



PRIVATIZAÇÃO 10

OPV DA ENACOL  
"EXTRAORDINÁRIO  
SUCESSO"

MACROECONOMIA 2

GOVERNO CONVOCA  
PRETOLÍFERAS PARA  
EMPRESA DE LOGÍSTICA

Parte Integrante do Jornal A Semana 801 • Sexta-feira, 27 de Abril de 2007

# CIFRÃO

JORNAL DE ECONOMIA

COTAÇÃO NA BOLSA DE VALORES

SCT (0,00%) ↔

6.500\$00

BCA (0,00%) ↔

3.000\$00

CECV (0,00%) ↔

6.100\$00

Avaliação quinzenal

↔ Estacionária ↑ Em alta ↓ Em baixa

# 200

milhões de euros para  
revitalizar a empresa

## Electra apresenta Business Plan

Págs. 8-9

# 25 mil

toneladas de  
atum para  
exportação

Pág. 12

Garantia cresce

# 12,2%

Pág. 10

# 500 mil

contos em  
micro-créditos

Pág. 15

# 280 mil

turistas  
hospederam-se em  
2006 nos hotéis  
e residenciais de  
Cabo Verde

Pág. 12



MARQUES DOS SANTOS, VICE-PRESIDENTE DO BANIF

# BCN VAI SER BANCO-REFERÊNCIA

Págs. 4-6

# Nova pauta aduaneira arranca em Julho

A Assembleia Nacional aprovou, por unanimidade, a nova pauta aduaneira, sendo este mais um passo na preparação do país para a entrada na Organização Mundial do Comércio (OMC). Adriano Brazão, director-geral das Alfândegas, adiantou ao **A Semana** que o documento deve entrar em vigor já no próximo mês de Julho.

Esclareceu ainda que a elaboração das pautas aduaneiras é feita em conjugação com outros países. Esta é a razão por que o novo documento deve também coadunar-se com as políticas dos membros da CEDEAO, já que a maioria destes países também fazem parte da OMC.

As principais actualizações prendem-se sobretudo com a evolução da tecnologia – com a utilização de terminologias mais correntes e inclusão de novas sub-posições como, por exemplo, os “cartões inteligentes” – e com a

reestruturação das trocas e práticas comerciais.

A nova pauta aduaneira também tem preocupações de ordem social, com sub-posições que facilitam a fiscalização de estupefacientes. A protecção do ambiente também está consagrada no documento que identifica certas categorias de detritos e controla o movimento de animais vivos, aplicando a convenção internacional – a CITES – das espécies de fauna e flora em vias de extinção.

Aprovada na passada segunda-feira por unanimidade da Assembleia Nacional, a pauta aduaneira não levantou grandes discussões porque não implicou alterações na tributação, ou seja, todos os impostos e isenções continuam iguais.

O director-geral das Alfândegas disse que se procedeu a uma **“actualização da nomenclatura aduaneira e estatística, que**

**já deveria ter feito há mais tempo”**. Na realidade, a nomenclatura existente no país surgiu do Sistema Harmonizado de Designação e de Codificação de Mercadorias, elaborado em 1983 pela Organização Mundial das Alfândegas (OMA) e adoptado em 1996 por Cabo Verde, depois da sua entrada para a OMA em 1995.

Entretanto essa instituição internacional fez duas revisões da nomenclatura, uma em 1999, que entrou em vigor em 2002 e outra em 2004, que começou a ser posta em prática no início deste ano. Até agora, Cabo Verde nunca tinha actualizado a sua pauta com estas alterações.

A OMA recomenda ainda que as pautas aduaneiras sejam actualizadas regularmente, embora não exista nenhuma convenção internacional que obrigue a uma periodicidade fixa.

Catarina Abreu



E AINDA

## Governo convoca petrolíferas para logística de combustíveis



A Direcção-Geral de Indústria e Energia (DGIE) convocou as empresas petrolíferas Shell e Enacol para uma reunião, a fim de debater o processo de criação da CLC-Cabo Verde Companhia de Logística de Combustíveis. A data ainda não foi fixada mas, pelas informações recolhidas junto das empresas de combustíveis, será o mais breve possível.

Não foi possível confirmar a data e a agenda do encontro junto do responsável da DGIE que, de acordo com a sua secretária, esteve ao longo desta semana em reunião com estrangeiros e/ou com o ministro da Economia, Crescimento e Competitividade. Entretanto, pelo que **Cifráo** conseguiu apurar, este encontro entre a DGIE e as petrolíferas está relacionado com o relançamento deste projecto e com o início das negociações. **“Já tivemos duas reuniões e trocamos alguma correspondência sobre a forma como poderíamos relançar o projecto da Cabo Verde Companhia de Logística de Combustíveis e iniciar as negociações. Seremos convocados brevemente para uma reunião sobre o assunto, conforme nota recebida da Direcção Geral da Indústria e Energia”**, indica Emanuel St.Aubyn, o director nacional e responsável pela área comercial da Shell Cabo Verde.

Também o director-executivo da Enacol, Luís Soares, confirma que o processo de criação desta empresa de logística de combustível

já foi retomado e está a ser liderado pelo ministério da Economia, Crescimento e Competitividade. Exactamente por isso, de acordo com este responsável, todos os esclarecimentos devem ser prestados pela tutela.

Quanto aos obstáculos que ditaram a suspensão do processo de criação da empresa, ninguém fala. A Shell diz que desconhece qualquer obstáculo até porque, segundo Emanuel St. Aubyn, o que lhes foi dado a conhecer informalmente é que a Enacol solicitou ao governo, em 2005, a suspensão das negociações. **“A Shell nunca chegou a conhecer as razões da suspensão das negociações. Não recebemos nenhuma nota neste sentido”**, afirma o director nacional e responsável pela área comercial da Shell-CV.

Apenas na questão dos trabalhadores, que deverão vir a integrar o quadro de pessoal da empresa de logística de combustível, mais precisamente na salvaguarda dos seus direitos laborais, as duas petrolíferas se mostram em sintonia. Isso apesar de a Shell admitir que ainda não se abordou a questão do pessoal. Já a Enacol garante que a preocupação dos trabalhadores e dos sindicatos é infundada, pois os direitos dos trabalhadores serão salvaguardados.

Constância de Pina



novidades do mundo portuário

### Reunião das Estruturas da Enapor

## SITUAÇÃO ECONÓMICA E FINANCEIRA ESTÁVEL

A ENAPOR continua a navegar em águas tranquilas e no rumo traçado. A empresa registou, mais uma vez, um bom desempenho, estando a atravessar uma situação económica e financeira estável, como ficou reconhecido durante a reunião das estruturas portuárias, realizada nos dias 11 e 12 de Abril, em S. Vicente. Em termos concretos, os resultados líquidos da ENAPOR cresceram, em 2006, 29% em relação ao ano anterior, situando-se em 123 mil e 645 contos. A empresa considera que os rácios financeiros e económicos podem ser avaliados num nível "muito bom" para o sector.

Quanto ao movimento portuário, pautou-se por um aumento, em 2006, de 12% no tráfego de mercadorias e de 24,5% no movimento de navios. Os valores, segundo a Administração, apontam para uma estabilidade financeira da empresa. Aliás, a apresentação dos relatórios deixou patente a "boa performance" das diversas estruturas da empresa, pois a maior parte delas conseguiu realizar quase todas as actividades programadas para 2006.

No entanto, o Porto Grande e o porto da Palmeira frisaram os constrangimentos gerados pela lista de espera de navios. Essa situação vai ser analisada por um grupo de trabalho interno.

Como é natural, vários pontos foram debatidos na reunião de Abril: análise do Controlo Orçamental, os Instrumentos de Gestão Previsional, Marketing, Cobrança, Gestão de Projectos e outros. Entretanto, na reunião surgiram várias propostas, tais como a necessidade de renovação do logótipo da empresa e a criação de um Manual de Normas que exija uma utilização rigorosa do logótipo, preservando-se a imagem da empresa.

## Estivadores ganham espaço social

Os estivadores do Porto Grande ganharam um novo espaço social, onde podem, doravante, desfrutar de um ambiente de convivência e de lazer nos seus tempos livres. Durante a inauguração, Jorge Mauricio, Administrador-Delegado do porto, apelou à conservação da sala e aproveitou a oportunidade para sublinhar a importância que têm para os cais de S. Vicente alguns projectos em curso nos sectores do transbordo de contentores e pescado e do turismo de cruzeiro. Mauricio anunciou ainda a intenção da ENAPOR de colocar uma caixa Multibanco nos cais internacional

e de cabotagem para facilitar as operações bancárias do pessoal afecto à ENAPOR, dos utentes e passageiros.

Com a inauguração do espaço social, Mauricio espera que as aglomerações de estivadores na zona frontal do Porto venham a acabar. É que, na sua opinião, esse hábito pode transmitir uma péssima imagem para os utentes.

Para o estivador Carlos Alberto, a abertura do espaço vai facilitar a vida aos estivadores e proporcionar uma convivência mais fraterna no seio dos profissionais dessa classe portuária, em S. Vicente.

## Investimentos de um milhão de contos, em 2007

A ENAPOR aprovou, em Assembleia Geral realizada no corrente mês, o Orçamento e o Plano de Actividades para 2007. Com uma previsão de receitas na ordem de dois milhões de contos e de despesas de funcionamento de um milhão e seiscentos mil contos, o plano de investimentos aprovado atinge o montante de um milhão de contos.

Dos investimentos previstos, 43% destinam-se à elaboração de projectos, 25% à construção e reabilitação de infra-estruturas portuárias e 19% à aquisição de equipamentos.

No domínio de estudos e infra-estruturas, o Porto da Praia é contemplado com estudos ligados ao projecto de expansão e construção da gare de pas-

sageiros.

Para o Porto Grande de S. Vicente estão previstas no orçamento obras de manutenção do cais nº 2, a construção da entrada norte e, ainda, a fase de procura de investidores para o projecto de transbordo.

Os portos da Furna, na Brava, e de Vale de Cavaleiros, no Fogo, irão dispor de edifícios administrativos, enquanto para o porto do Tarrafal, em São Nicolau, o orçamento contém o estudo da dragagem da bacia do porto.

No que respeita à aquisição de equipamentos portuários, além do Porto Grande e do Porto da Praia, estão contemplados os portos da Palmeira, de Vale de Cavaleiros, de Sal-Rei e do Tarrafal.



## Porto da Palmeira

Sob o impulso do desenvolvimento turístico na Ilha do Sal, o Porto da Palmeira foi crescendo e actualmente ocupa o 3º lugar no tráfego de mercadorias, tanto de cabotagem como de longo curso. Em 2006, no Porto da Palmeira, movimentaram-se 214 mil toneladas de mercadorias, o que corresponde, aproximadamente, a 13% de toda a carga movimentada nos portos de Cabo Verde.

A esse crescimento portuário, a ENAPOR tem procurado responder com a adaptação das suas estruturas, aquisição de equipamentos e instalação de meios de segurança. Palmeira é um dos três portos de Cabo Verde que dispõem do sistema de Video-Vigilância no âmbito

do ISPS-Code.

O maior constrangimento do Porto da Palmeira é, sem dúvida, a fila de espera, que, embora possa ser minimizada com uma melhor organização da parte dos principais intervenientes nas operações portuárias, só será definitivamente resolvida com a implementação do projecto de expansão e modernização do porto.

Felizmente, a esse nível, há boas novas. O dossier de financiamento do projecto pelo BEI (Banco Europeu de Investimento) está bem encaminhado e a Royal Haskoning, empresa seleccionada para elaborar os estudos e projectos de construção da expansão e modernização do Porto da Palmeira, está em acção.



O Banif – Banco Internacional do Funchal associa-se ao Banco Cabo-Verdiano de Negócios e promete que vai criar “o banco de referência em Cabo Verde”, com base na sua “vocação atlântica e para a emigração”. Para anunciar oficialmente esta parceria, o vice-presidente do Banif, Marques dos Santos, esteve na Praia e explicou ao “Cifr o” como se processou o “enlace” e quais as novas estratégias do BCN para conquistar os cabo-verdianos.

