de recursos monetários externos: os investidores nacionais a quem era dada uma importância estratégica especial face à necessidade de preservar alguma autonomia nacional; e os investidores externos de quem se esperava não só recursos financeiros como mercados, tecnologia e experiência.

Estas expectativas revelaram-se pouco promissoras em relação aos investidores nacionais. A burguesia nacional estava sobretudo orientada para o comércio importador não parecendo revelar a intenção de diversificar sectorialmente os seus negócios (REIS, 2000).

Os estudos recentes revelaram serem, sobretudo, os investidores externos quem deu maior impulso a actividades de produção de bens e serviços geradoras de divisas. O investimento estrangeiro tem revelado bastante dinamismo, sobretudo a partir de 1995, o que se vem reflectindo a curto prazo na tendência para os fluxos de investimento directo compensarem as perdas relativas das transferências oficiais.

Quadro 1 - Transferências e IDE em % do PIB (média móvel dos três últimos anos)

	1996	1997	1998	1999	2000
- Transferências	29,9%	28,3%	26,7%	26,1%	25,8%
. Transferências oficiais	10,3%	10,6%	10,5%	9,8%	7,3%
- Investimento directo	3,9%	4,3%	3,1%	4,6%	5,7%

Fonte: BCV

Este investimento, acumulado desde o início dos anos 90, tem-se dirigido sobretudo para os sectores do Turismo, dos Serviços e da Indústria.

Quadro 2 - Investimento acumulado previsto de 1991 a 2002, por sectores

Sectores	Milhares de contos CV	%
Turismo	23.281	41%
Serviços	19.378	35%
Indústria	9.351	17%
Comércio	2.715	5%
Outros sectores	1.345	2%
	56.071	100%

Fontes: BCV/ Promex

O investimento na indústria intensificou-se a partir de 1995 sobretudo com a instalação de empresas francas de calçado e suas componentes no Lazareto, cidade do Mindelo em

S. Vicente; em 1999 e 2000 um nova onda de investimento viria a observar-se nos ramos de componentes electrónicas e de vestuário.

Nos serviços, entre 1996 e 1998, observou-se um primeiro impulso no investimento de origem portuguesa ligado ao processo de privatização de empresas dos sectores financeiro e das telecomunicações; em 2000, uma segunda leva surge com a privatização de instituições do sectores financeiro, da água e electricidade.

O investimento no sector do turismo teve uma intensidade crescente a partir dos anos 90. Começou em 1995 com o investimento português aplicado na compra e qualificação de hotéis já existentes, intensificou-se em 1998 com a construção de novos hotéis por investidores italianos operando no Sal, S. Vicente e Boavista e atingiu um pico em 2000 mantendo grande intensidade com investimentos espanhóis, sobretudo nas ilhas do Sal e da Boavista.

Apesar de, no seu todo, a principal origem do IDE ser portuguesa, no sector do Turismo, a Espanha e a Itália concentram mais de metade do investimento.

Finalmente, a participação de investidores nacionais nestas actividades é muito pequena. Não ultrapassa os 4,4% nos serviços, 0,7% na indústria e 2,1% no Turismo (BCV/Promex).

Quadro 3 - Origem do investimento estrangeiro previsto em Cabo Verde de 1991 a 2002

Indústria		Serviços		Turismo	
Portugal	41,8%	Portugal	82,3%	Espanha	29,1%
Espanha	14,5%	Libéria	10,2%	Italia	28,3%
Italia	14,2%	Angola	4,4%	Portugal	15,2%

Fonte: BCV/Promex

Embora não se disponha de dados que permitam avaliar em toda a sua magnitude o impacto do investimento directo estrangeiro nestes três sectores, é possível contudo reunir alguns indicadores que nos permitem observar as principais tendências observadas nas contas externas.

A primeira constatação é que as receitas do Turismo crescerem de 1995 para 2003 a uma taxa anual média de 35%, representando hoje cerca de 10 % do PIB. O Sal tornou-se um dos principais pólos de atracção da mão de obra induzida pelo efeito do investimento do turismo na actividade de construção civil.

Quadro 4 - Receitas do turismo

	1995	2000	2003	Tx.Cresc. Anual
Receitas de turismo (em	754	4.686	8.152	35%

milhares de contos)				
---------------------	--	--	--	--

Fonte: BCV

Uma segunda constatação é que, no sector dos serviços, em especial na actividade das telecomunicações, o saldo em divisas do serviço de telecomunicações passou de uma média anual de 371,95 milhares de contos, entre 1994 e 1999, para 901,08 no período de 2000 a 2003 multiplicando, assim, 2,4 vezes aquele valor.

