

Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa

Dissertação

de

Mestrado em Desenvolvimento Social e Económico em África:
Análise e Gestão

Principais estratégias de desenvolvimento em
confronto na República de Cabo Verde após a
Independência



Vítor Manuel Vaia dos Reis

Orientador:

Prof. Doutor Rogério Roque Amaro

Júri:

Presidente: Prof. Doutor Eduardo Costa Dias (ISCTE)

Outros membros do júri:

- Prof. Doutor Rogério Roque Amaro (ISCTE)
- Prof. Doutor João Estêvão (arguente: ISEG/UTL)

Lisboa 2000

Índice

Introdução	3
Capítulo1: Desenvolvimento, debate em aberto	9
1.1.Contexto histórico e teórico do debate sobre o desenvolvimento	11
1.2. Os principais debates em torno do desenvolvimento	19
1.3. As várias dimensões de um conceito	34
Capítulo 2 : Estratégias para um pequeno estado insular numa economia globalizada	54
2.1. Um mundo globalizado	54
2.2. Pequenos estados insulares	67
2.3. Problemática do desenvolvimento de pequenos estados insulares	71
2.4. Vectores para um desenvolvimento humano sustentável	76
2.5. As estratégias no contexto dos pequenos estados insulares	78
2.6.Tendências	82
Capítulo 3: Cabo Verde, dois contextos duas estratégias	86
3.1. Caracterização geral	86
3.2.Da Independência à Democracia (1975 a 1990)	98
3.3. A democracia e a liberdade económica (de 1991 a 2000)	114
3.4. Integração na economia mundial	131
Conclusão	152
Bibliografia	161
Índice Remissivo	166

Agradecimentos

Ao Prof. Doutor Rogério Roque Amaro exprimo a minha gratidão pela disponibilidade, atenção e suas valiosas sugestões para organização e conteúdo deste trabalho.

Não poderei também esquecer a simpatia daquelas pessoas que, em Cabo Verde, se dispuseram, prontamente, a fornecerem-me importantes referências, documentos e contactos a partir dos quais pude ter acesso às fontes de informação essenciais para o trabalho de campo. Dirijo-me ao Sr. Salvador Hopffer, Dr.^a Rosália Vasconcelos Lopes, Dr.^a Diva Gomes e Dr. David Carvalho a quem exprimo a minha gratidão.

A minha homenagem a todas as pessoas que tiveram a paciência de responderem às minhas entrevistas, na maior parte dos casos, com afectuosa prontidão.

Introdução

Procurar identificar as estratégias seguidas na República de Cabo Verde, após a independência, correspondeu a um apelo pessoal de compreensão da trajetória para o progresso social e económico que se tem mantido dentro dos limites estreitos impostos pela escassez dos recursos naturais, das secas persistentes, dos limitados recursos financeiros e tecnológicos, duma população em crescimento e dum ambiente internacional desfavorável à emigração. Foi sobretudo procurar resposta a duas questões:

- Quais os caminhos do equilíbrio entre os recursos e o crescente bem-estar?
- Que escolhas se fizeram para dotar o País de capacidade para gerar meios que substituam a ajuda internacional ?

Mas, também, procurar conhecer, para além da paisagem, as pessoas que teimam em guardar as sementes para as chuvas que hão-de vir e olham a linha azul do espaço circular com a paciente espera de outras prosperidades.

Foi, também, o reconhecimento de que, por detrás da cortina das grandes decisões existe um quotidiano de coragem feito dos caminhos da água, da busca permanente do pão, do difícil equilíbrio entre o salário e a sobrevivência, e feito também de mãos solidárias.

Hoje, tudo parece ter melhorado em relação aos anos imediatos à independência.

Este caminho cabo-verdiano não foi, porém, o produto apenas da lúcida contenção dos seus dirigentes e da sua capacidade de interpretar os mais elementares anseios da sociedade no sentido de tornar viável o que parecia inviável. Recebeu os impulsos solidários da diáspora e da comunidade internacional. São esses impulsos que, apesar de tudo ter melhorado, vão continuar a ser necessários no futuro.

A metodologia utilizada partiu do questionamento inicial sobre as escolhas feitas para dotar o País de capacidade para gerar meios que lhe permitissem tornar-se progressivamente menos dependente da ajuda internacional. Procurou-se:

- 1º- Caracterizar as diferentes estratégias de desenvolvimento adoptadas após a independência;
- 2º- Compará-las do ponto de vista da sua conceptualização e resultados;
- 3º- Compará-las na óptica do seu efeito sobre a dependência e integração internacional.

Partiu-se da hipótese inicial de que as estratégias de desenvolvimento, adoptadas a partir de 1974, têm melhorado o posicionamento da República de Cabo Verde em relação à economia mundial para, a partir daí, formularmos as hipóteses de trabalho. Assim, considerou-se:

- Verificar-se uma tendência para a melhoria dos indicadores de comércio externo, da dívida externa, da produção, do investimento;
- Que os sectores exportadores em que foram realizados investimentos produtivos tendem a ver melhoradas as suas contas externas;
- Que o investimento privado interno tende a realizar-se predominantemente no comércio e nos serviços descurando o investimento noutros sectores produtivos;
- Que a burguesia comercial que investe na indústria só o faz em sectores industriais que não concorram com o negócio de importação/exportação ou naquelas actividades que o possam potenciar.

Seguiram-se os passos que G. Bachelard aconselha. Este distingue três actos epistemológicos: a ruptura com as «evidências» do senso comum que possam constituir obstáculo ao processo de produção de conhecimento científico; a construção do objecto e de teorias explicativas; e a verificação da validade das teorias por comparação com os dados empíricos. É este “processo em três actos” esta “hierarquia de actos epistemológicos” que se procurou seguir percorrendo as etapas de procedimento que Raymond Quivy e Luc Van Campenhoudt¹ sugerem.

Após o questionamento inicial, procedeu-se a uma actividade exploratória de natureza bibliográfica.

Das várias problemáticas esboçadas definiu-se aquela que serviria de suporte à construção do modelo análise. Partindo de um quadro teórico definido, esta problemática

permitiu o aperfeiçoamento da questão inicial, precisando-a e adaptando-a a esse quadro.

O modelo de análise, composto por conceitos e hipóteses articulados, formou, então, um quadro de análise que se julga coerente e unificado. A

¹ QUIVY, Raymond e CAMPENHOUDT, Luc Van (1998), «Manual de Investigação em Ciências Sociais», Trajectos, Gradiva, Lisboa.

construção dos conceitos seguida dos indicadores permitiu-nos efectuar a observação.

Foi delimitado o campo de observação, aplicadas técnicas de análise documental e não documental tendo-se, para o efeito, preparado e aplicado os instrumentos de observação, nomeadamente, questionários que serviram de suporte a entrevistas semi-estruturadas.

Centrou-se a observação nos seguintes grupos alvo: entidades governamentais, homens de negócios ligados ao grande comércio importador e empresas estrangeiras ligadas à produção para exportação.

A recolha de documentação foi efectuada através do contacto com entidades governamentais a quem foram dirigidas também algumas entrevistas adaptadas à natureza das suas funções e da informação a recolher. As entrevistas semiestruturadas, ajustadas a cada grupo, foram efectuadas a grandes comerciantes e a empresas estrangeiras. A selecção dos elementos a entrevistar nestes dois grupos alvo foi efectuada através de indicações dadas pelas Associações do Comércio e Indústria do Barlavento e do Sotavento e do Consulado Português no Mindelo

Finalmente fez-se a análise das informações e a formulação das conclusões.

O trabalho é constituído por três capítulos. No primeiro, sob o título *«Desenvolvimento, debate em aberto»* procurou-se seguir aqueles que são os fundamentos teóricos que ajudam a compreender a problemática do desenvolvimento em Cabo Verde. Percorreram-se os principais contributos e debates da ciência económica comparando os paradigmas Clássico, Marxista e Keynesiano. Passou-se, a seguir, para as discussões posteriores sobre o desenvolvimento em torno daquelas que são as abordagens dadas pelas escolas da Modernização, da Dependência, dos Novos Estudos da Dependência e do Sistema-Mundo. Para, finalmente, se situar naquele que é o debate mais recente sobre as abordagens alternativas do desenvolvimento e no conceito de desenvolvimento humano.

Quando se observam os caminhos escolhidos, após a Independência confrontam-se dois modelos diferentes com concepções distintas sobre o papel do Estado e da iniciativa privada. Os seus fundamentos atravessam aqueles que foram os debates do final do século XIX até às mais recentes discussões sobre a natureza do desenvolvimento económico.

A meados dos anos 70 amadurecera já a discussão entre os autores que defendiam o desenvolvimento centrado no crescimento económico e os que rebatiam a eficácia desse paradigma com as teses da dependência. Fizeram-no com a transposição para a problemática do subdesenvolvimento das teses da exploração que, afinal, percorriam um caminho que tinha sido aberto por Marx. Parte importante dos autores da escola da dependência seguem esta linha de

pensamento mesmo que, nalguns casos, com algum distanciamento em relação à via ortodoxa.

A descolonização, em 1975, marca um dos desfechos do confronto entre o colonizador e o colonizado. Mas é, também, para o PAIGC/PAICV a afirmação de uma via de desenvolvimento em oposição com a divisão internacional do trabalho imposta pelo capitalismo mundial através da dominação colonial. Uma via para a construção de uma economia a favor dos mais pobres. Tratava-se de uma opção socialista de desenvolvimento para um país que sofrera as “sequelas do colonialismo”. A continuidade do modelo seria mera transfiguração em neocolonialismo.

Nada melhor, para compreender este percurso que reler Marx seguindo depois pelos novos caminhos abertos pelas teses da Dependência.

Mas também os Clássicos e Keynes nos abrem o espaço para a compreensão do debate entre aqueles que defendem a neutralidade do Estado e os que consideram o intervencionismo como componente estratégica essencial para a estabilização e para o desenvolvimento. Esta é uma discussão em aberto num mundo em que a eliminação dos obstáculos à circulação, sobretudo de bens, serviços e capitais, atribui aos mercados e aos actores transnacionais um poder que parece deixar em perda os Estados e a sua eficácia.

Com a democratização e a escolha da inserção de Cabo Verde na economia mundial passou a ter sentido que se aflore este debate e se questionem as novas estratégias.

É a leitura que Wallerstein faz das grandes linhas que definem o contorno da economia mundial, como visão sistémica afastada da interpretação redutora do centro-periferia, que mantém, na totalidade histórica, a resultante explicativa daqueles que são os movimentos de integração e de exclusão como processos dinâmicos não determinísticos. Esta observação do mundo como um sistema permite situar, na economia-mundo capitalista, aquelas que são as grandes tendências e relativizar a problemática do desenvolvimento de um pequeno estado situando-o na dimensão daquelas que são as suas *vantagens competitivas, riscos e desafios*.

Isto não significa que não se continue a pairar sobre as cabeças ignorando as pessoas, as comunidades como destinatários finais do desenvolvimento e a sua energia orientada por uma lúcida visão do seu espaço e do ambiente. Não existe uma macroeconomia com pontaria *cirúrgica* que seja capaz de, a partir da manipulação das grandes variáveis, reconhecer a sua eficácia naqueles que são apresentados como alvo. É esta contradição que as correntes alternativas põem a nu, sublinhando a natureza multidimensional do desenvolvimento e a necessidade de envolver os cidadãos, dotando-os de capacidades e do poder de definirem a direcção do desenvolvimento. Trata-se de um processo que não se desencadeia apenas na vertente económica, mas difunde-se através duma complexa rede de relações envolvendo grupos e comunidades atentos aos efeitos próximos, quer

no domínio social quer ambiental e envolvendo diferentes territorialidades, local, regional, nacional, supranacional e transnacional.

No segundo capítulo, com o título « *Estratégias para um pequeno estado insular numa economia globalizada*», procurou-se identificar a problemática do desenvolvimento de pequenos estados insulares num ambiente externo profundamente marcado pelas

dinâmicas de globalização. Começou-se pela caracterização do processo de globalização. A seguir, procurou-se identificar aquelas que são as principais fragilidades dos pequenos estados insulares. Prosseguiu-se, também, com a identificação de algumas das condições de sustentabilidade e de garantia de alguma autonomia relativa. Questionaram-se as estratégias e sua adaptação a estes estados. Finalmente, fez-se a análise do debate sobre aquelas que são as tendências mais recentes sobre as oportunidades ajustadas à natureza dos pequenos estados.