ENTREVISTADO POR: RITA VAZ DA SILVA

# BCN vai ser um ba

– **Como começou o namoro entre o Banco Cabo-Verdiano de Negócios (BCN) e o Banif-Banco Internacional do Funchal, que leva agora a este casamento?**

– Começou o ano passado. O nosso interesse em Cabo Verde coincidiu com o interesse dos accionistas do BCN em arranjar um parceiro para desenvolver um banco. Iniciámos conversações, estiveram outros bancos envolvidos, e acabamos por chegar a um acordo. Não sei quem é o noivo ou a noiva, mas casámos (risos).

Mas não é primeira vez que pensamos em Cabo Verde: há uns anos atrás, na altura da reprivatização do Banif não nos interessamos muito porque tínhamos uns problemas internos para ultrapassar. Agora estamos com muita esperança nesta parceria.

– **Quais as razões que levaram o Banif a se interessar pelo BCN?**

– Cabo Verde aparece como um parceiro natural do Banif. Somos líderes na Madeira e nos Açores. Temos uma vocação atlântica e para as ilhas e Cabo Verde tem características comuns aos Açores e à Madeira. Tem uma idiossincrasia própria a que o Banif está habituado.

Há mais duas outras razões. Em primeiro lugar, acreditamos no futuro de Cabo Verde. É um país jovem, tem muito para fazer, tem grandes possibilidades de desenvolvimento, nomeadamente na área do turismo. São características que conhecemos bem porque a Madeira também é turística e os Açores começam a estar voltados para o turismo também. Malta, onde vamos ter um banco, é igualmente turística.

E depois temos a emigração. A população portuguesa sempre emigrou bastante e o Banif tem uma presença bastante forte junto das nossas comunidades espalhadas pelo mundo: na África do Sul, na Venezuela, nos EUA, nas Bermudas, nas Bahamas, no Canadá e também agora mais recentemente na Europa, Suíça, Inglaterra, Holanda e Luxemburgo, concretamente. Ora, a emigração cabo-verdiana é muito semelhante à emigração portuguesa, em especial à dos açorianos ou à da Madeira que envia muitas remessas para Portugal Continental. A diáspora cabo-verdiana está muito ligada a sua terra também, manda remessas para a família, mas queremos pensar também nos emigrantes que querem voltar ao arquipélago, que são a grande maioria. Queremos ter um papel importante dando apoio nestas iniciativas dos emigrantes.

– **Que tipo de banco vão criar em Cabo Verde?**

– Vamos ter um banco comercial e pretendemos trazer produtos novos, que vão fazer os clientes reagir.

– **Que produtos, por exemplo?**

– O crédito à habitação, o crédito pessoal em condições vantajosas, produtos de depósito para poupança e até mesmo formas de incentivar as pessoas a criarem empresas e a empreenderem o caminho do desenvolvimento. Cabo Verde tem condições excelentes, há investidores internacionais apostados no turismo e seria interessante para o BCN investir nessas áreas. Mas o BCN não tem capacidade para esses projectos grandes, nem para os financiar, julgo que nenhum dos outros bancos em Cabo Verde tem essa capacidade e, portanto, esses investimentos têm que ser garantidos por fora. O Banif está disponível para estudar esses projectos, financiá-los, em colaboração com o BCN, e a partir daí o BCN, estando cá, desenvolverá diariamente a relação com esses clientes.

– **Como?**

– Há algumas organizações internacionais, na área do turismo, que pretendem vender produtos a

clientes finais, sobretudo ingleses e irlandeses que têm um grande apetite pela compra de habitação. O BCN poderá fazer aqui o crédito dessas habitações: é um bom produto e nós daremos o apoio porque temos o conhecimento nessa área.

Queremos desenvolver alguns produtos que o BCN já tem, nomeadamente os cartões, fazer parcerias com empresas e com o Estado para estabelecer relações mais próximas.

Com a nossa ajuda, o BCN pode ser um banco de referência em Cabo Verde a curto prazo. Estamos apostados nisso. Assim que as estruturas do BCN interiorizarem esta possibilidade, ganham a capacidade para implementar aquilo que é necessário. Tudo isto se faz com pessoas e, às vezes, as pessoas têm resistência. Mas, por aquilo que já vi, estou convencido que o BCN tem condições para ser a tal pedrada no charco. Um banco não é uma ilha isolada numa comunidade, mas pode ser uma alavanca para forçar as mudanças. E o BCN pode ter essa capacidade se quiser.

– **Qual a imagem que o Banif tem do BCN?**

**“Não nos desagradaria a ideia de criar uma IFI em Cabo Verde. Não para ser mais uma, mas para ser uma alternativa a qualquer uma das outras. Fica mais próximo, mais rápido, e temos aqui o BCN, por isso o diálogo fica mais fácil do que com as Bahamas, por exemplo”**

– É um banco muito jovem. A actividade bancária, como em qualquer outra empresa, não é muito fácil nos primeiros anos, mas tem especificidades próprias. O BCN é constituído por gente jovem e tem potencialidades para crescer. Se for inovador e aguerrido, como o Banif é, vai ser a tal pedrada no charco e vai crescer, tem que crescer. Quando as pessoas estão num projecto que está a dar resultados, são as próprias pessoas que fazem crescer ainda mais esse projecto. O grupo Banif tem hoje 3400 funcionários, o banco comercial do grupo tem 1800 e a idade média dos nossos colaboradores é de 36 anos. A percentagem de licenciados é de 44 por cento. É uma equipa jovem, daí toda esta dinâmica, que gostaríamos de replicar no BCN.

– **O BCN pode ser uma referência em quê e como?**

– Na qualidade dos serviços, na imagem de rigor, de competência, a de um banco que respeita os princípios éticos, que é a base da nossa instituição. Se o BCN conseguir que essa imagem seja percebida pelos clientes, se conseguir que interiorizem esta imagem, podemos dar-nos por muito felizes.

– **Actualmente a referência em Cabo Verde será o BCA?**

– Não sei. Nós temos que crescer, ser mais criativos, mais prontos, mais rápidos, mais inovadores, com as pessoas que estão aqui, com estruturas próprias. O Banif pode trazer ideias e “know-how” porque ninguém nasce ensinado. Queremos mostrar como as coisas se fazem porque, às vezes, aprende-se mais vendo como se faz do que lendo os livros todos.

– **Recentemente o primeiro-ministro cabo-verdiano afirmou que não queria que Cabo Verde fosse reconhecido como uma zona off-shore, mas sim como uma praça financeira credível. O Banif tem balcões off-shore, é uma área em que investe, por isso, gostaria de saber o que pensa da posição do Governo cabo-verdiano nesta matéria?**

– Eu compreendo essa preocupação do primeiro-ministro, apesar de não conhecer o teor das suas declarações. Quando se fala de off-shore normalmente fala-se em lavagem de dinheiro, em falta

de controlo, mas na verdade não é assim que as coisas se passam. Temos experiência disso, temos três off-shores, um na Madeira, outro nas Caimão e nas Bahamas, com bancos próprios.

– **E Cabo Verde será uma outra hipótese?**

– Antes de lhes responder a isso, quero frisar que o rigor existe em qualquer parte do mundo. As preocupações com a entrada de dinheiro sujo são naturais e as autoridades locais cumprem e fazem os bancos colaborar. Sendo ou não off-shore há o mesmo rigor. Pode é haver interpretações fiscais diferentes, o que não tem nada a ver com o dinheiro da droga ou das armas. Se é nesse contexto que o primeiro-ministro José Maria Neves fala de “off-shore” obviamente concordamos.

Mas gostaríamos de estudar essa matéria. Não nos desagradaria a ideia de criar uma IFI em Cabo Verde. Não para ser mais uma, mas para ser, digamos, uma alternativa a qualquer uma das outras. Fica mais próximo, mais rápido, e temos aqui o BCN, por isso o diálogo fica mais fácil do que com as Bahamas, por exemplo, apesar de termos lá



# ncno de referênciã

ENTREVISTA



presença e termos lá pessoas. É um assunto sobre o qual não temos uma ideia definida, mas vamos estudar essa hipótese. Obviamente que sempre com respeito pelos princípios que são comuns em todo o lado. Não há laxismo no controlo dos dinheiros que entram. Aliás, as autoridades estão sempre muito atentas e Cabo Verde, sendo um país novo, com uma zona franca nova, tem que ter cuidado. Em termos internacionais, quem está nesta área está muito atento.

– **Sim, a Cabo Verde, que depende da boa governação e da credibilidade, para concorrer a determinados fundos internacionais, não interessa nada ter uma má imagem.**

Exactamente, nem pode ter. Nós somos os primeiros interessados no combate ao tráfico.

– **Para além de Cabo Verde, o Banif está a pensar investir noutros países da África lusófona?**

– Estamos a analisar o mercado angolano no sentido de ter uma presença, mas mais na área da banca de investimentos. Bancos comerciais já há lá bastante.

– **E outros países? A perspectiva é de expansão?**

– O grupo é jovem. Foi constituído em 1998, como um banco comercial, o Banco Internacional do Funchal. Depois criámos, em 2003, o

Banif SGPS. E hoje é um grupo constituído por cerca de 46 empresas, todas na área financeira. Estamos a crescer em Portugal, porque é o nosso mercado natural. A concorrência é muito forte, o mercado é muito limitado, mas desde há uns dois anos estamos em expansão nacional e hoje já temos várias unidades no estrangeiro: dois bancos no Brasil (um banco de investimento e um comercial), temos uma presença no crédito imobiliário, vamos constituir um banco de raiz em Malta, temos posições relevantes em dois bancos em Espanha, e agora também uma experiência em Cabo Verde. O nosso crescimento é um crescimento orgânico, interno, com a abertura de novas agências e também a expansão nacional. Vamos continuar nesta linha e as perspectivas para o futuro são de crescimento, que queremos garantir para podermos partir para países estrangeiros.

– **Como explica o crescimento do Banif?**

– Em geral, todos os bancos portugueses cresceram e nós não fomos excepção. Mas talvez ache uma explicação aqui que faça sentido: a banca portuguesa é uma banca muito competitiva, e muito bem cotada junto da comunidade internacional por razões próprias e por méritos próprios. De alguns anos a esta parte, tem havido uma preocupação muito grande com a elaboração de planos de três

ou de cinco anos, que têm duas grandes linhas: por um lado o crescimento, por outro lado a contenção de custos, o que faz com que a produtividade seja cada vez melhor e a rentabilidade também.

Uma das componentes da contenção de custos é a racionalização dos serviços e, de facto, a comunidade bancária portuguesa dá cartas, pela simples razão, de que controla todos os bancos pelo sistema de ATM's e POS. É um exemplo único no mundo.

– **E o Banif como se enquadra nesse cenário?**

– Temos algumas características próprias, que explicam o nosso crescimento. Primeiro, estabelecemos aquilo que chamamos de banca de relação, ou seja, uma proximidade muito grande com os nossos clientes. É também isso que queremos implementar em Cabo Verde, o que um banco grande já tem dificuldade em fazer. Isto passa pela segmentação dos clientes. Em geral, há o atendimento ao balcão, depois os clientes-empresa que já têm de ser atendidos por pessoas especiais. Há também clientes particulares que têm mais rendimentos ou que querem produtos mais sofisticados, que não se limitam a ter o depósito à ordem ou a prazo, querem investir na bolsa, querem fundos, etc, e a nossa função é criar formas de atendê-los.

Em segundo, tratando-se de um grupo, a rede comercial acaba por vender outros produtos, não só os seus, mas também os da banca de investimentos, dos seguros, de leasing e vice-versa, com o objectivo de canalizar clientes e depósitos. A essa relação chamamos de "cross-selling" e tem sido uma das bases mais importantes do desenvolvimento do grupo.

– **Em que consistem as diversas áreas do grupo, a banca de investimentos, por exemplo? São serviços que estarão disponíveis para Cabo Verde?**

– A banca comercial faz praticamente tudo. A banca de investimento tem características próprias. Dedicar-se a grandes projectos de investimento, fusões e aquisições de empresas, reestruturações de situações em que as empresas estão com mais dificuldade e recorrem à banca de investimento para reestruturar as dívidas e consolidarem-se, a mais ou menos prazo. A banca comercial também faz isso, mas a banca de investimento tem mais "know-how".