Quadro 5 - Saldo médio anual dos serviços de comunicações (milhares de contos)

	1994 a 99	2000 a 03	Taxa de variação
Saldo em divisas do Serviços de comunicações(em milhares de contos)	371,95	901,075	142%

Fonte: BCV

Finalmente, pode observar-se que as actividades industriais de investimento directo estrangeiro representavam em 2000 e 2003 a quase totalidade das exportações. Nalguns casos revelavam tendência para crescerem, como o vestuário, noutros com tendência para diminuir, como o calçado, ou mesmo se extinguirem como as componentes electrónicas, reflectindo a sua grande sensibilidade aos movimentos da procura internacional e às vicissitudes das empresas-mãe.

O pequeno volume das exportações de peixe enlatado é o resultado das dificuldades de adaptação às normas impostas pelo mercado Europeu.

Quadro 6 - Exportações industriais

Exportações industriais (Milhares de contos CV)	1993	2000	2003
. Peixe enlatado	1,960	4,000	6,700
. Calçado e partes de calçado	0,000	658,700	438,500
. Vestuário Interior e Exterior	0,000	447,000	506,500
. Componentes electrónicas(99 a02)	0,000	29,900	0,000
Exportações	312,300	1.139,600	1.236,000

Fonte: BCV

Quais são as características deste investimento estrangeiro ?

Podem distinguir-se três grupos de empresas associadas ao investimento externo quer quanto à estrutura do emprego, à produtividade quer quanto à sua autonomia de decisão.

O primeiro, constituído por investimento em actividades que empregam mão de obra pouco qualificada (Nível 1 e 2); estão neste grupo os investimentos nos ramos da conservação de peixe, do vestuário, do calçado e das componentes electrónicas. Estas são actividades em que os salários apresentam os níveis mais baixos. A formação é feita na empresa e é de curta duração. Este é o emprego mais vulnerável às mudanças

estratégicas das empresas-mãe cujas decisões não dependem apenas das alterações na procura mas também nas mudanças globais observadas no mercado do trabalho.

Quadro 7 - Estrutura do emprego por actividade das empresas inquiridas

Estrutura da qualificação do Emprego por actividade	CAE	152	182	193	321	551	642
	Ano	2002	02e03	98e02	1998	2002	2002
Nível I e II (EO + In. e F. Profissional)		92%	83%	97%	99%	56%	39%
Nível III (EO+FP+Ftecn.Compl./Ens.Sec.)		0%	14%	1%	0%	43%	33%
Nível IV (F. Sec.+F.Tecn. Pós Secund.)		4%	1%	1%	0%	2%	13%
Nível V (F. Sec.+ F. Superior compl.)		4%	1%	1%	1%	0%	15%
Total		100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Autor

Um segundo grupo é constituído pelo investimento no sector do turismo. Neste grupo o investimento provoca o emprego de mão de obra mais qualificada, cerca de 43% com nível 3, e 56% com nível 1 e 2. Trata-se de um grupo em que os salários médios são relativamente mais elevados que os do primeiro grupo. Tratando-se, contudo, de um sector exigente em especialização técnica específica e não fazendo esta parte do espectro de formação profissional existente até 1998, o impacto inicial deste investimento pode não se ter traduzido totalmente na criação de emprego qualificado local mas sim no de trabalho expatriado. A magnitude deste emprego poderá estar dependente das flutuações e orientações geográficas conjunturais do turismo.

O terceiro grupo é constituído pelo investimento no sector dos serviços (financeiros e telecomunicações), do qual se sublinha o efectuado nas telecomunicações cujo efeito no emprego incide sobretudo nos níveis 3,4 e 5 que representava em 2002, no conjunto, 61% do total. Em Cabo Verde o investimento nas telecomunicações traduziu-se pela aquisição de uma empresa pública já existente e pela sua inovação. Daí que o seu efeito líquido possa ter sido a criação de emprego nos níveis mais qualificados e diminuição nos níveis 1 e 2. Em média as remunerações são superiores às dos grupos anteriores. O primeiro grupo é o que maior volume de emprego cria em contraste com o terceiro que sendo capital intensivo é mais exigente em mão de obra qualificada. Estima-se que o emprego líquido gerado no primeiro grupo entre 1991 e 2002 tenha sido de 764 postos de trabalho; enquanto no terceiro grupo não teriam sido mais que 60.