A aproximação à problemática do desenvolvimento de um pequeno estado insular não foi possível fazer sem caracterizar as grandes tendências do capitalismo mundial, as especificidades dos pequenos estados insulares e a adequação das estratégias. Por um lado, o gigantismo das empresas transnacionais, o seu papel determinante, através do IDE, no desenvolvimento de alguns dos mais avançados países em vias de desenvolvimento, a tendência para a diminuição da capacidade de intervenção do Estado, os processos de integração regional, o aumento do peso das instituições supranacionais; E, por outro lado, a insularidade caracterizada pela reduzida dimensão do mercado interno, a reduzida população, as vulnerabilidades social, económica e ambiental, a grande abertura ao mercado externo e dependência em relação à importação da maior parte dos produtos, os elevados custos de transporte, a especialização que se confronta com a ultrapassagem dos limites pondo em risco a sustentabilidade.

Não se deixou, contudo, de identificar algumas das oportunidades nascidas da inovação tecnológica e do processo de globalização.

Que fazer no mundo com uma proximidade técnica crescente mas em que os fluxos de informação e de conhecimento estão muito concentrados e onde o valor é cada vez mais imaterial? Será a via da produção do conhecimento ?

E a qualificação das pessoas, a sua capacidade de comunicação e os meios técnicos para a integração na economia da informação ?

Estas questões ficam em aberto enquanto percorremos o tempo que começa em 1975.

No terceiro capítulo, com o título « *Cabo Verde, dois contextos duas estratégias*», efectuou-se a caracterização das estratégias adoptadas após a Independência a partir da análise documental e do tratamento de dados obtidos através de entrevistas. Fez-se, primeiro, a caracterização geral do país, depois, observou-se em pormenor o período compreendido entre a Independência e o

início da Democracia pluripartidária (1975-1990), para, finalmente, se centrar a observação sobre os anos mais recentes, com início em 1991. Inclui-se, neste capítulo, a caracterização dos contextos e das estratégias, antes e depois de 1991. Como parte integrante da estratégia de integração na economia mundial, avaliam-se os resultados da observação sobre as atitudes dos homens de negócios e das empresas estrangeiras em relação ao investimento dirigido para actividades de exportação.

Fez-se a observação de dois períodos e de duas estratégias. O primeiro, de 1975 a 1990, em que se procura consolidar a independência; o segundo, a partir de 1991, em que se procuram oportunidades de integração na economia mundial. A estes períodos

correspondem estratégias distintas: uma estratégia socialista de natureza redistributiva, procurando a criação de um aparelho produtivo orientado para o mercado interno; outra, uma estratégia de abertura e extroversão centrada na criação de actividades exportadoras. Qualquer delas é adoptada numa economia com um elevado grau de abertura, resultante da sua dependência em relação às importações. Na primeira, o Estado é o promotor do investimento produtivo. Na segunda, é a iniciativa privada tanto nacional como estrangeira.

Nesta última estratégia há porém uma preocupação que é comum à anterior. É a manutenção de alguma autonomia nacional. Neste sentido, procura-se que a iniciativa privada nacional invista em actividades exportadoras. Este propósito, contudo, suscita duas questões.

Primeira, será possível contar com os homens de negócio nacionais que dispõem de capacidade de formação e mobilização de poupança?

Segunda, no que se refere às empresas estrangeiras, será que dispõem de um perfil do qual se possa esperar a transferência de tecnologia, a criação de excedentes de divisas e uma contribuição para a acumulação no País?

São essas respostas que se procurou descobrir em torno de uma questão central que é a de saber se as estratégias adoptadas tornaram possível uma menor dependência em relação aos fluxos de transferências públicas internacionais.

Ambicionava-se um maior apuramento dos instrumentos de recolha de dados e, porventura, o aprofundamento de algumas das vertentes de pesquisa. Porém, a necessidade de efectuarmos a deslocação a Cabo Verde num curto período (4 de Outubro a 23 de Novembro de 1999) não nos permitiu, senão, substituir o pré-teste pelo ajustamento do questionário no terreno a áreas com alguma pertinência. Teve-se também que aceitar a reserva suscitada por questões de algum melindre cuja resposta nos terá sido, felizmente em poucos casos, negada.

Capítulo 1: Desenvolvimento, debate em aberto

A explicação do desenvolvimento é dada, dos anos 50 a 70, pelas escolas da Modernização, da Dependência e do Sistema-Mundo. A escola da Modernização explica o desenvolvimento de certos países como o resultado da acumulação de capital gerador de acréscimos de produtividade e de rendimento; a escola da Dependência relaciona a acumulação do capital e o enriquecimento de certas regiões como resultado da transferência de valor à custa de outras regiões. Neste caso o desenvolvimento e o subdesenvolvimento seriam face e contraface de uma mesma realidade. Os mais recentes estudos da Dependência sublinham os factores internos de natureza socio-política da dependência e admitem a coexistência de desenvolvimento e dependência.

O paradigma do Sistema-Mundo de Wallerstein apresenta um olhar totalizante do Mundo, no tempo e no espaço, dominado, a partir do séc. XVI, pela dinâmica da incessante acumulação de capital.

Explica como "a expansão da economia-mundo europeia a partir dos séc. XVI arrasta a formação de uma rede de trocas de proporções mundiais, na qual se integram progressivamente os outros continentes"². Considera tratar-se de um sistema "estruturalmente orientado para a acumulação ilimitada do capital", em que "o excedente total extraído da rede de trocas se concentrou sempre de forma desproporcionada mais numas zonas que noutras"³.

"O desenvolvimento económico - no mesmo sentido em que Kuznets analisou o *crescimento económico moderno* - é, sem dúvida, um processo histórico geneticamente associado ao capitalismo e a certas nações ocidentais. Compreender esses processo implica, assim, explicar a lógica do capitalismo como processo endógeno de mudança que alastra de certas nações ao espaço progressivamente estruturado de um economia mundial de certo tipo"⁴. Como refere Mário Murteira, tanto Marx como Schumpeter "atribuem uma decisiva importância a certa classe burguesa, histórica e geograficamente bem determinada"(...) e "compreenderam a importância do factor tecnológico no desenvolvimento capitalista"⁵.

O olhar crítico das abordagens alternativas ao conceito de desenvolvimento centrado no crescimento conduz a novos conceitos que dão prioridade à participação das comunidades na identificação e satisfação das suas necessidades, em especial das necessidades básicas com a preocupação subjacente de

² ADDA(1997-a), «A Mundialização da Economia: 1. Génese», Terramar, 65.

³ ADDA(1997-a), *ibid.*

⁴ MURTEIRA, Mário (1988), « Os Estados de Língua Portuguesa na Economia Mundial, Ideologias e Práticas do Desenvolvimento», Editorial Presença; Lisboa, 243.

⁵ MURTEIRA(1988),244.

sustentabilidade. A abordagem das diferentes vertentes do desenvolvimento e a discussão sobre a sua dimensão social conduziu ao conceito de desenvolvimento humano e à sua operacionalização através do Índice de Desenvolvimento Humano.

O século XX foi particularmente marcado, na teoria e na acção política, por três paradigmas da ciência económica, o Clássico, o Marxista e o Keynesiano. É a estes modelos, que servem de pano de fundo à acção política e são inspiradores da actuação estratégica em problemáticas de desenvolvimento, que se dedicará a primeira parte deste capítulo.

A partir do contexto teórico descrito, passar-se-á, na segunda parte, a apresentar os principais modelos em debate, sobretudo no pós II GM, sobre a problemática do desenvolvimento: Escola da Modernização, Escola da Dependência incluindo os Novos Estudos sobre a Dependência e Escola do Sistema Mundo.

Na terceira parte far-se-á o percurso crítico das abordagens alternativas ao conceito centrado no crescimento económico. A partir dos contextos que legitimam este novo olhar sobre o desenvolvimento, percorrer-se-ão os conceitos de desenvolvimento comunitário, desenvolvimento centrado na satisfação das necessidades básicas, "Village Concept", um outro desenvolvimento, desenvolvimento sustentável, desenvolvimento a partir da base, desenvolvimento centrado nas pessoas, desenvolvimento participativo e desenvolvimento local (endógeno). Concluir-se-á com a apresentação do conceito de desenvolvimento humano.

1.1.Contexto histórico e teórico do debate sobre o desenvolvimento

Os principais paradigmas da ciência económica em que se apoiam as políticas adoptadas nos séculos XIX e XX, com particular relevo no pós- II GM, são os paradigmas Clássico, Marxista e Keynesiano.

Embora com uma herança comum, A.Smith e Ricardo, a teoria clássica e marxista passaram a ter caminhos diferentes com o debate da teoria do valor. Adam Smith, Ricardo, e Marx defendiam que o valor era determinado pelo trabalho: Marx continuaria com esta tese, ajustada à criação de outras categorias como a mais-valia, a exploração capitalista, a baixa tendencial da taxa de lucro que fizeram parte do corpo teórico do materialismo histórico. Os clássicos, a partir de Walras, Jevons e Menger, passaram a defender o conceito de valor-utilidade a partir do qual viriam, depois, a desenvolver-se as teorias do produtor, do consumidor e dos mercados, com um olhar centrado no *homem económico* ao contrário de Marx para quem a visão histórica era essencial.

Os contextos históricos são marcantes. E as opções teóricas de Marx reflectem, no Séc. XIX, período em que a industrialização fazia emergir graves questões sociais e antagonismos, o seu envolvimento na luta de classes e o seu alinhamento na defesa da classe operária. Para si a economia era, não só, um instrumento de pesquisa sobre a evolução dos modos de produção, como a base para a criação de uma ideologia que servisse de suporte à criação de consciência de uma classe operária.

Para os clássicos, o envolvimento nas questões políticas e sociais fugiam ao âmbito do objecto da ciência económica que devia limitar-se ao estudo da adequação de recursos escassos a necessidades crescentes e às questões económicas que lhe estão associadas.

O modelo clássico é utilizado como fundamento teórico das políticas inglesa e americana dos finais do século XIX e princípio do século XX. Sustentando a liberdade de troca, quer interna quer externa, considera que esta assegura a utilização mais eficiente nos planos interno e externo dos factores terra, trabalho e capital. Para os ingleses que tinham a liderança no domínio da tecnologia industrial, a defesa do livre-cambismo, era do ponto de vista internacional, o instrumento teórico ajustado à expansão das suas exportações de produtos industriais e, por isso, ao desenvolvimento industrial (os americanos teriam que lutar contra os exclusivismos coloniais).

A Grande Depressão nos anos 30 põe em causa o modelo clássico. A intervenção do Estado Americano, quer através das grandes obras públicas quer através do New Deal, inaugura uma nova forma de estar perante as flutuações da actividade económica o que virá a ser teorizado por J. M. Keynes na Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda. O modelo Keynesiano virá a inspirar as políticas económicas do pós- II GM das economias capitalistas até aos finais dos

anos 70, na altura em que os instrumentos de política económica keynesianos não permitiram ultrapassar as dificuldades determinadas pelo aumento dos custos energéticos, do endividamento e da inflação e do desemprego. É a altura em que são retomadas as terapêuticas neoliberais inspiradas pelo modelo clássico.

O marxismo é o pano de fundo ideológico de vários movimentos revolucionários que se multiplicam nos primeiros trinta anos do século XX, quer na Europa quer na Ásia. A vitória da revolução Bolchevique na Rússia (1917) transfere para o Estado um papel dominante na economia, transformando-o no actor económico mais importante. A colectivização dos meios de produção faz com que a acção do Estado passe a ser baseada na centralização das decisões económicas em todos os planos da actividade produtiva e seja suportada, por isso, numa estratégia planificada e planificadora. A vitória da Revolução Chinesa e, mais tarde, depois dos acordos de Yalta, com a demarcação das zonas de influência geo-estratégica dos Aliados, a extensão das economias socialistas alarga-se a outros países, China e Leste Europeu .

1.1.1. O modelo clássico

Percursos da escola clássica, Adam Smith (1720-1790) e Ricardo (1772-1823) viriam a ter uma enorme influência nas duas grandes linhas do pensamento económico dos séculos XIX e XX, o pensamento clássico e o marxista.

O pensamento clássico foi buscar a Adam Smith a ideia do interesse individual e do mecanismo dos preços como elementos centrais no ajustamento automático da produção às necessidades humanas, da oferta à procura, e a ideia de que o Estado não devia intervir na vida económica por ser incapaz de desempenhar funções económicas. O pensamento clássico acrescentou-lhe a doutrina liberal que defende as liberdades iniciativa, trocas e concorrência.

Ricardo tinha uma visão pessimista do desenvolvimento. Influenciado por Malthus, para quem a população tendia a crescer sempre que os salários dos operários se tornassem superiores ao nível de subsistência, considerava que a elevação dos salários não beneficiava os operários mas os proprietários das terras que viam aumentadas as suas rendas com o aumento da população. O desenvolvimento tendia, assim, a fazer baixar a taxa de lucro em benefício das rendas fundiárias, pondo em causa a acumulação de capitais. Para Ricardo a classe dos proprietários fundiários constituíam um peso social crescente que só poderia ser reduzido mediante a livre importação de produtos agrícolas.⁶ O desenvolvimento poderia ser concretizado pelo comércio internacional e não pelo progresso tecnológico.