Há duas outras áreas que guardamos para a banca de investimentos: a corretagem, o negócio em bolsa, e a gestão e venda de fundos mobiliários e imobiliários. Essa separação faz-se em Portugal e no Brasil. Em Cabo Verde não se justifica neste momento. Para já, aquilo que houver o BCN terá que conseguir concretizar.

– **O Banif também teve um crescimento em bolsa**

– As acções do grupo deram um salto muito grande nos dois últimos anos. Passávamos quase despercebidos até que a União de Bancos Suíços fez uma análise do grupo e disse que tinha uma valorização potencial muito grande. As acções do grupo valiam mil e poucos escudos portugueses, na altura, e agora valem cinco vezes mais. A partir daí, por coincidência, mas confirmando as previsões e avaliações do analista, os resultados do banco foram sendo cada vez melhores. Em 2006, abrimos 28 agências e, em 2007 e 2008, vamos abrir mais 65 agências, nos Açores, na Madeira e em Portugal continental. Em 2003, definimos um plano para aumentar o número de clientes: 50, 60 e depois 70 mil clientes por ano. O ano passado ultrapassámos esta meta e conseguimos 80 mil novos clientes.

Hoje, em termos de grupo, em todo o mundo temos cerca de 380 pontos de venda, incluindo Portugal e as ilhas. Empregamos cerca de 3400 pessoas, temos capitais próprios de cerca de 485 milhões de euros e um valor de activos que ronda os 9,2 mil milhões de euros. No contexto dos bancos portugueses, comparando com a Caixa Geral de Depósitos ou o Millennium BCP, não somos pequenos, somos médios. Já temos alguma dimensão e temos condições para continuar a crescer.

## BCN e Banif de braço dado

O Banco Cabo-Verdiano de Negócios e o Banif – Banco Internacional do Funchal –, estabeleceram uma parceria estratégica, que vai contribuir para um reposicionamento do BCN no mercado cabo-verdiano da banca. O Banif detém agora 46 por cento do capital social do BCN.

O presidente do Conselho de Administração do BCN diz que "era um objectivo estratégico da empresa, desde o início, procurar um parceiro". Com o interesse do Banif, que faz aqui um investimento de 3,4 milhões de euros, "esse objectivo ficou preenchido com uma instituição de sólida reputação em Portugal e nos países lusófonos, nomeadamente no Brasil e em países com forte sobreposição de emigrantes".

O BCN espera, por isso, com essa "parceria estratégica", conseguir sinergias comerciais em Portugal e para a abordagem das comunidades emigrantes, portuguesa e cabo-verdiana, no resto do mundo. Quer ainda ganhar uma maior capacidade para financiar projectos de elevada dimensão e "know-how" na avaliação de risco e negociação, na área dos projectos imobiliário-turísticos.

Na primeira assembleia-geral do BCN, que se realizou no dia 18, foi aprovado o plano de actividades para 2007, e, com

a entrada do Banif na estrutura accionária prevêem-se algumas alterações na estratégia da empresa: "Queremos desde logo activar a nossa relação com as comunidades no exterior. Há uma atenção qualitativa crescente dos emigrantes em relação a Cabo Verde, o que vai criar novas necessidades em termos de serviços financeiros e de investimento", adiantou Manuel Chantre. Aos cabo-verdianos residentes, o BCN quer proporcionar "uma melhoria no atendimento, mais produtos e serviços". Serão ainda abertas novas agências, durante o ano de 2007, na ilha do Fogo, na Terra Branca (Praia), no Mindelo. A Agência de Santa Maria vai substituir a agência do aeroporto Amílcar Cabral, no Sal.

Com a participação do Banif, o BCN aumenta o seu capital em cerca de 700 mil contos, "o que o coloca acima do último lugar, posição que vinha ocupando no mercado financeiro cabo-verdiano", diz Chantre.

Segundo o seu relatório de contas de 2006, o BCN teve um resultado líquido de 15,96 milhões de escudos e a sua carteira de crédito cresceu 116 por cento, enquanto a de depósitos cresceu 41 por cento.



## Altos...

TACV já realizou 298 voos para o Brasil, transportou 47mil passageiros e embarcou mais de 200 mil quilos de carga.

## ...Baixos

Cabo Verde esteve 10 dias fora do ar, sem telefone internacional, sem internet, sem vistos para o estrangeiro, sem poder mandar nem receber dinheiro para o exterior. Isso tudo num país cuja remessa de emigrantes é um dos principais indicadores do PIB e que precisa da sua ligação com o mundo para continuar a crescer.

## Em off

CV Telecom pensa negociar com o governo uma saída alternativa ao cabo submarino. Essa via garantiria as telecomunicações no país mesmo com o actual cabo fora da linha.

Turista italaiano apanhado no aeroporto de Verona, Itália, com 17 quilos de cocaína escondidas em lagostas levadas do Sal.

## João Pina - jovem empresário



# “É preciso arriscar”

Natural da ilha do Fogo, João Augusto de Pina é um jovem empresário de 30 anos que nasceu no seio de uma família humilde, onde lhe ensinaram que, se quer chegar longe na vida através do trabalho honesto, tem de ter coragem para lutar e arriscar, sem deixar que os obstáculos o derrubem.

Veio para a Praia a 5 de Agosto de 1989, tinha na altura 12 anos e na bagagem trazia a vontade de prosseguir os estudos. As circunstâncias da vida mudaram o rumo do destino traçado por João Pina e foi obrigado a deixar a escola. Agora tem o quinto ano de escolaridade, mas nem por isso se considera menos inteligente ou ousado para os negócios.

**“Eu queria estudar, mas como estava também a trabalhar com o meu pai no mini-mercado, o tempo não dava para tudo e tive que abdicar dos estudos e dedicar-me ao comércio, um ramo que sempre me interessou”,** conta com o orgulho gravado no rosto de quem conseguiu ter o seu próprio negócio.

Um negócio que não foi fácil de conquistar, até porque, é muito complicado para um jovem de 20 anos se lançar num projecto empresarial independente. Mas com esforço e teimosia, nasceu o **Olivo's Invest**, um mini-mercado na Achadinha do Meio que ainda vende azeite e carne a retalho.

**“Eu era um jovem com muitas dificuldades financeiras e foi complicado obter a confiança dos bancos para conseguir um crédito bancário. Se não fosse a ajuda dum grande amigo, Alfredo Carvalho, que ficou como fiador, talvez não tivesse sido possível”.**

Hoje os 500 contos da altura já estão há muito liquidados no banco, com **“esforço e muito suor”**, desabafa o jovem empresário. Mais do que o interesse no lucro empresarial, João cultiva o seu lado humano na ajuda que presta à população local: ciente da pobreza que o rodeia, vende a retalho e a preços mínimos para assegurar o sustento de quem tem pouco para sobreviver.

Tudo o que sabe foi aprendendo sozinho e gostava de voar mais alto no mundo empresarial, mas têm-lhe faltado os apoios daqueles que considera terem a obrigação de ajudar os jovens: o Estado.

**“Todos os dias os governantes vêm para as páginas dos jornais dizer que vão apoiar os jovens para serem mais competitivos, para que possam criar o seu próprio emprego e gerar mais valias para o país mas, na prática, não se vê nada. São apoios que não saem do papel e que podiam servir para ajudar muitos jovens que, como eu precisei, necessitam de alguém que confie neles e lhes dê um empurrão para começar”,** afirma desiludido com o sistema que só tem colocado entraves ao desenvolvimento dos seus projectos.

Consciente que a modernização é o caminho para a competitividade, o pro-

prietário do **Olivo's Invest** quer remodelar as instalações do seu mini-mercado e adquirir material informático: uma máquina registadora, um computador que vai permitir um controlo mais eficaz dos produtos que comercializa.

Para isso é preciso investir e João candidatou-se a um programa do fundo de competitividade apoiado pelo Banco Mundial e a Câmara de Comércio da Holanda. Os seus objectivos eram criar emprego e remodelar o seu espaço comercial. Mas as barreiras são muitas e, sem saber porquê, o jovem empresário viu dois dos seus projectos de desenvolvimento empresarial serem recusados, mesmo quando ia criar postos de trabalho e contribuir para a diminuição da taxa de desemprego.

**“Por duas vezes gastei dinheiro na elaboração de projectos de candidatura a fundos de investimento, mas foi em vão porque os projectos foram recusados. Não consigo entender como é que, afinal, as coisas funcionam. É preciso que o Estado apoie mais os jovens em vez de travar os seus projectos”,** afirma convicto de que não é isso que o demove das suas ambições.

As preocupações de um jovem empresário são comuns a qualquer comerciante do ramo. João já perdeu a conta às noites mal dormidas a fazer contas à vida. É preciso ter dinheiro para pagar aos fornecedores e honrar os compromissos. Mesmo consciente de que está frente a uma corrida de obstáculos, o jovem empresário sonha já com um novo supermercado de maior dimensão talvez na Achada de Santo António onde, sublinha, **“o poder de compra é maior”.**

Desiludido com a falta de incentivo das autoridades, João gostava que o Estado **“estabelecesse parcerias com as entidades bancárias, a fim de diminuir as taxas de juros do crédito aos jovens empresários”,** refere, consciente de que se quer evoluir empresarialmente tem que o fazer sozinho.

Apesar das dificuldades, o espírito inovador está sempre presente na vida deste jovem empresário. Há pouco tempo entrou no ramo da restauração onde avançou, juntamente com outro sócio, para um novo negócio, um café-bar situado na Terra Branca. Mais uma vez faltaram os apoios financeiros e arriscou por conta própria. Ideias e iniciativa não lhe faltam e os projectos lá se vão concretizando por mérito próprio.

**“Tenho vontade de trabalhar e evoluir no mundo dos negócios, porque como diz o Jorge Spencer Lima (Scapa), tem que se arriscar. Eu não desisto e espero que, mesmo sem apoio, os outros jovens empresários tenham coragem e força para levar os seus projectos adiante”.** Esta é a mensagem de quem sabe que quando se quer construir um negócio, tem que se lutar, remar mesmo contra a maré.

Por Gisela Coelho

## FRASES

“Quando a carga fiscal é excessiva determina fuga, fraude, evasão fiscal e desenvolvimento do sector informal. Estes fenómenos existem em expressão considerável na economia cabo-verdiana”

Gualberto do Rosário, Presidente da UNOTUR - Câmara do Turismo

“Se admitimos que é possível crescermos à taxa de crescimento do Produto Interno Bruto(PIB) de dois dígitos - estamos a falar acima dos 10%-, em menos de 10 anos teremos duplicado o nosso PIB”.

Idem

“A influência de política fiscal na luta contra pobreza é muito tímida, não vai permitir uma grande redistribuição para os pobres”.

José Maria Veiga, Coordenador Nacional da Luta Contra a Pobreza

## O NÚMERO

+ de **100 mil**

cabo-verdianos usam telemóvel. O número de utilizadores do serviço móvel em Cabo Verde já atingiu os 108.858, informou a CV Telecom. Em 2005, a operadora nacional tinha 81 mil e 712 clientes, registando um acréscimo de 14% em 2007.



# Electra apresenta Business Plan

O Plano de Negócios da Electra para 2007/2011 está avaliado entre 150 e 200 milhões de euros, montante que ultrapassa de longe a capacidade financeira desta empresa, que terá o efeito de contar com o apoio do governo, parcerias de organizações internacionais – BAD e o Fundo ORET –, e ainda com o envolvimento de privados. Esta constatação foi feita pelo presidente da Comissão Executiva, Antão Fortes, para quem esses valores terão de ser canalizados para a produção e distribuição de energia e água e, num futuro próximo, para o saneamento, mais concretamente para a recolha e tratamento de resíduos líquidos.