A estes diferentes grupos de investimento correspondem também diferentes patamares de produtividade e diferentes níveis de autonomia na definição das decisões estratégicas.

Quadro 8 - Produtividade de ramos de actividade exportadores de bens e serviços em Cabo Verde

CAE – Ramos de actividade	Produtividade em Euros (média anual)	Anos
152 - Conservas de Peixe	5.468	2002-03
182 - Vestuário	3.437	96,02,03
193 - Calçado	3.709	98.02.03
321 - Componentes Electrónica	1.333	98
551 - Hotelaria	12.315	95-02
642 - Telecomunicações	51.419	98-02

Fonte: Autor

Assim, o primeiro grupo, constituído pelas Conservas de Peixe, Vestuário, Calçado e componentes electrónicas apresenta uma produtividade compreendida no intervalo [1333-5468] Euros; o segundo grupo, hotelaria, uma produtividade em torno de 12.315 Euros; e o terceiro grupo, as Telecomunicações, uma produtividade média de 51.419.

Também a autonomia das empresas incluídas nestes diferentes grupos é maior nos serviços financeiros e de telecomunicações e menor nas empresas de mais baixa produtividade.

Cerca de 57% das empresas dos ramos de mais baixa produtividade revelaram não ter autonomia na gestão; enquanto os grupos de turismo e telecomunicações declaram ter autonomia na gestão corrente e estratégica.

Parece, assim existir uma relação directa entre a autonomia e a produtividade assim como entre aquelas e o nível médio de qualificação do emprego.

A menor autonomia, a grande sensibilidade social do emprego de mais baixas remunerações e a baixa produtividade tornam o primeiro grupo de empresas de investimento estrangeiro um grupo que merece uma particular atenção.

Excluindo o ramo das conservas de peixe, as empresas situadas nos ramos do vestuário, calçado e componentes electrónicas são filiais de empresas-mãe situadas no exterior, não dispõem de autonomia financeira nem de gestão, e produzem essencialmente para a casa-mãe. É também esta quem fornece os produtos intermédios objecto de transformação. Os preços de venda não são os de mercado. São preços de transferência. Estes preços, em dois dos casos observados não são suficientes para cobrir os custos o que implica constantes transferências internacionais para o pagamento de salários.

Estas empresas estão situadas no patamar mais baixo da formação do valor e procuram aproveitar os recursos laborais de baixo custo. Não são empresas completas. 33% são segmentos deslocalizados (electrónica e vestuário de interior); 33% são *empresas - fábrica* com alguma autonomia técnica mas sem autonomia comercial e estratégica (calçado e suas componentes); e 33% são empresas que trabalham a feição, muito dependentes de um só cliente que também é fornecedor.

84% destas empresas têm as suas casas-mãe situadas em Portugal. A sua criação surge não só pela criação de condições locais favoráveis mas também como resultado da internacionalização de empresas portuguesas de baixa tecnologia que procuram evitar a redução da taxa de lucro através da deslocalização adaptando-se assim às novas condições concorrenciais impostas quer pelo mercado único quer pelos acordos do GAT/OMC. A sua existência está dependente das suas condições de competitividade no mercado global e da sua capacidade de se posicionarem em esferas mais valorizadas do mercado. Estas empresas-mãe são elas próprias fornecedoras de empresas multinacionais apresentando-se, assim, numa posição periférica em relação ao mercado mundial e Europeu. Daí que os segmentos ou fábricas deslocalizadas apresentem uma maior periferização e vulnerabilidade.

Referências bibliográficas:

BCV(2001), «Relatório Anual de 2000», Praia.

BCV(2002),«Relatório Anual de 2001», Praia.

BCV(2003),«Boletim de Estatísticas 1990-2000», Praia.

BCV(2003),«Relatório Anual de 2002», Praia.

BCV(2004),«Relatório Anual de 2003», Praia.

INE(1999), «1º Recenseamento Empresarial –1ª Fase, vol. I - Cabo Verde- 1997», Instituto Nacional de Estatística, Praia.

REIS, Vítor(2000),«Principais estratégias de desenvolvimento em confronto na República de Cabo Verde após a Independência», tese de mestrado, ISCTE, Lisboa.