⁶ FURTADO, Celso (1971), «Teoria e Política do Desenvolvimento Económico», Publicações Dom Quixote, Lisboa, 35.

Em consonância com Ricardo, Stuart Mill (1806-1879) defendia a ideia do *estado estacionário*, fatalismo *estagnacionista* resultante da diminuição da acumulação de capitais determinada por uma taxa de lucro que era influenciada negativamente pela tendência para o crescimento das rendas fundiárias. Contrapunha, porém, às vantagens materiais as vantagens morais, a dedicação a objectivos mais nobres que a mera conquista da riqueza, a busca de uma maior qualidade de vida.

A Escola Clássica tomou para si a defesa, no plano internacional, da liberdade de trocas e do interesse na especialização internacional baseada nas vantagens absolutas, no caso de Smith, e das vantagens relativas de Ricardo.

O modelo clássico considera que são os mercados os principais reguladores da actividade económica. Estes funcionam segundo a lei da oferta e procura. É o livre jogo dos preços dos diferentes mercados de produtos finais que estimula a entrada ou saída dos factores, ao mesmo tempo que os mercados do trabalho e do capital reflectem as oscilações da oferta e procura de cada um dos factores, ajustando em função disso os respectivos preços. Neste sentido, admite-se que a flexibilidade dos preços associada à transparência dos mercados permitem que a produção global se situe a um nível próximo do pleno emprego. Isto, está de acordo com a ideia de que oferta cria a sua própria procura (Lei de J. B. Say). Em termos macroeconómicos o sistema estará sempre em equilíbrio, mesmo que alguns mercados apresentem desequilíbrios. Todavia, serão sempre temporários graças ao funcionamento da lei da oferta e procura e ao mecanismo de preços como regulador e responsável pela reafectação dos recursos aos diferentes mercados.

De acordo com este modelo o Estado não deve intervir na actividade económica. Apenas garantir que sejam criadas condições para que os mercados funcionem, deixando à livre iniciativa privada o papel de actor principal da actividade económica. A intervenção do Estado na esfera económica é considerada nefasta introduzindo distorções no funcionamento dos mercados. Este modelo centra-se na defesa da livre iniciativa, concorrência e trocas.

O modelo clássico considera que a política monetária não tem qualquer efeito sobre a economia real. As taxas de juro são determinadas pelo mercado de capitais tal como os salários o são pelo mercado de trabalho.

O ajustamento entre aquilo que é poupado e o que é investido é completo uma vez que, de acordo com este modelo, ambas as decisões dependem da taxa de juro.

O pensamento marxista foi influenciado pela teoria do valor baseada no trabalho de A. Smith e Ricardo. Foi sobretudo a partir da teoria de Ricardo que considerava que o valor das mercadorias era determinado pela quantidade de trabalho, que Marx viria a desenvolver a teoria do valor-trabalho, fundamental na análise que faz sobre a natureza da exploração capitalista.

1.1.2. O modelo marxista

Marx tem uma visão histórica das sociedades e, por outro lado, não observa a economia desligada da sociedade e, por isso, da forma como as pessoas se relacionam quando produzem. Identifica relações de poder e de dependência e os factores que as determinam no processo económico.

Considera, ainda, que estas relações de domínio/dependência se vão transformando à medida que os homens vão tendo maior domínio sobre as coisas.

O capitalismo é para Marx um *modo de produção* em que as relações de domínio ou dependência são determinadas pela propriedade dos *meios de produção*. Estas *relações de produção* determinam a existência de proprietários e não proprietários e a existência de uma relação de dependência destes em relação àqueles. Do ponto de vista económico esta relação de domínio exercido pelos proprietários sobre os trabalhadores assalariados sob o seu comando tem uma consequência importante. É o direito daqueles se apropriarem do *excedente criado pelos trabalhadores*. Sendo titular do direito de propriedade sobre os meios de produção e adquirindo a *força de trabalho* mediante o pagamento de salários, passa a dispor do direito sobre os resultados dessa actividade.

Considera Marx que só o trabalho é gerador de valor. Mas só uma parte deste valor é entregue aos operários quando são pagos os salários. A parte do valor criado pelos trabalhadores que fica na posse do proprietário é a *mais-valia*. A reprodução e desenvolvimento do modo de produção faz-se mediante a transformação de parte desta mais-valia em capital, ou seja, a acumulação de capital e o emprego de mais assalariados, materializados na construção de mais fábricas e na contratação de mais força de trabalho.

Marx considerava que entre capitalistas e operários existia um fundado antagonismo reforçado, na sua época, pela grande fragilidade em que os trabalhadores se encontravam face a um sistema que não dava nenhuma garantias aos desempregados, exigia pesados horários, condições insalubres tanto a homens como mulheres e crianças. A revelação do factor económico deste antagonismo, a exploração capitalista, era o *germe* para a criação da consciência de classe e para a organização da classe operária em torno de um partido operário capaz de disputar o poder e de transformar a natureza desta relações de produção.

Marx sublinhou o carácter cíclico da produção capitalista. As flutuações na sua fase descendente reforçam os factores de conflito de classe e são um momento em que se pode instalar a crise política e uma alteração da configuração do poder.

Tal como já o havia considerado para o escravagismo e o feudalismo o modo de produção capitalista gerava não só contradições de classes como *contradições entre as relações de produção e o desenvolvimento das forças*

produtivas cuja superação conduzia à sua transição para outro modo de produção diferente. Essas contradições eram geradas pelo progresso técnico. De acordo com Marx, à medida que este se acentuava, aumentava a produtividade do trabalho mas aumentavam também, de forma mais acentuada, as necessidades capital. O capital constante (valor dos meios de produção) crescia mais que o capital variável (salários), ou seja, que o valor gerador da mais-valia. Verificava-se assim uma tendência *inevitável* para uma baixa da taxa de lucro à medida que se desenvolviam as forças produtivas, eliminando, assim, por dentro as condições para a existência do capitalismo.

Para Marx o processo de transição para uma sociedade igualitária, na qual deixasse de ter sentido a existência de Estado como aparelho de dominação de uma classe sobre a outra, chamava-se socialismo. No socialismo, porém, o Estado mantinha as suas funções de aparelho de poder para que fossem garantidas as condições de transição e o exercício do poder pela classe operária.

A eliminação dos factores de exploração passava pela colectivização dos meios de produção, ou seja, pela transferência para a esfera pública da propriedade das empresas. Mas isto significava a negação do interesse individual e das condições para o funcionamento dos mercados. Neste sentido, o Estado passava a ser não só proprietário como também a dirigir todo o processo de organização da produção de forma centralizada.

Quando se fala de modelo de economia marxista, estamos a identificá-lo com este processo de produção baseado na intervenção do estado e na planificação centralizada, numa economia baseada na propriedade colectiva das empresas. A organização da produção e a hierarquização passa a efectuar-se não em função da propriedade mas da autoridade administrativa segundo um sistema de organização burocratizado. É ao Estado que compete planificar e organizar a distribuição dos recursos para investimento e para consumo. O sistema de planificação permite o acerto entre as necessidades identificadas pelas autoridades de planificação e a respectiva produção.

1.1.3. O modelo keynesiano

O modelo Keynesiano surge de uma ruptura com a escola clássica. Não questiona os fundamentos da sociedade capitalista, das relações de produção, mas, tão só, alguns dos fundamentos do equilíbrio macroeconómico do modelo clássico.

Após os anos 40, com o termo da II GM, a teoria Keynesiana serviu de suporte teórico às políticas de reconstrução bem como de modelo de estabilização e crescimento das economias capitalistas da Europa Ocidental, do Japão, da América do Norte, Austrália e Nova Zelândia.

Para este modelo a produção é determinada pela procura efectiva. Esta é constituída pela procura interna (consumo das famílias, do Estado e investimento) e pela procura externa líquida (exportações deduzidas das importações). Para Keynes os motivos que levam as famílias a poupar são diferentes daqueles que estimulam os empresários a investir. A poupança dos consumidores é estimulada pelo rendimento disponível. A decisão de investir é tomada por comparação entre a eficiência marginal do capital e a taxa de juro. O equilíbrio macroeconómico, igualdade prevista da poupança e do investimento, pode coexistir com uma situação de desemprego. Assim, havendo desemprego de factores seria possível, através do aumento da procura, aumentar a produção e o emprego. Bastaria para isso que o Estado, por exemplo, aumentasse o investimento público sem aumentar os impostos ou fizesse diminuir a taxa de juro, o que poderia estimular o investimento privado. Em qualquer dos casos, o Estado deixa de ter um papel neutral em relação à economia passando a intervir numa forma directa ou indirecta na economia.

Desde a Grande Depressão que a intervenção do Estado passou a ser aceite como uma necessidade não só para controlar a amplitude das flutuações da actividade económica como para acelerar o crescimento da produção e do emprego.

É, por isso, compreensível que, a partir de meados dos anos 40, quando se discutem as razões do desenvolvimento e as estratégias para o atingir, se aceite que o Estado desempenhe um papel dinâmico como actor do desenvolvimento. É nesse sentido que Nurkse considera necessária a acção da autoridade central para quebrar a inércia inicial oferecida pelas estruturas subdesenvolvidas ⁷.

Neste sentido também se compreende a teorização do crescimento equilibrado de longo prazo de Domar e Harrod a partir da teoria keynesiana.

Para Domar, o investimento não só gera procura e rendimento a curto prazo, como amplia a oferta pelo aumento da capacidade produtiva a longo prazo. O crescimento equilibrado a longo prazo pressupõe que o investimento e o produto cresçam à mesma taxa. Esta taxa de crescimento é igual ao produto da taxa de poupança pelo coeficiente de capital (acréscimo do produto induzido pelo investimento).

Harrod acrescenta que as decisões de investimento são *aceleradas* pelos acréscimos de rendimento gerados pelo aumento da procura (consumo) induzidos pelo aumento do rendimento devidos ao investimento.⁸

⁷ FURTADO (1971), pp.313-320 e NURKSE, Ragnar (1953), «Problems of Capital Formation in Underdevelopment Countries», Basil Blackwell, Oxford.

⁸ MURTEIRA, Mário (1990), «Lições de Economia Política do Desenvolvimento», Editorial Presença, pp.109-111.

Esta modelização do crescimento reflecte já aquele que é um dos principais vectores da teoria económica sobre o desenvolvimento dos anos 50, a relação entre o investimento e o desenvolvimento.

Durante os anos 50 e 60 a estabilidade cambial que o acordo de Bretton Woods permitiu e a regulação do FMI tornaram possível o equilíbrio com crescimento. O agravamento do défice externo dos EUA nos finais dos anos 60 viria a pôr em causa o regime de câmbios fixos. Em 1971, a denúncia pelos EUA do Acordo de Bretton Woods viria a prenunciar as dificuldades que o sistema internacional teve de enfrentar com as subidas do preço do petróleo em 1973 e 1979. O modelo entrou em crise nos finais dos anos 70 não só em resultado da incapacidade de resolver a aparente contradição entre um processo inflacionista persistente e a manutenção de elevadas taxas de desemprego mas também porque alguns Estados viam aumentar a sua dívida pública e défices externos. Os instrumentos do modelo utilizados para o aumento da procura global tinham deixado de ter resposta. O abaixamento das taxas de juro e o aumento dos défices públicos apenas provocavam inflação sem absorverem o desemprego. As empresas reconvertiam-se do ponto de vista tecnológico e organizacional procurando dar resposta aos aumentos de produção sem aumento do emprego.

1.1.4. O intervencionismo Keynesiano e Marxista

Sendo embora profundamente diferentes, tanto o modelo de economia centralizada como as economias de mercado conduzidas segundo políticas que seguem o modelo keynesiano, apresentam, pelo menos, dois pontos em comum: o intervencionismo e o investimento como factores de crescimento, em particular em infraestruturas e indústria.

Para os keynesianos não são apenas as medidas de intervenção monetária que determinam o crescimento. São, também, aquelas que resultam da acção directa do Estado através da utilização da sua política orçamental. O controlo da parte descendente dos ciclos, através do aumento da procura efectiva, implica que o Estado intervenha através de medidas da sua política fiscal/orçamental. Esta intervenção é uma condição para garantir o progresso económico nas economias de mercado. "Toda a política de estabilização com um elevado nível de emprego, ao garantir a plena utilização da capacidade produtiva, pressupõe um alto nível de investimentos. Desta forma, uma política anti-cíclica ou de estabilização tende a confundir-se, em última instância, com uma política de desenvolvimento. Assim o problema do ciclo económico foi e continua a ser, para os países industrializados, o do seu desenvolvimento. A evoluir de uma política de estabilização concebida estritamente como um problema monetário para uma de coordenação e programação dos investimentos, a acção anti-cíclica foi exigindo uma formulação teórica que tende a ultrapassar a análise das causas das flutuações no nível dos

preços, para alcançar uma explicação do processo geral do desenvolvimento económico”⁹. Os investimentos não dependem apenas da iniciativa privada, mais ou menos estimulada pela relação entre a eficiência marginal do capital e a taxa de juro ou pelo nível de actividade económica (acelerador), mas da programação dos investimentos públicos a efectuar em função dos objectivos de emprego e crescimento, com incidência estrutural e não só conjuntural.