Antão Fortes já tem pronto o Plano de Negócios da Electra, que tem a duração de cinco anos e sobre o qual são estabelecidas as tarifas que devem vigorar para o serviço de energia e água. Trata-se, diz Fortes, de um plano ambicioso, que depende de grandes investimentos e da dinâmica que se quer introduzir no sector. **“Este plano apresenta vários pressupostos de negócios, dos quais se destacam as tarifas em vigor para a electricidade e água aprovadas recentemente em sede de regulação económica. Temos ainda as tarifas de combustíveis – fuel e gasóleo – e o défice tarifário, que já foi negociado com o governo e com o BCA”.**

Sobre este último aspecto em particular, Fortes lembra que está em curso o processo de reestruturação da dívida financeira da empresa com a EDP/ADP e que, inclusive, já há da parte da Assembleia-Geral da Electra autorização para a emissão das obrigações de Tesouro, que estarão brevemente na Bolsa de Valores de Cabo Verde. **“O BCA comprou 50% das obrigações e coloca os restantes 50% à disposição do mercado, podendo recorrer à ‘toma firme’ das mesmas obrigações, caso não aparecer outros compradores”**, explica este responsável.

A nível do funcionamento, de acordo com o presidente da CE, a Electra tem mais um pressuposto, que é manter o aluguer de potência da Aggreko, feito directamente à empresa, pelo menos até a aquisição de mais dois grupos geradores, G3 e G4, para a Praia. **“Estamos a registar uma evolução ascendente da procura de energia e água em Cabo Verde. Estamos a prever para a energia eléctrica um crescimento à volta dos 10% e da água de 15% ao ano. Mas esta é uma tendência natural, que depende essencialmente dos investimentos previstos pela Electra para as diversas ilhas do país, sobretudo na área do turismo”.**

Não obstante esta procura, a Electra não dispõe de muita margem de manobra, principalmente porque, diz Antão Fortes, os custos de

## 200 milhões de euros para revitalizar a empresa

produção da electricidade, sobretudo com combustíveis, são elevados. A Electra, conforme o Business Plan, possui uma estrutura de custos que resulta essencialmente do tipo de combustível que utiliza. **“Em 2006, a produção a fuel foi de 66%, a eólica 3% e o restante foi com gasóleo, que teremos de ir, paulatinamente, substituindo por fuel pesado, sobretudo nas centrais da Praia, Mindelo e Sal. Se isso acontecer, os ganhos serão sensíveis para a empresa. Mas teremos de inverter esta situação também em outras ilhas, nomeadamente Santo Antão, com a passagem do gasóleo para o fuel e a introdução da eólica nos próximos tempos”.**

Em relação à produção de água, Antão Fortes garante que a empresa terá de investir cada vez mais na Osmose Inversa. Esta terá de substituir o MED do Mindelo, equipamento com um alto consumo de combustível, e ainda as unidades de compressão a vapor, que também apresentam consumos elevados, embora neste momento estejam praticamente em *stand-by*.

### SANTIAGO NA LINHA DA FRENTE

Santiago é a ilha mais implicada no Business Plan da Electra para 2007-2011. De acordo com Antão Fortes, na ilha maior serão instalados dois grupos, G3 e G4, na Central de Palmarejo, com uma potência de cerca de 15 MW. Estes grupos já foram adquiridos e a expectativa é de que entrem em funcionamento nos meses de Abril/Maio de 2008. **“Estamos a falar de um investimento de 1,1 milhão de contos. Em paralelo, estamos a trabalhar no processo de aquisição dos grupos G5 e G6, que aumentarão a capacidade da ilha em mais 20MW. Pensamos que estes dois grupos, G5 e G6, entrarão em funcionamento em 2009/2010”.**

Mas as carências atingem várias ilhas. Segundo este responsável, a ilha do Sal apresenta um défice de 11 MW. Também em São Vicente terão de ser feitos mais investimentos para que, em 2010, a ilha tenha mais 5,5 MW, principalmente se se pensar na necessidade de aumentar a capacidade de dessalinização da água para Mindelo. **“Na Praia**

**temos de ter, já em 2008, capacidade para produzir mais 5 mil m<sup>3</sup> de água, enquanto no Sal precisamos de dessalinizar mais 3 mil m<sup>3</sup> de água ainda este ano. São investimentos enormes, que terão de ser feitos com urgência”.**

Esses investimentos custarão entre 150 e 200 milhões de euros, montante que, afirma o presidente da CE da Electra, ultrapassa de longe a capacidade da empresa. Enquanto isso, e ainda para 2007, a Electra tem uma previsão de investir 1,2 milhão de contos, recorrendo a financiamento próprio. Mas a empresa precisa de uma quantia ainda superior, 1,5 milhões contos, para concretizar boa parte dos projectos urgentes que tem em carteira, dependem de muita coisa, designadamente das discussões com o governo de Cabo Verde, o Banco Africano de Desenvolvimento (BAD) e o Fundo ORET (Holanda).

Estes são, em suma, os parceiros da Electra para a implementação de um dos projectos estratégicos para a empresa e para o país: o Reforço da Capacidade Instalada na Central da Praia e o transporte de energia até Calheta de São Miguel, no extremo norte da ilha de Santiago. **“Esse transporte de energia será feito em cabos de alta tensão, 60 kilovolts. Estamos a falar de uma tensão que ainda não existe em Cabo Verde. O projecto está, neste momento, a ser discutido com o BAD e tudo leva a crer que teremos condições para lançar um concurso acelerado. Isso significa que haverá uma mobilização global para o lançamento do concurso – os cadernos de encargos já estão prontos –, mesmo antes da aprovação do empréstimo”**, perspectiva.

Uma outra componente deste projecto, prossegue este responsável, é a distribuição em 20 kilovolts de energia para os municípios do Tarrafal, Santa Catarina e Santa Cruz, a partir da Calheta, o que poderá levar ao encerramento das centrais existentes e que funcionam a gasóleo. **“Tudo isso está dentro da estratégia de redução de custos definida pela Electra e implica a transferência para um combustível que também permita à empresa uniformizar a sua produção”.**

Constança de Pina



# Rede nova

Electra terá de fazer a renovação e extensão de toda a média tensão da Praia, que neste momento possui uma rede de média tensão velha, que não chega a todos os bairros e que não está configurada para os desafios actuais. **“É uma rede que tem de ser reorientada e reorganizada. A Praia possui actualmente, além da Central do Palmarejo e da Gamboa, uma central de emergência. Mesmo assim, temos uma situação de abastecimento bastante complicada, com problemas graves”**, desabafa Antão Fortes, para quem este é também um projecto para a recuperação de custos e melhoria do serviço na capital e em toda a ilha de Santiago.

A par desses investimentos, o engenheiro Fortes garante que se está a considerar também uma maior penetração da energia eólica nas redes de distribuição. O processo arrasta-se há algum tempo e a expectativa é de instalar cerca de 11 MW ou mais de energia nas redes da Praia, Sal e São Vicente. **“Com este projecto de energia eólica, o nosso objectivo é também reduzir o consumo de combustíveis e atingir, com a eólica, entre 16 e 17% do total da energia produzida. O projecto está entregue a um ‘develloper’, que pretende que seja criada uma empresa com a participação da Electra, o Estado e outros privados. Se tudo correr como previsto, dentro de um ano e meio o projecto já estará também a produzir”**.

Em termos de optimização, a curto prazo o fornecimento de fuel 380 terá de acontecer, quanto mais não seja nas

ilhas de São Vicente, Sal e sobretudo em Santiago onde terá de ser instalada uma capacidade de armazenagem de fuel pesado. Isso porque, afirma Fortes, o fuel pesado proporciona uma redução de custos de cerca de 30%. A médio prazo, a Electra prevê que o fornecimento de fuel também atinja as ilhas de Santo Antão, Fogo e Boa Vista. A longo prazo, o Plano abre a possibilidade de interligação energética inter-ilhas, embora isso possa parecer utopia, ressalva com o presidente da CE.

No capítulo das finanças, este responsável admite que, para 2007, mesmo numa situação muito optimista em que os recebimentos dos clientes andariam à volta de 5,5 milhões de contos, o pagamento das actividades operacionais seria de 5,35 milhões de contos. **“O cash flow operacional estaria numa situação em que, com o serviço da dívida, a empresa ficaria mais ou menos no zero. Mas este é um cenário extremamente optimista pois é preciso ver que teríamos de cobrar pelo menos 95% do facturado e estaríamos a recuperar 500 mil contos do atrasado da dívida. Isso é ser bastante ambicioso”**, admite.

Já num cenário mais realista, aponta Antão Fortes, o cash flow operacional não será favorável e com o serviço da dívida, a situação apresenta-se muito complicada. **“Teremos aproximadamente 520 mil contos de défice e não podemos nem pensar em investimentos. Infelizmente, esta é uma situação que pensamos ser a mais tangível, com**

## 5,35 milhões

é o custo das actividades operacionais

## 17%

da energia produzida deverá ser eólica

**90% de recuperação do facturado e cerca de 250 mil contos do atrasado da dívida. E manteríamos uma situação de dívida para com os fornecedores de combustíveis”**, frisa.

Antão Fortes responsabiliza a tarifa aplicada pela empresa que, afirma, nem sequer cobre os custos com o combustível e com o pessoal. É que as tarifas actuais, apesar das polémicas havidas, são baixas e não têm rentabilidade sobre os activos. **“A nossa esperança são os empreendimentos turísticos que se apresentam em todo o Cabo Verde. A Electra pretende acompanhar o processo e, sobretudo, participar no fornecimento de energia eléctrica e água. Pensamos que os empreendi-**

**mentos não podem assegurar as suas necessidades de abastecimento, sob pena de perda de competitividade da economia e eventuais problemas ambientais”**, indica Fortes, para quem estes são apenas alguns dos problemas identificados numa eventual proliferação de centrais de electricidade e água pelo país.

Aqui, a estratégia poderá ser a Electra assegurar a energia requerida pelos investidores, que financiariam a aquisição de novas máquinas de forma directamente proporcional à potência necessária para fazer funcionar os projectos. **“Esta é uma opção que a Electra vai apresentar”**, conclui.

CP

## Rever a estrutura tarifária

A Electra acredita que para erguer a empresa terá de rever a estrutura tarifária em vigor. Um dos pontos em que a empresa irá incidir a sua acção será a estrutura doméstica que, afirma Antão Fortes, não comporta a componente potência instalada. E é com exemplos que este responsável justifica a sua afirmação. **“Hoje as pessoas que possuem casas de campo na Baía das Gatas, no Calhau ou em Tarrafal de Santiago, etc, não pagam a taxa de potência. Isto é, têm uma disponibilidade nas centrais, mas não geram lucros porque a maior parte do ano as casas estão fechadas. Há uma necessidade de rever esta estrutura e ter a potência instalada também como parte do tarifário doméstico”**, informa.

Mas esta é apenas uma das questões que a Electra terá de discutir com o governo. Outro aspecto em agenda será a questão dos empreendimentos que financiariam os investimentos de que a empresa precisa. Estes, segundo a Electra, ficariam isentos no futuro, por

exemplo, das taxas. O problema é que as autoridades não têm muito tempo para pensar porque **“os pedidos de ligação aos empreendimentos não param de aumentar”**. **“O que queremos dizer é que, até agora e em muitos casos, quando fornecemos energia para os estaleiros por exemplo, se estivermos a produzir a gasóleo, estamos a perder. A situação terá de ser revertida, até para a introdução de maior justiça no processo”**.

Perante esse quadro, Antão Fortes chama a atenção para a necessidade de se definir uma política energética clara para a figura do produtor independente. Este é um assunto que está sobre a mesa e que tem causado algum mal-estar. **“É preciso que se defina o quadro dentro do qual o produtor independente funciona para não haver problemas, embora tenhamos a nossa opinião de que um país-ilhas como Cabo Verde não tem margem para muitos produtores nesta área”**, remata.

CP

## 1,5 milhões

de contos precisa a Electra para “projectos urgentes”

# OPV da Enacol foi um "extraordinário sucesso"

Com uma procura seis vezes superior à oferta, chegou esta semana ao fim o processo de alienação das 285.088 acções que o Estado de Cabo Verde detinha na Enacol. Um "extraordinário sucesso" foi o termo utilizado pelo presidente da Bolsa de Valores, Veríssimo Pinto, para qualificar a referida OPV. Propriedade doravante de mais de mil accionistas, a Enacol lança-se agora à conquista do futuro, conforme deixa transparecer o seu administrador Carlos Bayan Ferreira.

As 285.088 acções, correspondentes a 28,5% do capital social da Enacol, tiveram uma procura seis vezes superior à oferta, um recorde de todas as OPV já efectuadas pela Bolsa de Valores nos seus quase dois anos de vida. Ao todo houve 949 ordens de compra, das quais apenas 15 foram recusadas, totalizando assim 934 ordens emitidas, o que corresponde a 1,7 milhões de contos.

De referir que 94% das ordens de compra partiram de entidades nacionais e apenas 6% de estrangeiros. Dos nacionais, 78% são de residentes, contra 22% de não residentes. A venda das 285.088 acções vai render ao Estado 1,2 milhões de contos. A operação foi realizada via bancos comerciais. Dos quatro existentes, o BCA (47%) e o Interatlântico (25%) foram os que mais ordens transaccionaram, seguidos do BCN (22%) e CECV (6%).

Com esta OPV, doravante a Enacol passa a estar cotada na Bolsa de Valores a 100%, sendo o seu capital social constituído por mais de mil accionistas, assim distribuídos: Petrogal e Sonangol (65%), Estado de Cabo Verde (2,1%, que detém golden share), trabalhadores (um total de 119, que representam 2,5%) e "outros accionistas" (30,4%).

A satisfação por este "extraordinário sucesso", como lhe chamou Veríssimo Pinto, foi expressa pelas entidades presentes na sessão de apuramento desta OPV da Enacol, realizada na quarta-feira, 25, um dia tido como "histórico" para o mercado de capitais no país. É que além dos 1,7 milhões de contos mobilizados para a compra dos 28,5% do capital social da Enacol, "restaram" desta OPV mais de 6 milhões de

contos, dinheiro este à procura de oportunidades de negócio.

Para o ministro da Economia, José Brito, esse é um sinal "muito importante", demonstrativo de que o "mercado funciona" e que "há disponibilidade de recursos" no país. "É muito importante ver que podemos mobilizar a poupança nacional para investimentos e toda a gente ganha com isso – a economia ganha, os investidores ganham, os consumidores ganham..."

Por seu turno, para o PCA da Enacol, Carlos Bayan Ferreira, a caminhada entre os novos e os anteriores accionistas não fica por aqui. Dentro de dias a assembleia-geral vai reunir-se para, entre outros pontos, decidir o montante de dividendos relativos a 2006 a distribuir pelos accionistas. "O Conselho de Administração vai propor um dividendo que satisfaça plenamente as expectativas criadas com esta operação", anunciou, sem precisar qual o montante, sendo que os resultados de 2006 são tidos como históricos pelas bandas da Enacol.

Tirando isso, aquela petrolífera vai prosseguir com a sua carteira de investimentos, da qual fazem parte a renovação dos postos de abastecimento, a criação de outros pontos e serviços, um pouco por todo o país. "Temos um programa de investimentos arrojado para os próximos tempos", afirmou.

Entretanto, ao CÍFRÃO Bayan Ferreira refutou a ideia de que o preço das acções da Enacol esteja sobrevalorizado como se procurou fazer crer estes dias em certos círculos. "O preço da acção foi estabelecido em função da avaliação feita por uma empresa internacional", explicou. "Além disso, normalmente, não é o valor real da acção o mais importante neste tipo de operação, mas sim o valor que o mercado está disposto a dar por ela. Neste sentido, esta OPV mostrou que as pessoas acreditam que a Enacol vale o preço que deram para ela. De todo o modo, para nós, o mais importante agora é olhar para o futuro".

JVL

## Garantia cresce 12,2%

A Garantia, Companhia de Seguros de Cabo Verde fechou o ano de 2006 com um volume de negócios de 1.032.623 contos, o que corresponde a um aumento de 12,2% relativamente ao ano anterior, ultrapassando os objectivos definidos para o exercício e consolidando a sua posição no mercado nacional com uma quota de mercado de 67%.

O volume de prémios do Ramo Não Vida chegou aos 1.018.503 contos em 2006, o que traduz um crescimento de 11%.

Já o Ramo Vida totalizou 14.120 contos de prémios, num crescimento de 937% relativamente ao ano anterior.

O resultado líquido, atingiu os 62.166 contos, 16% superior ao ano anterior.

## 6 vezes mais procura do que oferta

## 6 milhões de contos "sobraram" da OPV da Enacol



## Grupo internacional de mediação imobiliária na Praia

O grupo internacional de mediação imobiliária Century 21 abriu uma agência no Plateau, na Avenida Amílcar Cabral, oferecendo serviços de apoio à compra e venda de imóveis.

Esta mediadora, que faz parte de um franchising da marca Century 21, vai oferecer serviços "exclusivos" aos seus clientes, refere uma nota da empresa. Entre as vantagens, a Century 21 conta taxas de juro bonificadas junto de instituições bancárias, o tratamento de toda a burocracia e trâmites

legais necessários à obtenção de crédito bancário, marcação de escritura e legalização de propriedade, acompanhamento pós-venda, entre outros.

Aproveitando os escritórios da empresa espalhados pelo mundo, em mais de 50 países, a representação da marca em Cabo Verde vai estar presente na Loja Century 21 International, situada em Londres, nas lojas de Portugal e de Espanha para apresentar projectos e empreendimentos cabo-verdianos. A empresa está também a desenvolver parcerias com lojas da cadeia

nos EUA, nomeadamente nas cidades onde a diáspora está presente, para dar aos cabo-verdianos que vivem no estrangeiro a possibilidade de comprar casa no seu país.

Dentro de seis meses, a Century 21 conta abrir um escritório no Sal e antenas nas ilhas da Boa Vista e de São Vicente.

A Century 21 foi criada em 1971. Hoje tem mais de 8800 agências, distribuídas por mais de 52 países, e mais de 165 mil consultores nas suas fileiras.

# ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA: REFORMA OU TRANSFORMAÇÃO?

Escrevi há duas semanas nesta coluna que a reforma do Estado é uma questão de sobrevivência do próprio Estado cabo-verdiano. Parece incontável. Particularmente a reforma da administração pública constitui um problema real e muito sério. O nosso amanhã próximo depende já disso: um aparelho administrativo ágil e flexível, que dê respostas, adequadas e oportunas, à multiplicidade de demandas provenientes de um ambiente caracterizado pela complexidade e mudança acelerada.

Com o esgotamento do modelo burocrático weberiano, no início da década de 80, surgiram novos conceitos de gestão dos serviços públicos como, por exemplo, o *managerialism*, o *consumerism* e o *Public Service Orientation*, tendo como objectivo principal a produtividade, a eficiência/qualidade e a *accountability*/equidade, respectivamente. Com esses modelos, os destinatários dos serviços públicos passaram a ser considerados clientes/cidadãos e, como tal, detentores de direitos e deveres próprios face ao Estado. Ou seja, a administração pública deixou de ser predominantemente olhada sob a óptica de doutrinas ideológicas, para se passar a ter em conta os resultados dos serviços públicos, e a avaliar as instituições e a medir o que produzem. O critério do grau de satisfação do utente e do custo para o erário público das soluções alternativas passou a fazer parte das ponderações feitas no acto de decidir as soluções a adoptar.

A administração pública cabo-verdiana é ainda do tipo weberiano, caracterizada pela existência de um aparelho administrativo lento e mais orientado para o cumprimento dos procedimentos do que para a obtenção de resultados. Este diagnóstico está feito desde a segunda metade da década de 80 do século passado. Desde então, a reforma da administração pública tem avançado, mas muito devagar. Isto é, tudo ficou, mais ou menos, na mesma. Com isso ganhámos, porventura, paz social a curto prazo, mas já estamos a pagar no presente e pagaremos ainda mais no futuro, com uma administração pública cada vez mais inadequada aos desafios do desenvolvimento do país. Estamos todos, cidadãos e agentes económicos, entregues a funcionários públicos, na sua maioria, sem brio profissional, conservadores e mais preocupados com o exercício dos chamados "pequenos poderes" do que com a prestação de um serviço eficiente e de qualidade. Enquanto usuários dos serviços públicos, estamos ainda muito longe de ser considerados clientes/cidadãos: o atendimento é muito deficiente; as nossas demandas ou ficam muitas vezes sem resposta, ou são atendidas muito tardiamente; não raras vezes, os documentos desaparecem ou são solicitados mais do que uma vez; não existe sistematização e flexibilidade – as peças do dossier são solicitadas gota a gota e um pequeno lapso superável pode constituir motivo bastante para a recusa ou o não andamento da demanda. E nem vale a pena reclamar, porque, regra geral, as reclamações não são apreciadas. Para não falar da inexistência do livro de reclamações e da não instalação do Provedor de Justiça.

E a desculpa dos responsáveis dos serviços públicos para esse deficiente desempenho é invariavelmente a mesma: falta de meios – humanos e materiais –, contrariamente à percepção generalizada de que há excesso de pessoal na nossa função pública. Sou, todavia, da opinião de que o problema de fundo é a falta de liderança, traduzida, entre outras situações, num fraco envolvimento dos colaboradores, na insuficiente responsabilização individual e na não interiorização da importância actual do factor tempo. Pior nisso tudo, é que quase todos são bem avaliados, desvirtuando completamente o sentido de avaliação do desempenho, com graves consequências a nível da motivação individual.

Mas, há também bons exemplos na nossa administração pública. Eu, que praticamente passei por todos os níveis de direcção na administração, de director a governante, tive o privilégio de conhecer e trabalhar com funcionários e chefias eficientes, cheios de brio profissional e cientes do seu dever de servidor público. São dirigentes e funcionários que, também, têm dado provas da sua imparcialidade e transparência, e de que o serviço público não tem cor-política, nem obedece a lógicas de circunstância ou de amiguismo.

Conheci também gestores para os quais a falta de meios não é obstáculo; a falta de ideias sim. Isto porque tiveram boas ideias e sou-

João Serra



**... a reforma da administração pública tem avançado, mas muito devagar. Isto é, tudo ficou, mais ou menos, na mesma. Com isso ganhámos, porventura, paz social a curto prazo, mas já estamos a pagar no presente e pagaremos ainda mais no futuro, com uma administração pública cada vez mais inadequada aos desafios do desenvolvimento do país.**

beram motivar os seus colaboradores e sensibilizar as parcerias para implementá-las. Foi, por exemplo, o que o actual Presidente do Conselho de Administração da Bolsa de Valores de Cabo Verde (BVC) conseguiu fazer à frente dos destinos desta instituição, dantes parasita. O sucesso da BVC é um testemunho de que uma boa liderança consegue contornar as dificuldades. É preciso saber para onde se quer ir e como lá chegar.

A reforma da administração pública não é uma reforma como as outras. Aliás, no terreno, já ninguém deve poder ouvir o termo "reforma"; de tão repetido, e tantas vezes em vão, este já traz consigo um peso de descrédito. Talvez lhe chamássemos antes "transformação", por ser também o termo que melhor traduz a amplitude e a qualidade das mudanças a serem introduzidas. É uma transformação peculiar: uma mudança de fundo na função pública cabo-verdiana não pode ser feita contra os interesses, corporações, forças de bloqueio. Estes existirão certamente, pelo que deverá existir uma estratégia clara, mobilizadora e com ideias precisas, ou seja, propiciadora dum consenso o mais amplo e construtivo possível.

Por outro lado, não faz sentido cruzar um discurso pró-mudança com medidas meramente legislativas. O que não falta em Cabo Verde são leis que não são cumpridas, e não regulamentadas. Pelo que concomitante se exige um investimento sólido na mudança da mentalidade, de alto a baixo. Sabemos que os hábitos e as mentalidades, à boa maneira cabo-verdiana, não se mudam de um dia para o outro, mas, como em tudo na vida, "o caminho faz-se caminhando".

O processo de transformação da administração pública deve assentar num modelo de serviço público centrado nos cidadãos e nas empresas, com áreas de actuação transversal de simplificação legislativa e administrativa, normalização, promoção da administração em rede e racionalização do modelo de distribuição de serviços públicos, apoiadas pelo uso intensivo de tecnologias de informação. Só assim é que, a meu ver, se caminha para uma administração pública mais eficiente e eficaz, com vantagens para os cidadãos e agentes económicos.