Nas economias socialistas centralizadas o intervencionismo é total e o “desenvolvimento das forças produtivas” baseia-se sobretudo na afectação de recursos ao sector ligado à produção de meios de produção de modo a permitir aumentar a capacidade produtiva. Estes investimentos fazem-se, sobretudo, em infraestruturas e na indústria moderna.

Esta vocação do Estado intervencionista e modernizador é comum, no pós-II GM, tanto às economias de mercado como às economias socialistas do Leste Europeu. No caso da URSS, embora os sectores que produziam meios de produção se devessem desenvolver, no conjunto, mais rapidamente que os que produziam bens de consumo, a relação entre estes dois grupos não era um dado. “Na URSS, esta relação variou segundo as etapas do desenvolvimento económico. Até 1940 era necessário construir uma economia altamente industrializada e construir uma sociedade socialista, tendo-se os meios de produção desenvolvido cerca de três vezes mais que os bens de consumo. Por outro lado, entre 1966 e 1970 esta relação tombou para 1,12 vezes”¹⁰.

Tanto o intervencionismo Keyesiano como o Marxista acabam por inspirar algumas das estratégias de desenvolvimento económico que viriam a defender a necessidade de o Estado intervir de modo a conduzir o processo de desenvolvimento. Salienta-se, nesta intervenção, o investimento público tanto em infraestruturas como na criação de empresas públicas que, neste último caso, em capitalismo só se justifica por défice de iniciativa privada em domínios essenciais.

Devem, porém, sublinhar-se diferenças. Em capitalismo, a sociedade de consumo tem uma importância nuclear. O culto do efémero é um truque para tornar obsoletos os bens, e permitir a rápida acumulação privada de capitais. Em socialismo, o Estado desempenha um papel central na acumulação e o consumo não é factor de dinamismo económico mas um fim em si mesmo.

⁹ FURTADO (1971), 90.

¹⁰ FÉDORENKO, e outros (1974), «Développement économique et planification à long terme», Editions du Progres, Moscou.

1.2. Os principais debates em torno do desenvolvimento

Desenvolvimento é um conceito que ganha autonomia científica quanto, após a II-GM, emergem novos estados independentes nascidos da descolonização efectuada pelas potências europeias. É a procura de respostas para o seu desenvolvimento que determina o seu estudo sistemático.

Desenvolvimento é um conceito ainda não estabilizado e que apresenta uma dimensão multidisciplinar. É, por outro lado, um conceito sempre inacabado, em permanente desconstrução-reconstrução.

Começa a ser objecto de tratamento sistemático a partir da II GM, apesar da noção estar contida já nos textos dos primeiros economistas. Na década 50 e 60, está muito ligado à dimensão económica da mudança. Identifica-se com o progresso tecnológico e o crescimento económico, entendido este como processo de aumento contínuo da produção de bens e serviços numa determinada sociedade (*Growth Centered Development*).

Este conceito, de base economicista, é adoptado tanto a Leste como Oeste e tem como fundamento a criação de capacidade produtiva resultante da acumulação, ao mesmo tempo, portadora de progresso tecnológico e acréscimos de produtividade. Embora haja diferenças nos sistemas de regulação e nas relações de produção (no Leste Europeu a planificação central, a Oeste o mercado, no primeiro relações de produção baseadas na propriedade colectiva dos meios de produção, no segundo baseadas na propriedade privada dos mesmos) a sua tradição científica e tecnológica assenta nas mesmas origens culturais geradas quer pela Revolução Francesa quer pela Revolução Industrial.

Surge num contexto histórico marcado pela consolidação dos EUA como grande potência mundial, pelo alargamento da esfera de influência dos países de economia baseada na planificação central e pela independência das colónias europeias.

Os EUA já tinham tido um papel decisivo na II-GM tendo a sua economia sido preservada da destruição. Isto permitiu-lhe a acumulação de excedentes comerciais que viriam a dar-lhe um papel determinante no processo de reconstrução e desenvolvimento das economias devastadas.

A URSS, a partir dos acordos de Yalta assinados no final da guerra, passa a deter uma esfera de influência alargada aos países do Leste Europeu.

Com uma Europa debilitada, o desejo de emancipação dos povos e o interesse dos EUA acabarem com os redutos de exclusividade dos mercados coloniais, foi possível o desenvolvimento do processo de independência política das antigas colónias.

É, por isso, no contexto marcado pela bipolaridade, pelo ascendente económico dos EUA no plano internacional e pela descolonização que passam a ser discutidas duas questões centrais, a reconstrução e o desenvolvimento.

A reconstrução europeia vai fazer-se sob a égide dos EUA e da URSS, sob a forma de entreaajuda e cooperação.

A reconstrução da Europa ocidental é feita através de um movimento de cooperação que se baseia na ajuda dos EUA veiculada e coordenada através do Plano Marshall e da OECE (mais tarde OCDE).

O desenvolvimento na Europa veio a ser reforçado através da criação de formas de integração sectorial que tiveram o apoio dos EUA interessados em fortalecer as economias da Europa Ocidental face às economias do Leste Europeu.

Ao mesmo tempo, no plano mundial, criam-se formas de regulação internacional, através das instâncias da ONU, BM, FMI, GATT.

As questões do desenvolvimento dos novos países independentes passam a ser discutidos, em grande medida, na ONU e suas agências. No debate destas questões não são alheios os interesses geoestratégicos das superpotências que procuram alargar a sua área de influência ou consolidar as suas posições.

O debate em torno do conceito e das teorias do desenvolvimento acaba por reflectir muitas das questões que se jogam no plano geopolítico, reforçado pela afirmação de uma nova identidade de interesses dos países Não-Alinhados e pelas posições político-ideológicas dos seus autores.

A análise dos diferentes paradigmas de desenvolvimento vai permitir-nos conhecer as questões centrais, quer na discussão do conceito quer das teorias explicativas.

Novos contextos e problemáticas virão colocar, por outro lado, em questão a visão economicista do conceito.

Os primeiros debates confrontam sobretudo duas escolas, a escolas da Modernização e da Dependência ¹¹.

¹¹ SO, Alvin (1990), «Social Change and Development, Modernisation, Dependency and World System Theories», Sage, California.

1.2.1. Escola da Modernização

A Escola da Modernização identifica o desenvolvimento com o crescimento económico. O processo de desenvolvimento verifica-se com a maximização das condições que permitem o crescimento económico.

Partindo da pesquisa daquilo que foram as boas práticas que conduziram ao progresso das economias capitalistas europeias conclui que o crescimento assentou sobretudo na poupança aplicada no investimento, no progresso tecnológico (em grande medida veiculado pelo investimento), e pelo consequente aumento da produtividade do trabalho e do capital.

Considera que as economias subdesenvolvidas são dualistas. Esse dualismo é caracterizado pela existência um sector moderno e um amplo sector tradicional.

Admite que o desenvolvimento se pode verificar pela contaminação do sector tradicional pelo sector moderno.

Defende que este processo se desencadeia com o investimento gerador de aumentos de produtividade, mas põe em dúvida a capacidade dos países subdesenvolvidos, só por si, reunirem condições para a formação de poupança interna e o alargamento dos mercados susceptíveis de desencadear esse investimento.

Por isso defende a necessidade da ajuda e do investimento externos, bem como, a intervenção do Estado para a aceleração do desenvolvimento e a ruptura com o círculo vicioso da pobreza.

A escola da modernização apresenta duas correntes explicativas do desenvolvimento, uma evolucionista e outra funcionalista.

Para a corrente evolucionista, defendida por Rostow, a modernização efectua-se através de um processo evolutivo. Entre o antigo e o moderno existe uma linha de continuidade que é comum a todos os países situando-se uns mais à frente que outros. Nesta linha, Levy¹² distingue sociedades relativamente modernas daquelas que o não são no extremo oposto de um processo de continuidade.

A funcionalista considera que nos países subdesenvolvidos existem dois sectores, um moderno e outro tradicional com predomínio deste último. O sector moderno que aplica tecnologias mais avançadas e atinge produtividades mais elevadas. O sector tradicional, de subsistência, que utiliza tecnologias arcaicas com baixa produtividade. Para Smelser¹³ a modernização envolve a diferenciação

12 LEVY, Marion J, (1967), «Social Patterns (Structures) and Problems of Modernisation», pp 189-208, in MOORE, Wilbert; COOK, Robert M., Readings on Social Change, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, cit. por SO(1990), 24.

13 SMELSER, Neal (1964), «Toward a Theory of Modernisation» in ETZIONI, Amitai; ETZIONI, Eva, Social Change, pp. 268-264, Basic Books, New York. cit. SO, Alvin (1990), 26-28.

estrutural porque, através do processo de modernização, uma estrutura complicada que realiza múltiplas funções é dividida em várias estruturas especializadas que realizam uma função cada uma. A nova colecção de estruturas especializadas, no seu conjunto, realiza as mesmas funções que a estrutura original mas de uma forma mais eficiente.

Seguindo uma perspectiva evolucionista, Rostow¹⁴ considera que o processo de desenvolvimento é um percurso pelo qual todos países têm que passar. Apresenta o desenvolvimento como um processo contínuo caracterizado por cinco patamares, sociedade tradicional, pré-condições para o arranque, arranque, progresso para a maturidade, sociedade de consumo de massa. Entre a sociedade tradicional e a sociedade de consumo de massa existe todo um processo que se assemelha ao do movimento suave e gradual de descolagem de um avião.

A sociedade tradicional caracteriza-se pela utilização de instrumentos de trabalho rudimentares que apenas permitem uma produção de subsistência, baixa produtividade do trabalho, predomínio da agricultura, caça e pastorícia. As actividades de transformação são de natureza artesanal.

As pré-condições para o arranque atingem-se quando: começam a surgir determinadas experiências de inovação da produção com a aplicação da ciência experimental; se verifica uma expansão gradual do mercado; se formam classes dirigentes com iniciativa e espírito de empresa; o poder político, baseado no princípio da defesa dos interesses nacionais, se exerce através de uma forte acção centralizadora.

O arranque ou *take off* (descolagem) é o patamar em que o investimento se eleva significativamente (de 5% para 10 %). Existe uma indústria que é o motor da economia cujos ramos estão articulados entre si. Esta indústria estimula o aparecimento de novas indústrias e serve de exemplo ao sector tradicional. As indústrias apresentam produtividades importantes e têm um efeito significativo nos mercados e actividades, quer a montante quer a juzante. São exemplos, a indústria siderúrgica, a construção civil e os têxteis. Cria-se um conjunto de instituições capazes de enquadrar as tendências para a modernização e expansão. A economia *descola* para níveis mais elevados da produção. A produção industrial ganha um peso crescente, embora ainda não ultrapasse a importância da produção agrícola.

Progresso para a maturidade é o patamar em que toda a economia foi influenciada pela modernização industrial que arrasta consigo o sector dos serviços e o sector tradicional (quer industrial quer agrícola). A agricultura mecaniza-se e moderniza-se. O peso da produção industrial ultrapassa o da produção agrícola.

14 ROSTOW W. W. (1960), «The stages of economic growth», Cambridge U. Press, Cambridge.

Sociedade de consumo de massa é a fase em que se generaliza o bem estar, se generalizam as actividades de produção de serviços. É o patamar que corresponde à terciarização da economia. A importância relativa da produção do sector terciário ultrapassa a do sector secundário.

Tributários de uma linha funcionalista, Nurkse e Lewis consideram que o processo de desenvolvimento se verifica pelo contágio exercido pela estruturas modernas sobre as estruturas tradicionais. A entrada do sector moderno na economia subdesenvolvida tem o efeito de alastramento alargando a sua influência em prejuízo do sector tradicional. Os grupos sociais ligados ao sector moderno auferem maiores rendimentos beneficiando, assim, de maior poder de compra. Segundo Lewis este processo faz com que haja continuidade na deslocação da MO do sector tradicional para o moderno e se amplie o sector moderno.

Como descolar e ascender a um patamar mais próximo das sociedades mais modernas ou, dito de outro modo, como contaminar as estruturas tradicionais pela estruturas modernas? Simon Kuznets¹⁵ e Angus Maddison¹⁶ a partir do estudo de indicadores económicos de longo prazo sublinharam que o salto na produção e na produtividade observado nos países saídos da Revolução Industrial resultou do investimento em capital fixo e em tecnologia.