Isso passa por medidas tendentes a elevar o nível de produtividade dos funcionários públicos através do envolvimento, da responsabilização individual, da capacitação e/ou reciclagem e da mobilidade na afectação dos recursos humanos aos diferentes serviços. Passa ainda por uma completa revisão do actual sistema de avaliação do desempenho. Deve haver sim promoções na administração pública, tal como acontecem no sector privado, mas ligadas ao mérito. Quem trabalha e faz sacrifícios deve ser premiado e reconhecido. Assim, as promoções fazem sentido.

Essa transformação passa também pela reformulação das carreiras de direcção na função pública, limitando-as às funções de soberania mais delicadas. Quanto às demais chefias, bem iria o Governo, no quadro da reforma em curso, se tivesse a coragem de adoptar como norma o poder recrutar no mercado pessoas que houvessem dado provas da sua capacidade e competência, utilizando-as como indutoras de novos procedimentos e de modernos métodos de gestão, pagando-lhes, em contrapartida, o que cada uma haveria de auferir no mercado livre. Com isso renovar-se-ia a Administração e introduzir-se-iam nela ventos de mudança e novos ares de que todos iríamos beneficiar. Seria um bom exemplo de como se pode resistir à tentação da demagogia, com manifestos benefícios para todos nós, cidadãos para quem o Estado é suposto existir, servindo.

Num Estado democrático, onde as liberdades devem ser respeitadas, cabe à sociedade ajuizar se os princípios orientadores acima enunciados são os mais ajustados. Haverá, certamente, sempre muita divergência legítima sobre o seu modo de aplicação nos casos concretos. O processo de discussão das soluções individuais e a prova da bondade ou inconveniência das terapêuticas a aplicar alimentam a vida pública e fazem parte da natureza do combate político.

Mas partidos do Governo e da oposição não poderão esquecer-se de que o que conta no juízo do eleitorado, afinal, é saber quem serviu o bem público. Governo e oposição têm de estar sempre conscientes de que se é viável ocultar factos ou impedir avaliações durante algum tempo, não é possível iludir os votantes no longo prazo.

# Exportação de atum fresco para Europa e EUA

A sociedade cabo-angolana de pescas Atlantic Tuna vai utilizar mais quatro embarcações na pesca do atum na zona ocidental africana o objectivo é exportar para a Europa e os Estados Unidos da América. A operação poderá começar a partir de Maio, a pedido de dois operadores, um francês e outro japonês.

O presidente da Atlantic Tuna, Rui Vera-Cruz, avança que, em finais de Março último, recebeu mais quatro embarcações, que somados aos seis barcos que pescam nos mares de Angola totalizam os 10 da frota actual da Atlantic Tuna. "Estes quatro navios já foram docados nos estaleiros navais de Cabo Verde, onde vêm sendo adaptados à pesca do atum. A sociedade encontra-se em negociações com alguns operadores para, a partir de S. Vicente, exportar por via aérea atum fresco, capturado pelas nossas embarcações, para os mercados da Europa e dos Estados Unidos da América", diz o responsável.

Este gestor ressalta tratar-se de uma opção prometedora, mas salienta que ela vai ser muito mais exigente, por implicar cuidados especiais, que vão desde a captura à entrega do atum no mercado de destino. "O atum fresco a ser exportado, destina-se essencialmente a restaurantes japoneses espalhados pelos vários países da Europa e dos EUA. Vai ser muito bem pago e pode constituir um negócio rentável para Cabo Verde. Especialmente agora que o atum 'yellowfin' ganha terreno no mercado, face à obrigatoriedade da redução da pesca de atum 'bluefin'", perspectiva Vera-Cruz.

A Cabo Verde International, sediada em S. Vicente e gerida por um francês, opera a nível do transporte aéreo de cargas. É esta empresa que está

em negociações com a Atlantic Tuna para exportar o atum fresco para a Europa. "Já temos muitos interessados e pensamos exportar atum fresco sobretudo para a França e Espanha. Se a Atlantic Tuna vier a responder positivamente ao nosso pedido, que consistirá no fornecimento de até 25 toneladas de atum, poderemos começar tal operação ainda durante o mês de Maio", garante Cleto da Luz, do sector comercial da Cabo Verde Internacional.

Outro interessado na compra de atum fresco de Cabo Verde é um japonês, cujo nome o presidente da sociedade cabo-verdiana e angolana de pescas não pôde precisar. Esse operador pretende exportar para o mercado norte-americano e deve, brevemente, retomar as negociações com as autoridades da Cidade da Praia iniciadas há mais de três meses.

De realçar que a Atlantic Tuna tem, desde 16 de Janeiro deste ano, seis das suas 10 unidades a fazer captura de atum nos mares de Angola. Tais canoieiros de fibra de vidro estão tripulados por 93 nacionais cabo-verdianos e operam a partir do Porto de Amboim, província de Cuanza-Sul.

Construídos ainda no tempo do governo do MpD, estes barcos não estão adaptados à pesca industrial, já que foram equipados para fazer pesca à cana tipo artesanal, destino original dos referidos barcos. Este aspecto, aliado à falta de condições para a descarga e transporte do pescado no Porto de Amboim, tem afectado a produtividade da Atlantic Tuna.

"Estas dificuldades iniciais atrasaram o arranque das actividades das seis embarcações da sociedade, que se encontram no Cunza-Sul desde Janeiro deste ano. Estando já a época sazonal de pesca nessa região bastante avançada, o nível de

produtividade do Atlantic Tuna tem sido baixo. Uma opção que já está sendo ponderada é a de adaptar os navios ao sistema de palangre, um tipo de pesca também conhecido por 'long line' e que poderá trazer novas opções às unidades, que estruturalmente não estão adaptadas à pesca industrial", realça Rui Vera-Cruz.

## TRIPULANTE MORRE DE PALUDISMO

Vera-Cruz confirma também a morte de António Estanislau dos Santos, um dos 93 tripulantes cabo-verdianos das embarcações da Atlantic Tuna. Estanislau dos Santos morreu, no dia 21 deste mês, no Porto do Amboim, vítima do paludismo.

Segundo o presidente da empresa, Santos veio a falecer depois de ter estado quatro horas internado num dos hospitais da Província de Cuanza-Sul.

Rui Vera-Cruz acrescenta que tem informações de que outros tripulantes poderão ter contraído a mesma doença. No entanto, assegura que todos eles estão fora de perigo e vêm sendo rigorosamente inspeccionados e medicados por uma clínica local.

Quanto ao corpo da vítima, chegará nesta sexta-feira, 27, a S. Vicente, onde o falecido, que residia em Chã de Alecrim, deixou esposa e quatro filhos, um dos quais uma menor de dois anos de idade.

António Estanislau dos Santos era natural do Tarrafal de Monte Trigo, Santo Antão, e trabalhava como pescador num dos canoieiros da Atlantic Tuna, desde 19 de Janeiro deste ano.

Alípio Dias de Pina

## 25 TONELADAS

de atum poderão ser exportadas

## 10 ATUNEIROS

cabo-verdianos pescam em Angola

## CONJUNTURA

# Hotéis e residenciais receberam mais de 280 mil turistas em 2006

Os estabelecimentos hoteleiros em Cabo Verde acolheram, em 2006, pouco mais de 280 mil hóspedes, o que corresponde a uma variação positiva de 20,1%, face ao ano anterior, segundo o inventário anual do INE. Os hotéis continuam a ser os estabelecimentos mais procurados, com 73,4% do total das entradas, enquanto as residenciais ficaram-se pelos 11,9%, e as pensões 4%.

De acordo com o anuário do INE, os hotéis foram os estabelecimentos com a maior taxa de ocupação-cama, 53%, enquanto que os aldeamentos turísticos e as pousadas representam uma taxa média de 31% e 27%, respectivamente. Os hotéis registaram 1.368.018 dormidas, o que corresponde a um crescimento de 46,2% em relação ao ano anterior.

Sal é a ilha onde se registou maior acolhimento,

com 69,1% do total das dormidas em 2006, Boa Vista, com 12,6%, Santiago, com 10%, e São Vicente com 5,5% a enformar a lista dos «4+».

Por seu turno, no que se refere às dormidas por países de residência habitual dos hóspedes, constatou-se que os residentes em Cabo Verde totalizaram 7,7%. Os hóspedes provenientes de Itália, Portugal e Alemanha foram responsáveis por 34,3%, 20,8% e 12,4% das dormidas.

Segundo os dados apurados, em 2006 os italianos foram os que permaneceram, em média, mais dias em Cabo Verde (7,1 noites). Em seguida estão os alemães com uma média de 5,1 noites. Os cabo-verdianos residentes apresentam uma média de 2,6 noites nos estabelecimentos hoteleiros.

Em Setembro de 2006 havia em Cabo Verde

142 estabelecimentos hoteleiros, o que corresponde a um acréscimo de 8% em relação ao ano anterior. Sal possui 34 unidades hoteleiras, correspondendo a 24% do total existente, Santiago, com 31 estabelecimentos, vem logo a seguir e São Vicente com 20 ocupa o terceiro lugar.

Santiago regista o maior aumento de estabelecimentos hoteleiros, passou de 27 para 31. Santo Antão, Sal e Fogo cresceram todos mais de dois estabelecimentos à sua lista de 2005. Os estabelecimentos com participação maioritária do capital privado nacional continuam a ser os mais representativos (72%), contra 20% de capital estrangeiro.

O INE diz ainda no seu relatório que em Setembro de 2006 os estabelecimentos inventariados

empregavam 3.290 pessoas, o que corresponde a um decréscimo de 3% em relação ao ano anterior. Os hotéis continuam a empregar o maior número de pessoas, com 75%. As pensões e os aldeamentos turísticos representam 9% e 7%, respectivamente.

Sal continua a ser a ilha que tem mais pessoal empregado nos estabelecimentos turísticos: 54% das referidas unidades hoteleiras estão nessa Ilha, Santiago tem 15 e Boa Vista 14 num universo de 100.

O preço médio de bungalows, em 2006, era de 19.918 escudos na época alta e de 15.534 na época baixa. Nas épocas alta e baixa o preço médio dos quartos duplos e individuais era mais elevado nas ilhas do Sal, Boa Vista e Santiago. Os preços mais baixos foram aplicados nas ilhas de São Nicolau e Brava.

INVESTIMENTOS



# Marina na Gamboa

A Gamboa vai ganhar uma marina que poderá albergar cerca de 300 embarcações, num investimento de 250 mil contos. O Conselho de Ministros já aprovou a minuta do contrato de concessão à Africatur do espaço do cais da antiga Alfândega da Praia.

Segundo José Pina, assessor do ministro das Infra-estruturas e Transportes para a área aduaneira e portuária, a empresa fica responsável pela construção da marina de embarcações de turismo, recreio e desporto – a ser executada em duas fases – e pela reabilitação do cais e de toda a zona envolvente. Um edifício de apoio com lojas e um passeio marítimo serão outras das valências daquele local, também prometidos pela Africatur. A minuta do contrato, à qual **A Semana** teve acesso, consagra ainda que todas estas infra-estruturas têm um cariz de serviço público e serão de livre acesso a toda a população.

O projecto tem o parecer favorável da Câmara Municipal da Praia, a Direcção-Geral do Ordenamento do Território e Habitação também está de acordo, mas quer ver assegurada a sua compatibilidade com o Plano Director de Infra-estruturas Náuticas. Os empreendimentos para a zona da Gamboa,

nomeadamente os projectados pelo empresário chinês David Show, como o Complexo Resort Casino do Djeu Santa Maria, são outros dos factores que têm que ser levados em conta para a aprovação definitiva da marina.

A assinatura do contrato entre o Estado de Cabo Verde e a Africatur só vai acontecer depois de estarem completos os estudos de impacto ambiental, de viabilidade económica e de arquitectura e estabilidade da marina, que já estão em fase de conclusão. A Africatur promete arrancar com a construção da marina ainda este ano, assim que o acordo for publicado no Boletim Oficial.