É este caminho que passa pela formação de poupança, investimento, tecnologia e produtividade que é proposto às economias menos avançadas.

Mas é esta capacidade para a modernização dos países subdesenvolvidos que Nurkse põe em causa. Para Nurkse¹⁷ a introdução de técnicas modernas e o alastramento do sector moderno ao sector de subsistência chocam com duas dificuldades, o reduzido mercado, resultante do baixo rendimento, e a reduzida FBCF, determinada pela baixa taxa de poupança. Existe um *circulo vicioso da pobreza*, quer do ponto de vista da procura quer da oferta. Do ponto de vista da procura, a reduzida produtividade ao induzir baixos rendimentos é responsável pelo baixo nível de consumo, de procura e de produção o que constitui factor dissuasor do investimento e, por isso, razão para a eternização da baixa produtividade e rendimento. Paralelamente, o baixo rendimento faz com que seja reduzida a poupança. Por isso, os meios de financiamento do investimento são exíguos, não havendo, nesta perspectiva, possibilidade de se expandir a oferta e aumentar produtividade. Não havendo acréscimos de valor acrescentado não há lugar a aumentos de rendimentos.

15 KUZNETS, Simon (1966), «Modern Economic Growth», Yale University Press.

16 MADDISON, Angus (1964), «Economic Growth in the West», Allen and Unwin, London.

17 NURKSE, Ragnar (1953), «Problems of Capital Formation in Underdevelopment Countries», Basil Blackwell, Oxford.

Lewis, por seu turno, ao explicar a formação de excedentes no sector capitalista, pela concorrência deste com o sector tradicional na utilização de mão de obra com um custo de oportunidade quase nulo, apresenta um modelo que leva à concentração funcional do rendimento, “traz consigo certa evolução do perfil da procura que se traduz na dependência crescente em relação à oferta externa de bens de consumo – requeridos pelas classes de elevados rendimentos – e a uma aplicação dos recursos produtivos ligados ao mercado interno que tende a elevar a dotação de capital por pessoa empregada”¹⁸. Isto significa que os sucessivos investimentos, longe de absorverem podem manter elevados os excedentes de mão de obra.

Por isso, a escola da modernização extrai uma consequência inevitável. A necessidade de intervenção endógena e cooperação exógena para permitir a modernização.

Baseado no seu modelo de crescimento Rostow descobriu que, se “o problema que os países do Terceiro Mundo enfrentam é o seu fraco investimento produtivo, então a solução está ligada à provisão de ajuda a estes países – na forma de capital, tecnologia e assistência técnica”¹⁹.

Para Nurkse, por outro lado, a ruptura com o círculo vicioso e a entrada do sector moderno na economia subdesenvolvida teria que ser provocada pelo investimento estrangeiro na indústria e pela intervenção do Estado (através da política de crédito e fiscal, de incentivos ao investimento, investimento público, protecção da indústria nacional, restrição da exportação de capitais).

Para Lewis, a necessidade de modificar o perfil da procura global teria que efectuar-se através da expansão das exportações de produtos cuja produção absorvesse grande quantidade de mão de obra e da acção do Estado. Esta mudança no perfil da procura “pode ter mais significado para a absorção do excedente estrutural da mão de obra que uma intensificação do processo de formação do capital”²⁰.

Para os autores da escola da modernização a ajuda externa sob a forma de investimento, tecnologia e assistência técnica podem forçar a transição (Rostow) ou transformar o círculo vicioso da pobreza em espiral virtuosa (Nurkse) e acelerarem, assim, o processo de alastramento da estrutura moderna ao sector tradicional (Lewis).

1.2.2. Escola da dependência

A escola da dependência começa na América Latina como resposta à falência do programa da Nações Unidas para o desenvolvimento desta região e da contestação do conceito de revolução da ortodoxia marxista.

¹⁸ FURTADO (1971), 268.

¹⁹ SO(1990), 30.

²⁰ Ibid.

Começa como resposta à Comissão Económica para a América Latina (ECLA) que traçou uma estratégia de desenvolvimento para a América Latina baseada no proteccionismo e na industrialização por substituição das importações. Após uma breve expansão, nos anos 50, sucedeu, no início dos anos 60, a estagnação económica acompanhada do desemprego, da inflação, da desvalorização cambial e da deterioração dos termos de troca. Esta situação viria a provocar o colapso de alguns regimes populares e a sua substituição por regimes autoritários.

Na esfera dos autores marxistas da escola da dependência, não é estranha, também, a contestação do marxismo ortodoxo que defendia a revolução burguesa como condição prévia para a revolução socialista em formações sociais em que predominavam relações de produção pré-capitalistas²¹. As experiências cubana e chinesa vinham pôr em evidência a possibilidade das classes camponesas poderem desempenhar um papel determinante .

O entendimento de que as soluções da escola da modernização em vez de solucionarem o problema do subdesenvolvimento o agravam, ou pela divergência histórica e de interesses, ou por este ser o fruto de próprio desenvolvimento dos países capitalistas do centro que operam uma sangria do valor em seu benefício, leva à apresentação de soluções que vão desde a declaração da necessidade de uma nova ordem internacional nas relações centro/periferia até à ruptura com o centro e com o sistema capitalista, mesmo que em contextos de não alinhamento em lógicas de bipolaridade.

Ao argumento da escola da modernização que defende a possibilidade do alastramento do sector moderno ao sector tradicional, ou a transição para um patamar superior de desenvolvimento, e a possibilidade da sua aceleração através da ajuda internacional, os autores da escola da dependência contrapõem:

serem diferentes os percursos históricos e políticos dos dois grupos de países;

serem contraditórias as relações entre os países do centro e da periferia;

reforçar-se o dualismo das economias periféricas com essas relações;

serem as relações entre o centro e a periferia relações de dependência desta em relação ao centro;

acentuarem-se as disparidades de desenvolvimento em resultado da transferência de valor da periferia para o centro, fruto dessa dependência .

O percursos histórico e político dos países desenvolvidos e subdesenvolvidos permite afirmar que não coincidem os interesses entre estes dois grupos de países.

Os economista latino-americanos e intelectuais que trabalhavam para a ECLA, entre os quais o argentino Raul Prebisch, recusavam aceitar a identidade

21 SO (1990),91.

de interesses entre os países desenvolvidos e os subdesenvolvidos. Refutavam as teses da ortodoxia liberal que defendia o interesse para todos os países na liberdade de trocas e da especialização internacional assente no princípio das vantagens comparativas; contestavam as teses da modernização que asseguravam a continuidade da transição e que asseguravam que o progresso técnico tendia a difundir-se a toda a comunidade internacional.

Günter Frank critica a escola da modernização por partir da experiência histórica Europeia e Norte Americana e considera que as suas categorias não se adequam à compreensão dos problemas com que se defrontam os países do Terceiro Mundo por remeter as causas do subdesenvolvimento apenas para razões internas (cultura tradicional, superpopulação, reduzido investimento ou fraca iniciativa e motivação). De acordo com Frank a experiência colonial reestruturou totalmente os países do Terceiro Mundo e alterou profundamente os passos do seu desenvolvimento.²²

Existe um centro e uma periferia cujas relações são contraditórias. Favorecem as economias centrais em prejuízo das economias periféricas.

Os países do centro são os países mais desenvolvidos do ponto de vista industrial e tecnológico que detêm o domínio sobre os mercados. A periferia é constituída por todos os países subdesenvolvidos, com um sector tradicional predominante, uma indústria incipiente ou tecnologicamente atrasada e dependentes do ponto de vista dos mercados.

Samir Amin contesta a ideia de que uma economia précapitalista possa, no contexto das relações de produção capitalistas, vir a evoluir para uma economia capitalista central. Pode haver transição mas esta, far-se-á para um capitalismo periférico. Por outro lado, considera que a transição para o capitalismo periférico é completamente diferente da transição para o capitalismo central. O impacto provocado pelo capitalismo central sobre formações sociais précapitalistas faz com que se observem regressões (Ex. crise agrária, desaparecimento de actividades artesanais).

S. Amin considera que o capitalismo periférico é caracterizado pela extroversão – preponderância que é dada às actividades de exportação, em conexão com os interesses dos países do centro.²³

As economias dos países subdesenvolvidos são economias com estruturas dualistas. E este dualismo tende a acentuar-se.

Nestas economias coexistem duas estruturas completamente diferentes do ponto de vista da produção, do rendimento e do consumo.

Uma estrutura moderna ligada a actividades de produção e exportação de matérias primas e importação de produtos manufacturados, obedecendo à lógica capitalista, controlada por elites internas ou pelo capital externo. Estas elites têm

22 SO (1990),96.

23 AMIN, Samir (1976),«Unequal Development: An Essay on the Social Formation of Peripheral Capitalism»,Monthly Review Press, New York.

rendimentos elevados e padrões de consumo próximos ou até mais elevados que os do centro.

Por outro lado existe uma estrutura ligada ao sector tradicional, de subsistência, informal que concentra a maior parte da população cuja produção é realizada segundo práticas tradicionais, com um rendimento muito baixo e em que predomina a economia de subsistência.

Os autores da escola da dependência afirmam que esse dualismo se reforça em vez de se atenuar.

Günter Frank considera que o desenvolvimento dos países mais ricos e das elites locais é a causa do subdesenvolvimento da maioria da população e chama a este processo *desenvolvimento do subdesenvolvimento*. Afirmar que o subdesenvolvimento não é uma condição natural mas o produto criado por uma longa história de dominação colonial. Afirmar que a burguesia não gera riqueza mas “farrapos” e de forma expressiva chama a este desenvolvimento *“lumpen” desenvolvimento*, à burguesia que lhe está associada *“lumpen” burguesia*, e ao proletariado, *“lumpen” proletariado*.

Theotónio dos Santos, por seu turno, afirma que a dependência tecnológico-industrial do Terceiro Mundo conduz à reprodução interna do desenvolvimento desigual do capitalismo internacional, a profundas diferenças entre os vários níveis de salários domésticos e a uma desigual estrutura de produção. Segundo Santos, é o controlo monopolístico exercido pelo capital, finança e tecnologia externos, quer ao nível internacional quer nacional, que evita que os países subdesenvolvidos atinjam uma posição vantajosa, e resulta na reprodução do atraso, da miséria e marginalização social dentro das suas fronteiras²⁴.

As relações entre o centro e a periferia são relações de dependência da periferia em relação aos países do centro. Esta dependência que apresenta as dimensões comercial, financeira, tecnológica e política. acentua-se e reforça os processos de dominação do centro.

Theotónio dos Santos define dependência quando certos países, os dominantes, se podem expandir e ser *motor de arranque*, enquanto outros, os dependentes, podem apenas fazê-lo como reflexo da expansão dos primeiros”.

Considera três formas históricas de dependência: colonial; financeira-industrial; e tecnológico-industrial.

Na dependência colonial o capital comercial e financeiro em aliança com o estado colonial monopoliza o controlo sobre a terra, o subsolo e os recursos humanos e exporta os produtos da terra, os metais e pedras preciosas.

A dependência financeira-industrial verifica-se com o controlo exercido pelo grande capital dos centros europeus sobre as economias dos países dependentes levando-as a exportar matérias primas e produtos agrícolas para consumo. É a

24 SO (1990), 102.

fase do capitalismo que Lenine designou por Imperialismo definindo-o como o “capitalismo chegado a um estágio de desenvolvimento onde se forma a dominação dos monopólios e do capital financeiro, em que a exportação dos capitais adquiriu uma importância de primeiro plano; onde começou a partilha do mundo entre os *trusts* internacionais e se pôs termo à partilha de todo o território do globo entre as maiores potências capitalistas”²⁵. O sector de subsistência produz recursos humanos para o sector de exportação nos períodos de expansão e absorve o desemprego nos períodos de declínio económico.

A terceira forma de dependência, tecnológico-industrial, surge após a II GM quando o desenvolvimento industrial toma lugar em muitos países subdesenvolvidos. A sua industrialização acaba por ser realizada, em muitos casos, pela entrada de capitais externos no mercado doméstico. A sua dependência das divisas geradas pelo sector externo e, por isso, das redes do comércio exportador e da oligarquia tradicional, das flutuações da balança de pagamentos provocadas pela flutuação dos preços internacionais (dependentes do monopólio do comércio internacional) e da repatriação dos lucros, da tecnologia dominada pelas transnacionais que detêm o monopólio do conhecimento e dos processos produtivos acabam por fazer depender a industrialização do interesse dos investidores externos.²⁶

A dependência reforça os “mecanismos” de transferência de valor das economias periféricas em benefício das economias centrais. E são estes processos de transferência de valor que conduzem à eternização do subdesenvolvimento da dependência e à exploração da periferia pelo centro. As metrópoles-satélite são para Frank as cidades dos países do Terceiro Mundo que se tornaram satélites das cidades dos países Ocidentais através das quais se estabelecem as relações comerciais e financeiras que criam os mecanismos comerciais e financeiros de transferência do excedente para as cidades dos países ocidentais.

Theotónio dos Santos considera que é a dependência que explica os problemas fundamentais que enfrentam os países subdesenvolvidos.²⁷

Conduz, como diria Prebisch, à deterioração dos termos de troca resultantes da valorização mais acentuada dos produtos industriais em relação às matérias primas; ou como Arghiri Emmanuel²⁸ a uma troca desigual entre o valor dos salários dos trabalhadores do centro incorporados nos produtos industriais e os salários dos trabalhadores da periferia incorporados nos produtos por esta exportados; ou, mais recentemente, ao pagamento de *royalties* pela cooperação

25 LENINE (1976), «Imperialismo Estádio Supremo do Capitalismo», Centelha, Coimbra, p.118.

26 SANTOS, Theotónio dos (1971), «The Structure of Dependence», KAN, K.T. e HODGES, Donald, C. Readings in the U. S. Imperialism, pp. 225-236, Extending Horizons, Boston, 231, cit. SO (1990), 100.

27 SANTOS (1971), cit. SO (1990), 98.

28 EMMANUEL, Arghiri(1976), «A troca desigual», vol.I, Editorial Estampa, Lisboa, 221-235.

industrial do centro com a periferia; ou mesmo o pagamento cumulativo de juros resultantes do serviço de dívida e da dependência financeira.

Theotónio dos Santos considera que as relações entre os países dominantes e dependentes são desiguais porque os países dominantes através do controlo monopolístico do mercado, dos empréstimos e da exportação de capitais, obtêm uma transferência de excedente em prejuízo dos países dependentes. Esta transferência tem o efeito de limitar o desenvolvimento dos seus mercados internos, das capacidades técnicas e culturais e da saúde física e moral do povo ²⁹.

As saídas encontradas para esta relação desigual entre o centro e a periferia vão desde a proposta de uma Nova Ordem Económica Internacional (NOEI) efectuada por especialistas da ONU e da CEPAL até ruptura defendida por autores de raiz marxista. A primeira procurava sensibilizar as economias do centro a criarem condições para a diversificação industrial e a abertura crescente dos mercados através de mecanismos de desarmamento não recíproco. Amin, por seu turno, defende a estratégia da *desconexão* admitindo que só cortando as ligações com as economias do centro os países da periferia têm possibilidade de se desenvolverem. Defende o *self-reliance*, e o rompimento com a dependência em relação aos países do centro. Admite, porém, a cooperação entre economias periféricas.

Outros autores consideram ser necessário alterar profundamente as relações de produção e defendem a revolução socialista.

1.2.3. Novos estudos da dependência

Os novos estudos da dependência, efectuados por Fernando Henrique Cardoso, Vitória dos Santos, Conceição Tavares, Guilhermmo O'Donnell e Peter Evans, debruçam-se sobre a problemática dos países do Terceiro Mundo e utilizam os conceitos nucleares centro, periferia e dependência, tal como a escola da dependência. Do mesmo modo centram os seus estudos na dimensão nacional e consideram nociva a dependência para o desenvolvimento. Diferem, porém, na abordagem metodológica, na identificação dos factores-chave do desenvolvimento e subdesenvolvimento, na explicação dada à dependência e no modo como articulam os conceitos de desenvolvimento e subdesenvolvimento.

Do ponto de vista metodológico, Cardoso ³⁰ emprega o termo dependência não como uma teoria para generalizar o padrão universal de subdesenvolvimento, mas como metodologia para a análise concreta de situações de desenvolvimento

29 SO (1990), 99.

30 CARDOSO, Fernando Henrique (1973), «Associate-Dependent Development: Theoretical and Practical Implications» in Alfred STEPHEN, *Authoritarian Brazil*, pp142-176, Yale University Press, New Haven.

no Terceiro Mundo. Situa-se num plano mais concreto de apreciação da dependência. Um modo diferente dos anteriores estudos que apresentavam modelos de dependência num plano de abstracção elevado.

Os novos estudos da dependência procuram a explicação do subdesenvolvimento na análise das dinâmicas internas de natureza socio-política que explicam a dependência e não tanto nas relações externas e na troca desigual.

Colocam em relevo as estruturas internas da dependência. Estão mais interessados na análise socio-política dos aspectos da dependência, especialmente a luta de classes, os conflitos de grupos, e os movimentos políticos.

Para Cardoso, "o problema do desenvolvimento nos nossos dias não pode ficar restringido à discussão sobre a substituição das importações, nem mesmo ao debate das diferentes estratégias de crescimento, em termos de políticas de exportação ou importação, mercados internos ou externos, orientação da economia, etc.. "O que é significativo é o movimento, luta de classes, redefinição de interesses, alianças políticas que mantenham as estruturas e abram, ao mesmo tempo, a possibilidade da sua transformação".

A dependência é, para os novos estudos da dependência, determinada por fenómenos de natureza socio-política e não por fenómenos de natureza económica. Esta perspectiva, torna possível o reexame do papel das lutas políticas internas em situações de dependência, avaliar "as relações entre forças internas e externas formando um conjunto complexo cujas ligações se dirigem para interesses coincidentes entre classes dominantes locais e internacionais e, do outro lado, o seu desafio por grupos e classes dominadas (internalização de interesses externos)".

Os novos estudos da dependência prevêm a possibilidade de desenvolvimento associado à dependência enquanto na escola da dependência o desenvolvimento e a dependência excluem-se. "Cardoso usa deliberadamente a expressão *desenvolvimento associado à dependência (associated-dependency development)* porque ela combina duas noções que geralmente aparecem como contraditórias e separadas – dependência e desenvolvimento. As teorias clássicas da modernização focam apenas a modernização e o desenvolvimento, enquanto as teorias clássicas da dependência e do imperialismo vêem as relações básicas entre um país capitalista dependente e um país subdesenvolvido como uma exploração extractiva que perpetua a estagnação" ³¹.

Cardoso afirma que uma nova fase emergiu como resultado do crescimento das empresas multinacionais, a imersão do capital industrial para dentro das economias periféricas, e uma nova divisão internacional do trabalho. Cardoso

31 SO(1990), 140 e141 .

argumenta que " em certa extensão, os interesses das empresas externas tornam-se compatíveis com a prosperidade interna dos países dependentes. Neste sentido, ajudam a promover o desenvolvimento"³². Desde que as empresas externas esperam produzir e vender bens de consumo para o mercado doméstico, o seu interesse coincide com o crescimento económico em pelo menos certos sectores cruciais do país dependente. Deste ângulo, desenvolvimento implica uma articulação definida com conexões tecnológicas, financeiras, organizacionais e de mercado que só empresas multinacionais podem assegurar. Acrescenta que o desenvolvimento dependente é defeituoso por causa da sua fraca *autonomia tecnológica*; é compelido a utilizar tecnologia importada e tem que aguentar todas as consequências de uma tecnologia capital-intensiva, e "*labor-saving*".

É também defeituoso por causa do fraco desenvolvimento do sector de bens de capital. A expansão e a autorealização do capital local requerem e dependem de um dinâmico complemento exterior ao país dependente – é preciso inserir-se ele mesmo no circuito do capitalismo internacional.³³

Cardoso considera que existem três actores políticos fundamentais: o estado militarista ou burocracia tecnocrática, as empresas multinacionais e a burguesia local. É o jogo de ligações entre estes três actores que definem a configuração do desenvolvimento dependente.

1.2.4. Sistema-mundo

Nos anos 70, a emergência de novos países industrializados, sobretudo do Sudeste Asiático, Hong-Kong, Singapura, Coreia do Sul e Formosa (Taiwan) vem colocar em questão o pessimismo da teoria da dependência e a natureza limitada do olhar circunscrito à dimensão do desenvolvimento nacional.

O *paradigma do Sistema Mundo* (Wallerstein) revela-nos a relação sistémica entre o centro, periferia e semiperiferia e um olhar totalizante do Mundo, no tempo e no espaço, dominado, a partir do sec.XVI, pela dinâmica da incessante acumulação de capital .

Explica-nos como "a expansão da economia-mundo europeia a partir dos sec. XVI arrasta a formação de uma rede de trocas de proporções mundiais, na qual se integram progressivamente os outros continentes" ³⁴. Considera tratar-se de um sistema "estruturalmente orientado para a acumulação ilimitada do capital"³⁵, em que "o excedente total extraído da rede de trocas se concentrou sempre de forma desproporcionada mais numas zonas que noutras. As periferias foram as que perderam, na distribuição do excedente, para as zonas do centro" ³⁶.

32 CARDOSO(1973),149.

33 SO(1990),141.

34 ADDA (1997-a), 65.

35 Ibid,67.

36 SO(1990), 187.

Esta transferência de valor originada pela "troca desigual", assenta no monopólio de certos segmentos da rede de trocas. «Esta monopolização aconteceu graças às vantagens tecnológicas e organizacionais que determinados segmentos de produtores dispunham ou por restrições de mercado politicamente impostas»³⁷.

Modelo dinâmico, admite que a competição possa levar a alterações no poder e equilíbrio entre potências e assim à passagem de um ciclo hegemónico para outro.

"Embora não seja exclusivo da economia-mundo capitalista, o princípio do equilíbrio de potências tem mais peso neste quadro particular, pelo facto de a difusão de tecnologias provocar a busca incansável de novos mercados e de novas fontes de lucro. O ascenso ao poder de uma determinada nação desperta assim, precisamente em função das modalidades da sua expansão e das ameaças que ela suscita, a emergência e o reforço de potências rivais. Inversamente, a queda ou declínio da potência dominante não arrasta o colapso do sistema, mas a transferência do centro do sistema de um pólo de acumulação a outro(...)"³⁸. "A economia-mundo capitalista extrai a sua vitalidade do pluralismo do espaço político em que vive"³⁹.

Esse olhar no tempo leva ainda Wallerstein a recusar a classificação bipolar centro-periferia da escola da dependência e o determinismo das relações de exploração entre estes dois pólos. Sustenta antes a existência de três planos: centro, semiperiferia e periferia. Defende a mobilidade vertical das economias. Em períodos de quebra da procura efectiva mundial, fase descendente do ciclo económico, o enfraquecimento do centro é uma oportunidade para o "desenvolvimento autónomo e independente em periferias do Terceiro Mundo". E é este desenvolvimento das semiperiferias, associado à revolução tecnológica que reanimam a procura mundial dela beneficiando o centro com a manutenção do equilíbrio do sistema.

O posicionamento dos países semiperiféricos entre o centro e a periferia caracteriza-se quer pela natureza dos produtos que exporta quer pelo nível dos salários e margens de lucro. Estes situam-se num nível intermédio entre os elevados salários do centro e os baixos salários da periferia. "Além disso, efectuam o comércio ou procuram fazê-lo em ambas as direcções, por um lado com o centro e por outro com a periferia". É "com frequência, do interesse de um país semiperiférico reduzir o comércio externo, mesmo que equilibrado, desde que constitua um dos melhores caminhos para o aumento da margem de lucro pela obtenção de uma crescente percentagem do seu mercado doméstico para a sua produção doméstica"⁴⁰.

37 WALLERSTEIN(1988), « Development: Lodestar or Illusion », *Economic and Political Weekly*, 23 (39), pp 2017-2023, cit. SO(1990),188.

38 ADDA (1997-a), 69.

39 Ibid.

40 WALLERSTEIN (1979), «Dependence in an Interdependent World: The Limited Possibilities of Transformation Within the Capitalist World-Economy», in WALLERSTEIN, *The Capitalist World Economy*, pp.66-94, cit. SO (1990) 181.

A teoria do Sistema-Mundo, permite-nos não tanto a identificação das estratégias mas, sobretudo, a compreensão das linhas de força que hoje estão na base da divisão internacional do trabalho e dos factores que a determinam.

A inovação tecnológica no domínio das comunicações, a diminuição dos custos dos transportes e comunicações, a crescente liberalização das trocas internacionais e desregulamentação dos mercados nacionais tiveram uma importância decisiva no encurtamento das distâncias e na organização das empresas transnacionais. A "antiga empresa multinacional organizada de maneira piramidal (...) cede o lugar a uma estrutura mundial em forma de rede, na qual a propriedade do capital importa menos que a capacidade para mobilizar e combinar as competências de manipuladores de símbolos (consultores de organização, consultores financeiros, investigadores, engenheiros, informáticos, especialistas de marketing, publicitários, etc.) de todas as nacionalidades, com vista a realizar projectos complexos"⁴¹. Por isso os sectores centrais, cada vez menos identificados com o espaço geográfico, caracterizam-se por combinarem sobretudo o conhecimento, a informação e a tecnologia a que juntam o capital e o trabalho. As semiperiferias combinam a tecnologia, capital e trabalho. E as periferias apenas fornecem trabalho.