A Africatur é uma empresa com sede na Praia e de direito cabo-verdiano, mas os seus sócios-gerentes são das Canárias e quem dá a cara por este negócio em Cabo Verde é Rafael Juan Cabrera Suarez.

O contrato tem a duração de 15 anos, podendo ser estendido por mais cinco anos, a pedido da Africatur. Em contrapartida, a empresa fica isenta de pagar algumas obrigações fiscais relativas às infra-estruturas de apoio a actividades náuticas de recreio.

Catarina Abreu

## tome Nota

### MTFS on-line

O Ministério do Trabalho, Família e Solidariedade já lançou o seu site na Internet. Em [www.mtfs.cv](http://www.mtfs.cv) é possível encontrar as informações actualizadas sobre a actividade daquele organismo estatal, que quer desta forma melhorar a comunicação com os seus governados.

### Novo recenseamento em 2010

Cabo Verde vai fazer um novo censo da população e da habitação em 2010. Esta semana aconteceu na Praia um **“workshop”** em advocacia para a utilização dos dados dos censos e mobilização de recursos, promovido pelo Fundo das Nações Unidas para a População (Divisão África) e pelo Instituto Nacional de Estatística de Cabo Verde.

E AINDA

## Grupo Oásis Atlântico investe 11 milhões de contos em Cabo Verde

O Grupo Oásis Atlântico vai investir 11 milhões de contos nos próximos anos em projectos imobiliário-turísticos nas ilhas do Sal, Boa Vista e

Santiago. Alexandre Abade, administrador da cadeia hoteleira, anunciou que **“o investimento não tem, para já, horizonte temporal, e depen-**

**de da evolução e sustentabilidade do turismo no país”**. Já têm, contudo, o destino para 5,5 milhões de contos que vão para quatro projectos,

designadamente o Salinas Sea e o Salinas Sand, no Sal, o Sal-Rei, na ilha da Boa Vista, e o Praia Suite Hotel, na Cidade da Praia.

TAXAS DE JURO		
Data	Tipo	Taxa (%)
	Oficiais	
31-05-1999	Redesconto	8,5
26-02-2005	Cedência de Liquidez	7,5
05-09-2003	Absorção de Liquidez	1,0
04-24-2007	Mercado Monetário Interbancário	6,00
17-04-2007	Taxa Base Anual	3,22
Títulos da Dívida Pública		
17-04-2007	Bilhetes de Tesouro - 182 dias	3,50
23-04-2007	Obrigações de Tesouro - 6 anos	5,50

MERCADO DE INTERVENÇÃO				
Data Emissão	Tipo	Prazo (Dias)	Taxa	Montante
2007-04-19	TIM	182	4,125	600.000.000,00
2007-04-12	TIM	182	4,125	100.000.000,00
2007-04-23	TRM	14	3,438	200.000.000,00
2007-04-16	TRM	14	3,438	400.000.000,00



## BANCO DE CABO VERDE

([www.bcv.cv](http://www.bcv.cv))

TAXAS DE CÂMBIO DO DIA 25-04-2007				
País	Moeda	Unid.	Compra	Venda
CANADA	CAD	1	72,363	72,504
SUICA	CHF	100	6.722,421	6.735,197
DINAMARCA	DKK	100	1.478,286	1.480,975
EUROPA	EUR	1	110,265	110,265
INGLATERRA	GBP	1	162,170	162,473
JAPAO	JPY	100	68,259	68,386
NORUEGA	NOK	100	1.359,447	1.362,137
SUECIA	SEK	100	1.198,017	1.200,874
ESTADOS UNIDOS AMERICA	USD	1	81,084	81,286
SENEGAL	XOF	100	16,810	16,810
AFRICA DO SUL	ZAR	1	11,381	11,583

**DIREITO DE RESPOSTA**

**Governo esclarece  
"Contrato com ERCV"**

Constatada que foi a existência de informações que não correspondem à realidade dos factos, trazidas ao público através do artigo intitulado "GOVERNO QUER RESCINDIR CONTRATO COM ERCV" publicado no n.º 799 do Jornal "A Semana" do dia 13 de Abril de 2007, vem o Governo, imbuído de um espírito de total abertura e com o objectivo exclusivo de esclarecer as imprecisões contidas no referido artigo, informar o seguinte:

1. A Cidade da Praia conheceu, em finais do ano de 2006, momentos de grande crise energética. Nos termos do n.º 2 do artigo 2.º da Resolução n.º 35/2006, de 14 de Agosto de 2006, pode o Governo, através do Ministro da área da energia: adquirir potência suplementar, de modo a constituir uma reserva N-1, quer através de aluguer temporário de grupos geradores, quer através da compra directa desses mesmos grupos;

2. O então Ministro da Economia, Crescimento e Competitividade, no uso da prerrogativa que lhe conferem os artigos 5.º e 9.º do Decreto-lei n.º 41/2006, de 31 de Julho, decidiu pela contratação de potencia suplementar através do aluguer de grupos geradores para reforço temporário de potencia eléctrica na Cidade da Praia, como forma de dar uma resposta célere e eficaz.

3. De referir que a aquisição, por compra, de grupos geradores de potência adequada às necessidades da Praia, não é possível de forma imediata, sendo que o prazo actualmente praticado pelos produtores e fornecedores desse tipo de equipamentos atinge 36 meses.

4. Tomada a decisão, o Governo despoletou um processo de consulta prévia, convidando várias empresas vocacionadas para o efeito a apresentarem as suas propostas técnicas e financeiras.

5. A proposta apresentada pela ERCV mereceu a melhor avaliação. Assim, depois de discutida ao nível técnico, a minuta do contrato de aluguer temporário de potência foi submetida à consideração de Sua Excelência a Ministra das Finanças e Administração Pública. O Ministério das Finanças e Administração Pública emitiu um parecer favorável à celebração do contrato em 2 de Outubro de 2006.

6. O contrato com ERCV, na qualidade de locadora do equipamento, foi assinado em 19 de Outubro de 2006. A remuneração global pelo aluguer e por todos os serviços de transporte, instalação, condução e de manutenção do Equipamento prestados pela ERCV para o período de um ano a partir de 29 de Outubro de 2006 (e não seis meses) é de Euros 1.189.800 (seja 130.878 contos para um ano e não 300.000 contos por um período de seis meses conforme o artigo de A Semana).

7. Para fazer face aos compromissos assumidos no âmbito do processo de aluguer de potência suplementar, o Governo inscreveu no Orçamento do Estado para o ano 2007, e foi aprovado pela Assembleia Nacional o valor de 200.000.000 ECV (Duzentos milhões de ECV) incluindo o pagamento do consumo de combustível.

Resumindo e concluindo:

O referido Contrato foi assinado pelo então Ministro de Economia, Crescimento e Competitividade respeitando estritamente os preceitos legais e foi objecto de concertação prévia e de decisão do Conselho de Ministros, devendo o mesmo vigorar durante os 12 meses de vigência do contrato.

Ciente de sua responsabilidade de garantir a continuidade de fornecimento de energia com segurança à Cidade da Praia, o Governo entende manter a actual potencia alugada até a entrada em funcionamento dos dois grupos adquiridos previsto para o primeiro trimestre de 2008 e já tomou todas as medidas para assegurar o bom funcionamento dos grupos existentes nomeadamente assegurando a revisão destes grupos por uma equipa de especialistas.

Gabinete da Secretária de Estado Adjunta do Ministro das Finanças e Administração Pública, aos 18 de Abril de 2007.

*Leonesa Fortes*

**Enapor  
refuta Cabocem e esclarece**

Num artigo publicado no suplemento "CIFRÃO", de 13 de Abril corrente, com o título "Pozolana: o 'Petróleo' de Santo Antão descoberto pelos italianos", o Eng.º António Bizarro, responsável pela parte técnica da CABOCEM, empresa sediada na cidade do Porto Novo, faz a seguinte acusação: "A Enapor estrangula o crescimento económico do país ao impor impostos tão altos e ao não garantir a celeridade da entrega dos materiais e o cumprimento dos prazos". Usando do direito de resposta, vimos refutar energicamente tal acusação, totalmente infundada, prestando os devidos esclarecimentos a esse respeito.

1. A ENAPOR tudo tem feito para que não haja atrasos na entrega das mercadorias, tanto da CABOCEM como de todos os outros clientes do Porto Novo, nomeadamente, procurando imprimir a maior celeridade possível às operações de carga e descarga. Para o mesmo efeito, tem insistido junto dos clientes para garantirem que o transporte das mercadorias dos cais para os respectivos armazéns e vice-versa acompanhe o ritmo das operações portuárias de forma a que a produtividade da mão-de-obra do porto não seja afectada por atrasos ou insuficiências de transportes no referido trajecto.

2. No caso da fábrica CABOCEM, localizada a uma distância de 6 quilómetros do cais, têm-se registado, com muita frequência, atrasos no transporte das mercadorias para carga e descarga dos navios em operações, atrasos esses que obrigam a ENAPOR a efectuar pagamentos suplementares aos estivadores, conforme o acordo de estiva assinado com os Sindicatos em 2002. Contudo, a ENAPOR não tem procurado recuperar os montantes pagos, evitando onerar os custos das operações para o cliente.

3. A CABOCEM iniciou as suas importações no ano de 2004, tendo feito chegar ao Porto Novo, nesse ano,

773,73 toneladas de material de construção. O Governo de Cabo Verde, através da ENAPOR, S.A., concedeu à empresa uma redução da taxa portuária de Longo Curso na descarga e de Cabotagem na carga e descarga que incide sobre matérias-primas destinadas ao exercício da sua actividade e ao cimento pozolânico produzido localmente. Estabeleceu-se a taxa de 550\$00/tonelada, por um período de 3 (três) anos, para entrar em vigor no dia seguinte ao do início da laboração da fábrica. Desde então, a ENAPOR vem cumprindo rigorosamente as decisões do governo nessa matéria.

4. Aplicam-se outras tarifas que não fazem parte do pacote de incentivo aprovado, no decurso da prestação de certos serviços portuários, nomeadamente: Estiva de bordo; Serviço Extraordinário; Aluguer de Equipamentos e Apetrechos de Descarga. A facturação do serviço de Estiva de Bordo provém do pagamento de salários aos estivadores que movimentam as cargas dos navios para os cais, sendo a ENAPOR apenas um elo de ligação entre os trabalhadores e a empresa que solicita os seus serviços, no caso em apreço a CABOCEM, sendo o montante recebido pela ENAPOR pago na totalidade aos estivadores. O Serviço Extraordinário é prestado fora do período normal de serviço, a pedido do cliente, a quem, obviamente, debita-se o montante pago aos trabalhadores pelo tempo de trabalho extraordinário. O Aluguer de Equipamentos e Apetrechos de Descarga é requisitado à ENAPOR pelo cliente para descarga dos navios sem meios próprios para a operação, pelo que é legitimamente facturado.

5. Sendo a Tabela Tarifária em vigor de 880\$00/tonelada, constata-se que, desde o início da laboração, a CABOCEM vem beneficiando de uma redução de 330\$00 por tonelada de matéria-prima descarregada no Porto Novo e, ainda, de uma redução de

15% na transferência para outras ilhas do país do cimento paletizado.

6. Para melhor compreensão do exposto, veja-se o quadro abaixo:

Verifica-se que, desde o início da laboração da fábrica até 2 de Abril, em vez de 42 mil 854 contos, só foi facturado o montante de 31 mil 476 contos à CABOCEM que, assim, beneficiou de uma redução 11 mil 378 contos.

Os números falam por si. Todavia, perguntamos: Como se compreende que a CABOCEM, que recebeu tão substancial bónus num reduzido espaço de tempo, venha agora, através do Eng.º António Bizarro, acusar a ENAPOR de estrangular o crescimento económico do país porque impõe impostos (sic) tão altos? Não seria mais lógico que fosse a ENAPOR, dada a elevada quantia que está a perder, a pugnar para que se reveja a situação de privilégio concedida a essa empresa industrial?