É por isso que, apesar de "maltratada pelas tendências para a globalização, aspirando por vezes a fundir-se em conjuntos regionais mais vastos, a instância nacional continua a ocupar uma posição essencial na economia mundial contemporânea. Esta influência persistente deve-se não apenas à solidez dos laços forjados pela história e a cultura, mas também ao poder organizativo e regulador dos Estados"⁴². Embora limitada pelas tendências que forçam a desregulamentação e conduzem à liberalização, tende a "reorientar-se para a valorização dos recursos humanos e do ambiente logístico das empresas, condição essencial de atracção dos investimentos (e, portanto, do emprego) no território nacional"⁴³.

Tal como nas empresas o diagnóstico procura identificar as forças e as fraquezas. O conhecimento das vantagens competitivas permite, a partir dos recursos disponíveis, a escolha das estratégias que melhor posicionem as empresas, mas também os países, no mercado mundial. Cada economia nacional é parte de um todo. O posicionamento das economias no sistema-mundo depende das suas dinâmicas resultantes quer de factores internos quer externos. Da sua capacidade de antecipação às ameaças e oportunidades quer internas quer externas. Neste âmbito, a formação de quadros, a criação de parcerias, a existência de redes de cooperação internacional geradoras de sinergias são aspectos fundamentais na endogeneização da informação e na eficácia da acção.

41 ADDA(1997-a), 132.

42 Ibid.

43 Ibid.

1.3. As várias dimensões de um conceito

Às críticas formuladas pelos estudos da dependência ao conceito de desenvolvimento centrado no crescimento, juntam-se as posições de Perroux e Seers. Estes sublinham a necessidade de considerar outros aspectos do desenvolvimento. É também neste debate que se desenvolve uma linha de pensamento que defende o desenvolvimento centrado nas comunidades e no seu quotidiano. Reconhece-se, também, que o desenvolvimento deveria dar lugar a uma progressiva cobertura das necessidades básicas e respeitar os limites ambientais.

Daqui nascem as abordagens de desenvolvimento alternativo: desenvolvimento comunitário, “basic-needs”, desenvolvimento sustentável, “village-concept”, outro desenvolvimento, desenvolvimento a partir de baixo (Stöhr), desenvolvimento centrado nas pessoas (Korten), desenvolvimento participativo (Friedman), local e desenvolvimento humano.

1.3.1. Contextos

O conceito de desenvolvimento centrado no crescimento económico reflecte uma visão mecanicista (Newton), racionalista, baseada na relação causa efeito, relegando para o canto dos pressupostos a complexidade dinâmica do real um mas contraditório. No processo de desenvolvimento as pessoas são meios que se integram numa estrutura hierarquizada, funcional, mecânica sob o comando de elites ou do estado.

A fragmentação/especialização disciplinar de um todo complexo enfatiza o industrialismo como factor de difusão do crescimento da riqueza (visão economicista) a partir de um modelo único uniformizador alheado dos contextos culturais, marcadamente eurocentrico na sua difusão espacial, homogeneizador e massificador.

O núcleo urbano é o espaço privilegiado onde se geram as economias externas e de escala. A concentração dos conglomerados permite a intensificação das relações, a multiplicação das trocas .

Estes núcleos inserem-se num espaço territorial mais amplo para o qual são desenhados os processos de desenvolvimento, o estado-nação, segundo lógicas muitas vezes contraditórias com as autonomias, as identidades regionais e locais.

O individualismo é a expressão do liberalismo que atribui ao interesse individual a sua função inovadora centrada em actores sociais cuja função é determinante (Shumpeter). Estimula os sucessos individuais sem ter em conta os efeitos colaterais na dimensão social e ambiental.

A consideração do desenvolvimento numa óptica meramente economicista e a sua identificação com o progresso económico já tinha sido sujeita à crítica dos autores da escola da dependência tal como viria mesmo a ser objecto do debate por autores que se posicionavam fora dessa escola.

Nos anos 50 a 60 F. Perroux⁴⁴ considerava que era necessário distinguir progresso em certas áreas da vida social do progresso global. Progresso na área económica não significava o progresso global. O progresso económico podia implicar retrocesso noutras áreas da sociedade.

Por outro lado, entendia que se deveria atender ao custo humano do desenvolvimento. Distingue economia do dinheiro de economia do homem e admite que o desenvolvimento tem custos sociais a que é preciso atender. Esta perspectiva que considera que o conjunto económico nacional sofre a influência e influencia múltiplas áreas sociais é expressa na definição que dá de desenvolvimento. Este é a combinação de transformações mentais e sociais numa população que a torna apta a fazer crescer cumulativamente e duravelmente, o seu produto real global⁴⁵.

Nos anos 60, o conceito de desenvolvimento comunitário vem revelar-se como solução para as assimetrias observadas nas regiões e nas comunidades resultantes da aplicação do conceito de desenvolvimento centrado no crescimento e imposto de cima para baixo. É sublinhada a importância da participação, do aproveitamento dos recursos locais, da parceria com as autoridades locais, do espírito de entreatajuda na satisfação das necessidades "sentidas" e na resposta global à promoção humana ⁴⁶ .

David Seers, por seu turno dedicou-se ao estudo do desenvolvimento do ponto de vista dos indicadores. Procura identificar os indicadores mais adequados para o estudo do desenvolvimento incorporando variáveis não económicas. Discute as limitações da utilização do rendimento nacional como indicador de desenvolvimento referindo que o crescimento económico não resolveu as dificuldades, os problemas sociais e políticos. ⁴⁷

Embora o rendimento reflecta o potencial de um país, considera que as prioridades a pôr são a pobreza, o desemprego e as desigualdades sociais. Só depois os objectivos educacionais e políticos se deverão tornar objectivos de importância crescente.⁴⁸

44 PERROUX(1965), « L'économie du XXème siècle », PUF,Paris.

45 PERROUX (1965),155.

46 SILVA, Manuela (1964), «Oportunidade do Desenvolvimento Comunitário em Portugal», *Análise Social*, n.º 7 e 8, pp. 493-510, Lisboa.

47 SEERS, Dudley (1979), «Os indicadores de desenvolvimento: o que estamos a tentar medir ? », *Análise Social*, vol.XV(60),1979-4º, pp.949-968,Lisboa, 949.

48 SEERS (1979), 952,953.

É nesta linha de pesquisa que se desenvolverá o Índice de Desenvolvimento Humano.

Vários contextos vão fazer com que se passe a ter do desenvolvimento um outro olhar. Nos finais dos anos 60, de 68 a 73, acumulam-se situações que agitam, por uma lado as certezas num crescimento duradouro nas economias capitalistas e, por outro, reflectem o desencanto nas expectativas em torno do desenvolvimento do TM (Terceiro Mundo).

Em 71, os EUA não suportam o endividamento externo sem desvalorizar o dólar e denunciam unilateralmente o acordo de Bretton Woods. Encerra-se um ciclo baseado nos câmbios fixos que se iniciara após a II GM para se entrar no sistema de câmbios flutuantes, gerador de maiores riscos nas trocas internacionais.

Em 73 os países signatários da OPEP fazem subir o preço do petróleo. Esta subida viria a agravar a crise que se prolongou até aos anos 80. Veio tornar difícil a situação económica dos países não produtores de petróleo em especial, dos países em vias de desenvolvimento. As economias centrais apesar de terem visto aumentados os custos de produção e agravados os seus défices comerciais acabaram por não ser grandemente afectados. Os *petrodólares* foram aplicados nas instituições financeiras do centro gerando, assim, excedentes que viriam a ser utilizados para efectuar empréstimos aos países que acumulavam défices externos sucessivos, em especial, os países em desenvolvimento.

A década do desenvolvimento promovida pela CNUCED (de 61 a 70) revelou-se um fracasso. Os países em vias de desenvolvimento viram cair o peso do seu comércio em relação ao comércio mundial. A ajuda ao desenvolvimento aplicada em estratégias de substituição de importações acabaria, quer na América Latina quer na África, por criar indústrias desajustadas tecnologicamente das condições do mercado mundial, agravadas pelo aumento dos custos energéticos.

Esta ajuda baseada em estratégias inspiradas pela escola da modernização, acabaria por revelar-se ineficaz.

A conferência de Estocolmo, em 1972, vem revelar a necessidade de se ter em conta os limites impostos pela escassez dos recursos naturais e os efeitos perversos da poluição nas decisões sobre o crescimento económico e levou à criação do Programa do Ambiente das Nações Unidas (UNEP). Tais preocupações viriam a ser reafirmadas no relatório de Denis e Donella Meadows, Limites do Crescimento, encomendado pelo Clube de Roma.⁴⁹

Os movimentos sociais e manifestações que se formam no ocidente e no Leste vêm colocar em questão algumas das bases em que se apoia o crescimento económico. O Maio de 68 em França, os movimentos contra a discriminação racial

⁴⁹ MEADOWS, Dennis; MEADOWS, Donella (1983), «The Limits of Growth», Pan Books, London.

nos EUA, a Primavera de Praga, são a expressão dessa onda de contestação reveladora dos custos sociais dos modelos predominantes. Segundo Friedman,⁵⁰ “numa perspectiva histórica, poderia ver-se em todos eles o desenvolvimento da sociedade civil como actor colectivo”.

1.3.2. Abordagens alternativas do desenvolvimento

O fracasso das estratégias de desenvolvimento, o agravamento da situação de dependência, o aumento da pobreza e as limitações ambientais vêm colocar a questão de saber em que é que o desenvolvimento se deveria centrar. Korten critica os modelos e políticas de desenvolvimento dominantes e afirma que “os nossos políticos e planificadores económicos são produto de uma era que considera que o progresso económico se realiza também com o progresso humano. Persistem em acreditar que a resolução da crise depende da afinação do nosso sistema económico de modo a acelerar a crescimento e expandir o bolo económico, tornando possível recursos adicionais requeridos para eliminar a pobreza, restabelecer o ambiente e prover mais políticas de protecção”. “As políticas correntemente adoptadas por muitas agências de assistência ao desenvolvimento e governos estão orientadas exactamente na direcção oposta. Elas encorajam o desperdício e o uso insustentável dos recursos do ambiente, aprofundam a diferença entre ricos e pobres, eliminam a capacidade de regulação dos governos da economia nacional, e transferem crescentemente o poder político e económico para incontroláveis empresas transnacionais que não conhecem qualquer vínculo a um lugar ou povo”⁵¹.

Desenvolvimento Comunitário

Nos anos 60, peritos da ONU que trabalhavam na ajuda ao desenvolvimento, concluíram que o desenvolvimento deveria basear-se nas comunidades. A partir desta constatação a ONU apoia a formulação de um conceito centrado nas comunidades. Este conceito defende que o desenvolvimento deve ter em conta a vida concreta das comunidades, a valorização dos seus recursos e a sua participação.

Definido pelas Nações Unidas “o desenvolvimento comunitário é uma técnica pela qual os habitantes de um país ou região unem os seus esforços aos dos poderes públicos com o fim de melhorarem a situação económica, social e cultural das suas colectividades, de associarem essas colectividades à vida da

⁵⁰ FRIEDMANN, John (1996), «Empowerment Uma política de desenvolvimento alternativo», Celta Editora, Oeiras, 1,2.

⁵¹ KORTEN, David C. (1992) , «People-Centered Development: Alternative for a World in Crisis», in Kenneth E. BAUZON, Development and Democratisation in the Third World-myths, hopes and realities , Rane Russak, New York, cap.2, p.53.

Nação e de lhes permitir que contribuam sem reserva para os progresso do País”⁵².

Manuela Silva diz ter sido a verificação empírica das dificuldades com que se debatiam as comunidades e regiões no aproveitamento do progresso geral que revelou o interesse do desenvolvimento comunitário. A identificação das necessidades *sentidas* da população, o seu envolvimento no próprio desenvolvimento, o aproveitamento máximo dos recursos locais, a colaboração eficaz entre a população e os serviços, o fomento da cooperação e entreajuda e a procura de uma “resposta global para os diferentes aspectos da promoção humana” são os princípios que alicerçam o conceito de desenvolvimento comunitário.⁵³

No plano prático, este conceito inspirou acções em Portugal (Benedita e Lousã) e em Angola por influência de Manuela Silva responsável pelo Instituto Superior do Serviço Social e ligada à ONU .

Centrado na identificação dos problemas postos pela assimetria do desenvolvimento nacional, este conceito é retomado, a partir dos finais dos anos 70, em novos contextos marcados pelos problemas do endividamento dos países do Terceiro Mundo e pelas efeitos da globalização. Esses conceitos são, Village Concept, Outro Desenvolvimento, Desenvolvimento a Partir de Baixo, Desenvolvimento Centrado nas Pessoas, Desenvolvimento Participativo e Desenvolvimento Local ou Endógeno.