A CABOCEM está a contribuir para a economia nacional, mas tem o objectivo do lucro, que, sendo legítimo, não pode ser obtido, mesmo que em parte, à custa da ENAPOR, S.A., uma empresa de capitais públicos gerida com base em critérios de uma empresa privada, dados os novos caminhos que pretende trilhar.

A terminar esta nota de esclarecimento, lamentamos que uma acusação tão infundada tenha sido proferida pelo responsável técnico da CABOCEM, que devia conhecer as condições em que a mesma opera e ter, pelo menos, a preocupação de não beliscar a imagem de um parceiro como a ENAPOR que, como ficou demonstrado, vem dando uma apreciável contribuição à implantação dessa unidade industrial no nosso país.

Mindelo, 23 de Abril de 2007

*Pelo Conselho de Administração da ENAPOR, S.A.  
Franklin do Rosário Spencer  
Presidente*

Carga movimentada pela CABOCEM no Porto Novo Redução concedida pela Enapor na facturação					
Ano	Descarga de Clinker (a) vindo do estrangeiro (ton)	Cimento carregado para outras ilhas (ton)	Facturação à CABOCEM (em contos)	Facturação sem redução (em contos)	Benefícios para a CABOCEM (em contos)
2005	10.219,5	5.691	8.737	11.469	2.732
2006	19.276	16.415	18.218	24.103	5.885
01/01 a 02/04/07	6.148	4.301	4.521	7.282	2.761
Total	35.643,5	26.407	31.476	42.854	11.378

(a) Clinker - aditivo para obtenção de cimento pozolânico e seus derivados

## NOTAS

## 500 mil contos em micro-crédito

A Associação da Auto-promoção da Mulher no Desenvolvimento - **Morabi** já financiou, desde a sua fundação, em 1994, projectos de micro-créditos no valor de quase 500 mil contos, beneficiando 9.167 famílias cabo-verdianas.

Lúcia Passos, a nova presidente, disse que durante o seu mandato de três anos quer transformar a ONG numa “**instituição de micro-finanças eficiente e eficaz**”, com capacidade de integração no mercado em que está inserida.



## Agenda

### Cabo Verde acolhe encontro de empresários lusófonos e chineses

A 4ª edição do Encontro de Empresários para a Cooperação Económica e Comercial entre a China e CPLP, fórum lançado por Pequim em 2003, vai realizar-se em Cabo Verde, no final do primeiro semestre de 2008. O evento, que pretende reforçar a cooperação e intercâmbio entre empreendedores da China e os países da CPLP, deve acontecer entre Maio e Junho do próximo ano na cidade da Praia ou na ilha do Sal.

### A Agência Cabo-verdiana de Promoção de Investimentos - CI, no âmbito da participação cabo-verdiana na Feira Internacional de Frankfurt - IMEX, na qual Cabo Verde foi premiado com um cartão de “Wild Card”, vai organizar um encontro sobre “Conclusão e Perspectivas sobre a participação de Cabo Verde no IMEX – Feira Internacional de Turismo de Frankfurt” focalizando alguns aspectos específicos de contactos realizados, designadamente o turismo de incentivos, Congressos e demais eventos.

Aproveitar-se-á a ocasião para analisar outros aspectos relacionados com a promoção de Cabo Verde como destino turístico. O referido encontro contará com a presença do ministro da Economia, Crescimento e Competitividade, o Presidente da CI o cônsul honorário de Cabo Verde em Frankfurt.

Foram convidados para este encontro os operadores turísticos de Santiago tendo a maioria confirmado já a sua presença.

O encontro terá lugar no dia 27 de Abril, sexta-feira, das 16h às 18h, na sala de reuniões da CI.

## PEQUENAS EMPRESAS

“**Tecnofício – Escola Politécnica de Formação Profissional**” dedica-se ao ensino nas áreas da construção civil, informática, contabilidade, gestão e administração. Pertencente a José Moreno e Rita Gonçalves, está sediada no Palmarejo, na Praia, e tem um capital social de 5 mil contos.

O Tarrafal, na ilha de Santiago, tem uma nova unidade industrial que se dedica à transformação e comercialização de cereais. A “**Moave – Ramos & Monteiro**” pertence a António Ramos e Isabel Monteiro e tem um capital social de 500 contos.

Foi constituído um agrupamento complementar de empresas “**Edifer, OPCA, Hagen – Cabo Verde, ACE**” que será a responsável pela execução do Vila Verde Resort, o maior empreendimento turístico no Sal, pertencente à Tecnici. A Edifer – Construções Pires Coelho & Fernandes, a OPCA – Obras Públicas e Cimento e a Sociedade de Construções H. Hagen estão sediadas em Lisboa, Portugal.

## Sabores dos Picos

O salão “**Gostos e Sabores dos Picos**”, que decorreu no passado fim-de-semana nas instalações do Mercado Municipal de Picos, no âmbito das festas de Nho São Salvador do Mundo, propôs ao público sabores da tradição local e a riqueza do seu artesanato típico.

Para além da exposição gastronómica, composta por variedades de doces – tambarina, azedinha, coco, leite –, cuscuz, bolos, pastéis e bebidas, como grogue, licores, ponche, entre outros, houve também espaço para o artesanato, com o panu-di-terra, rendas e bordados.

Segundo o presidente da Comissão Instaladora dos Picos, João Batista Pereira, o espaço vai ser disponibilizado também para expor objectos antigos. “**É preciso trazer para o presente essas raízes, bem como resgatar essa tradição, pois faz parte do património cultural local**”, disse Pereira.

Neste município, na localidade de Achada Leitão, há uma serralharia que é uma autêntica

escola na arte de trabalhar o ferro. Ali, vai passando de geração em geração o segredo do fabrico de utensílios domésticos e instrumentos de lavoura. Recuperar peças de carro, tachos e alambiques, fundir peças de trapiche, reparar armas de fogo, tudo técnicas que enformam o grande leque do saber-fazer desta autêntica fábrica popular que sobrevive ao tempo e insiste em passar de pais para filhos o futuro projectado por um presente de resistência.

Ferramentas, instrumentos de lavoura, pesos, medidas, facas, machins, enxadas, funis, tachos, cunhas, alavancas, martelos, colheres de cal, ponteiros, dobradiças, caçarolas, frigideiras - são objectos de uso quotidiano e são produzidos ali mesmo, em Achada Leitão. Por isso estiveram também em destaque no salão, durante as festividades. “**Mas a meta é que a exposição seja permanente, transformada num produto turístico**”, disse João Batista Pereira.

Líliã Mesquita



# TAAAG em Cabo Verde com "muita ambição"

A TAAAG, Linhas Aéreas de Angola, vai mesmo mudar-se da ilha do Sal para Santiago, tal como o noticiado em primeira-mão por este jornal em Fevereiro passado. O novo delegado dessa transportadora, Henrique Batalha, já se encontra no país, estando neste momento a braços com a transferência da delegação do Sal para a Praia. Henrique Batalha justifica a mudança com o facto de cerca de 80% dos passageiros que a TAAAG transporta de Luanda e S. Tomé para

**Seis novos Boeings (737-100)**  
reforçaram recentemente a frota da TAAAG

Cabo Verde destinarem-se à ilha de Santiago, daí que, com o Aeroporto Internacional da Praia, já não se justifica o voo para o Sal. **"Além disso, há o lado político da questão, sendo a capital do país, e sendo nós uma companhia de bandeira, é de bom-tom viajarmos para a Praia"**.

No entanto, devido a empecilhos vários, a transferência da TAAAG para a Praia tem de ser, por força das circunstâncias, gradual, devendo concretizar-se somente no Verão. O facto de a Cidade da Praia não ter ainda um serviço de catering adequado nem a Enacol ter um posto de abastecimento no ADP são dois dos motivos que levam a companhia angolana a ir mais devagar com o seu processo de mudança.

Ainda assim, Henrique Batalha acredita que até o Verão os problemas ora identificados poderão estar resolvidos. É o caso dos combustíveis. **"O problema já foi colocado por nós à Enacol, que prometeu analisar o assunto. Neste momento os preços praticados pela Shell no ADP são impraticáveis, significam praticamente o dobro daquilo que a Enacol cobra no Sal"**, aponta o entrevistado do CÍFRÃO, para quem no mundo dos negócios ninguém pode esquecer que **"contas são contas"**. Até porque colocado um posto de abastecimento da Enacol no ADP, tanto a TAAAG como a TACV e eventualmente outras companhias sairão a ganhar.

Independentemente das dificuldades, Batalha não esconde que a TAAAG desponta, nesta fase da sua vida em Cabo Verde, com **"muita ambição"**. Note-se que a TAAAG reforçou recentemente a sua frota com seis novos aparelhos de longo curso (Boeing 737-100) e encontra-se em **"clara fase de expansão internacional"**, conforme deixa transparecer, uma vez mais, o seu delegado na Praia. **"Estamos em Cabo Verde há 30 anos e neste momento entendemos que Cabo Verde é muito bom: a partir dele poderemos lançar várias outras linhas"**, afirma.

Por agora a TAAAG vem assegurando a linha Luanda, S. Tomé, Sal e Lisboa. **"Começámos a experiência a título quinzenal, hoje é semanal, havendo alturas do ano em que chegamos a ter dois ou mais voos por semana, o que por si atesta a procura que esta linha está a ter"**, acrescenta o

entrevistado de CÍFRÃO.

Por isso, para Henrique Batalha, aquela linha **"está consolidada"**, com tendência de crescimento, não só por causa da procura que Angola vem tendo, como também S. Tomé e Príncipe, neste caso, por parte de turistas europeus. **"Em relação a S. Tomé, as coisas poderiam estar bem melhor, caso as autoridades santomenses não criassem muitos problemas na atribuição de vistos aos passageiros (europeus). Para um país que quer desenvolver o turismo, seria aconselhável que o processo da atribuição de vistos fosse mais flexível"**, sugere.

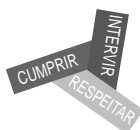
Além daquela linha, a TAAAG começa a ser procurada igualmente por angolanos que querem chegar ao Brasil através de Fortaleza, via Cabo Verde. **"Por causa da insegurança e da violência do Rio de Janeiro, os nossos clientes começam a preferir ir para a Fortaleza, via Cabo Verde"**, explica.

Para Henrique Batalha, este é precisamente **"um exemplo das potencialidades que se colocam neste momento à TAAAG em relação a Cabo Verde"**. E diante dos cenários que se estão a desenhar assegura: **"A nossa aposta em Cabo Verde é muito ambiciosa"**. Essa ambição passa não só pela transferência da delegação da TAAAG do Sal para a Praia, como também pelo reforço do número de agentes de viagem no arquipélago e, sobretudo, por uma **"aposta muito forte"** em termos de marketing junto dos cabo-verdianos.

**"Sem divulgação dos nossos serviços em Cabo Verde, estamos a ter a procura que temos"**, pelo que **"achamos que as coisas poderão melhorar muito mais com um conhecimento mais amplo dos nossos produtos por parte dos cabo-verdianos. Não temos dúvidas que com isso poderemos ir muito mais longe"**, acrescenta Batalha.

Tal ofensiva publicitária vai concentrar-se na Praia, Mindelo, Sal e S. Filipe, já que muitos dos emigrantes cabo-verdianos em Angola são originários da ilha do Fogo, a par de Santiago e de Santo Antão. **"A nossa perspectiva é de expansão"**, salienta Henrique Batalha, com entusiasmo. **"Vamos criar nesses principais centros urbanos um campo fértil, favorável à nossa presença aqui em Cabo Verde"**.

JVL



Liderança a todos os níveis

## SEMANA DA SEGURANÇA RODOVIÁRIA

23 a 29 de Abril de 2007

"SEGURANÇA NA ESTRADA É NÃO HAVER ACIDENTES"

### UMA INICIATIVA DAS NAÇÕES UNIDAS

ENTIDADES PROMOTORAS LOCAIS:

- ✓ SHELL CABO VERDE
- ✓ POLÍCIA NACIONAL
- ✓ DIRECÇÃO GERAL DOS TRANSPORTES ROVIÁRIOS

EVITE ACIDENTES RESPEITANDO OS SINAIS DE TRÂNSITO!