[Necessidades básicas \(*basic needs*\)](#)

A crise do desenvolvimento centrado na riqueza (Growth centered development), do centro para as regiões circundantes (Centre-down), dum crescimento induzido por automatismos a todas as esferas da actividade económica deu lugar à certeza de que não valia a pena discutir o desenvolvimento sem primeiro satisfazer as necessidades básicas da população. Seers⁵⁴ considera uma condição do desenvolvimento a diminuição da pobreza pela satisfação das necessidades básicas como a alimentação, o vestuário, o calçado e a habitação. Assim, ao estado competiria adoptar estratégias a favor dos mais pobres, nomeadamente, redistributivas. Segundo a Organização Internacional do Trabalho (1974-77) competiria ao estado identificar as carências básicas (alimentação, habitação, vestuário, educação e saúde) e adoptar estratégias que permitissem dar-lhes satisfação. Este novo conceito porém não é pacífico. “Alguns representantes das economias de mercado industrializadas e delegados de empregadores opinaram que a OIT estava a empolar a mudança estrutural e a

⁵² SILVA (1964),498.

⁵³ SILVA (1964), 499,500.

⁵⁴ SEERS (1979), 950-951.

redistribuição como requisitos essenciais para satisfazer as necessidades humanas básicas. Em vez disso, consideraram o crescimento económico acelerado como sendo o remédio mais importante⁵⁵. Outros viram nas necessidades básicas a chave para a concepção de um desenvolvimento alternativo(...)⁵⁶.

O seminário de Cocoyoc, no México, em 1974, sobre os Padrões de Utilização dos Recursos, Ambiente e Estratégias de Desenvolvimento, “juntou duas grandes linhas do movimento alternativo: aquela que tinha sustentado que devia ser dada atenção prioritária à satisfação das *necessidades básicas* em alimentação, água e abrigo em detrimento da simples maximização do crescimento; e a que estava preocupada com os *limites externos* dos recursos e do ambiente planetários para sustentar esse crescimento.⁵⁷

Desenvolvimento sustentável

O reconhecimento dos limites impostos pelo meio ambiente ao crescimento económico foi outra das críticas que viria a originar outro olhar sobre o desenvolvimento. Denis e Donella Meadows⁵⁸ concluíram que as reservas de recursos estratégicos existentes (hidrocarbonetos, carvão fóssil, minerais metálicos, recursos hídricos) não eram compatíveis com os ritmos de crescimento económico mais recentes. Ou seja, os recursos não renováveis não seriam suficientes para acompanhar o ritmo de crescimento económico observado desde a II GM até aos anos 70. Estas conclusões viriam a pôr em causa a possibilidade de generalização do crescimento e a sua extensão aos países do Terceiro Mundo. A proposta de um tal desenvolvimento era um logro quando acenado como receita para os países pobres.

Tal problemática vinha lembrar não só a questão dos custos de desenvolvimento (não só os custos sociais mas também os ambientais) de Perroux como fazer ressurgir a ideia de Stuart Mill de que o crescimento se deveria fazer em qualidade e não em quantidade e, também, de um certo pessimismo malthusiano.⁵⁹

Origina, também, a construção de novos conceitos de desenvolvimento, o ecodesenvolvimento e o desenvolvimento sustentável. O primeiro considera a necessidade de “usar de forma adequada e ecologicamente sã, os recursos específicos de um dado ecossistema para satisfazer as necessidades básicas da

⁵⁵ INTERNATIONAL LABOUR OFFICE (1977), «Meeting Basic Needs: strategies for eradicating mass poverty and unemployment, ILO, Genebra, in FRIEDMANN (1996), 64.

⁵⁶ FRIEDMAN (1996), 64.

⁵⁷ FRIEDMAN (1996), 3.

⁵⁸ MEADOWS (1983).

⁵⁹ Malthus considerava que o crescimento da produção alimentar era uma restrição ao crescimento da população. Enquanto a produção alimentar crescia em progressão aritmética a população crescia em progressão geométrica.

população”⁶⁰. O segundo é definido pela Comissão Brundtland das Nações Unidas (1987) como “o desenvolvimento que satisfaz as necessidades do presente sem comprometer a capacidade das gerações futuras satisfazerem as suas próprias necessidades”⁶¹.

Esta definição apresenta dois conceitos fundamentais: o conceito de *necessidades* em especial das necessidades essenciais dos *pobres do mundo* a cuja satisfação se deverá dar prioridade; o conceito de “*limitações*”, impostas pelo estado da tecnologia e da organização social, nas capacidades ambientais de satisfazer as necessidades presentes e futuras”⁶².

Uma sociedade sustentável é a que “persiste ao longo de várias gerações que é suficientemente providente, flexível, sensata para não destruir os seus sistemas de suporte, quer sociais quer físicos”⁶³.

Para isso é necessário que a combinação da população, do capital e da tecnologia seja de tal forma que o “padrão de vida material seja adequado e seguro para todos”⁶⁴.

No seu relatório, *O Nosso Futuro Comum*, a Comissão Mundial para o Ambiente e o Desenvolvimento identificou desafios comuns em relação à Terra: população e recursos humanos; segurança alimentar; espécies e ecossistemas; energia; desenvolvimento industrial e urbanização.

Nessa descrição e na apresentação de orientações políticas declarou que “o desenvolvimento sustentável exige a satisfação das principais necessidades de todos e a extensão a todos da oportunidade para satisfazer as suas aspirações a uma vida melhor”. Advertiu, no entanto, que “os padrões de vida em torno do mínimo básico só são sustentáveis se em todo o lado os padrões de consumo tiverem em vista a sustentabilidade a longo termo”⁶⁵.

Assim o “desenvolvimento sustentável, como conceito, tem dois pilares primários: a utilização dos recursos e a consciência dos seus limites, ou seja, o uso sustentável dos recursos naturais no desenvolvimento económico e no consumo” para “preservar o futuro humano neste planeta no sentido de um futuro ilimitado.”⁶⁶

⁶⁰ SACHS, Wolfgang (1992), «Environment-Setting de Stage for the Brundtland Report», in Development Dictionary ed. SACHS, pp.26-30, Zed Books, London.

⁶¹ WCED(1987), « Our Common Future », WORLD COMMISSION ON ENVIRONMENT AND DEVELOPMENT, Oxford University Press, Oxford.

⁶² WCED (1987), *ibid.*

⁶³ MEADOWS, Dennis, MEADOWS, Donella, RANDERS, JØrgen (1993), « Além dos Limites - da catástrofe natural ao futuro sustentável », Difusão Cultural, Lisboa, 226.

⁶⁴ MEADOWS(1993),226.

⁶⁵ WCED(1987), 44.

⁶⁶ DAVIS, Thomas(1999), «What Is Sustainable Development ?», [<http://www.menomnee.com/sdi/articles/whatis.htm>], 14 de Julho de 1999

Duas das dificuldades para o reforço do *interesse comum* são: a não coincidência das fronteiras políticas e limites da propriedade privada com as fronteiras ambientais; e a falta de equidade na repartição dos recursos e da deterioração ambiental. “O reforço do interesse comum sofre com frequência porque as áreas de jurisdição política e as áreas de impacto não coincidem”. “As interacções ecológicas não respeitam as fronteiras da propriedade individual nem as jurisdições políticas”⁶⁷.

A Comissão acrescenta que correntemente há uma distribuição não equitativa dos recursos e salienta que a busca do *interesse comum* seria menos difícil se o desenvolvimento e os problemas ambientais tivessem soluções que deixassem todos melhor. Este é raramente o caso. Há normalmente vencedores e vencidos. “Os vencidos nos conflitos entre o ambiente e o desenvolvimento são todos os que sofrem mais que a sua justa parte nos custos da deterioração do ambiente e poluição sobre a sua saúde e propriedade”.⁶⁸

A Comissão sublinhou um conjunto de imperativos estratégicos ou objectivos críticos inerentes ao conceito de desenvolvimento sustentável:

- reanimação do crescimento;
- transformação da qualidade de crescimento;
- satisfação das necessidades essenciais de emprego, alimentação, energia, água e saúde;
- assegurar um nível sustentável da população;
- conservação e reforço dos recursos de base;
- reorientação da tecnologia e gestão do risco;
- considerar o ambiente e a economia na tomada de decisões.⁶⁹

“Village Concept”

O Village Concept proposto pela Organização Mundial de Saúde, vem por um lado recuperar o conceito das “basic-needs”, para centrar a intervenção para o desenvolvimento nas comunidades e no seu quotidiano. Não se contentava em fornecer meios, mas, sobretudo, em capacitar as pessoas. Acredita-se que a sustentabilidade da ajuda só se verifica com a apropriação pelas comunidades das novas técnicas e meios destinados ao seu desenvolvimento. Considerava que a

⁶⁷ WCED(1987), 46-47.

⁶⁸ WCED(1987), 48.

⁶⁹ WCED(1987), 49.

saúde era a porta de entrada para as áreas do projecto educativo, da participação e da resposta às necessidades materiais. Só era realizável qualquer trabalho após o reconhecimento da capacidade de gestão pela comunidade.

Outro desenvolvimento

Ainda centrado na comunidade se revela a intervenção de ONGDs . Em 1975, a Swedish Dag Hammarsöld Foundation questiona a eficácia dos modelos e políticas de desenvolvimento (What Now? Another Development) . Em resposta ao problema da pobreza e da sustentabilidade advogava uma acção que, procurando tornar as consequências do endividamento externo dos países em que intervinham, baseasse o desenvolvimento no plano da comunidade, e tivesse em conta as suas dimensões sociais e culturais e as suas repercussões no quotidiano.

Desenvolvimento a partir de baixo (*from below*)

O desenvolvimento *from below* deve satisfazer as necessidades básicas de todos os estratos sociais, estar centrado nos grupos de pequena escala, comunidades locais e regiões, apoiar-se na acumulação local, regional e nacional e permitir o desenvolvimento dos grandes centros e actividades a partir da região circundante.

É um desenvolvimento endógeno que não obedece a uma lógica de especialização internacional do trabalho.

Para Stöhr⁷⁰ o "objectivo básico do desenvolvimento *from below* é o desenvolvimento integral dos recursos naturais e aptidões humanas da região, inicialmente, para a satisfação em igual medida das *necessidades básicas de todos os estratos* quer da população nacional quer regional, e subseqüentemente para o desenvolvimento de objectivos situados além destes. Muitos dos *basic needs services* estão organizados territorialmente e manifestam-se muito intensamente ao nível de *grupos de pequena escala e comunidades locais ou regionais*".

Este desenvolvimento requer que grande parte de qualquer excedente possa ser *investida regionalmente para a diversificação da economia*. Por região entende-se um pequeno território unitário em torno da aldeia rural onde as diferentes actividades são ainda realizáveis (*agropolitan districts*)⁷¹.

⁷⁰ STÖHR, Walter B (1981), «Development from Below: The Bottom-Up and Periphery-Inward Development Paradigm», in Walter B. STÖHR e D.R. Fraser TAYLOR, Development from Above or Below ? The Dialectics of Regional Planning in Developing Countries, 39-72, John Wiley and Sons, Chichester, 39.

⁷¹ Ibid, 43.

Este desenvolvimento é endógeno podendo exigir o controlo dos fluxos de mercadorias e factores de modo a evitar o enfraquecimento do poder de decisão e a transferência de valor através da deterioração dos termos de troca. O “desenvolvimento *from below* pode precisar de um certo grau de encerramento espacial selectivo para inibir transferências de e para regiões e países que reduzam o seu potencial para o *desenvolvimento endógeno (self-reliant)*. Isto pode ser feito através do controlo das transferências de matérias primas e mercadorias que contribuam negativamente para os termos de troca e (ou) pelo controlo da transferência de factores (capital, tecnologia) ou pela retenção dos poderes de decisão em assuntos tais como a transferência de mercadorias e factores, para evitar o subdesenvolvimento ou enfraquecimento de outros factores de produção da região, ou maior dependência externa”⁷².

O desenvolvimento dos centros urbanos depende sobretudo do desenvolvimento da sua região circundante. “O desenvolvimento de *centros e actividades em larga escala* serão primeiramente baseados nos *inputs* e procura *definidos pelo espaço local e regional*, e corresponderão mais às suas necessidades que o inverso. As grandes cidades não serão capazes de crescer tão depressa quanto o foram no passado – o que poderia ajudar a resolver um problema de desenvolvimento espacial em muitos países desenvolvidos. (...)As cidades deveriam, primeiramente, gerar actividades para o seu *hinterland* imediato em vez de o fazer para um sistema interurbano abstracto. Deste modo o *sistema urbano-industrial seria suportado essencialmente por baixo* pelas necessidades relativamente estáveis e pelo potencial do seu território circundante e população mais do que por efeitos incontroláveis e fortuitos induzidos por impulsos vindos de cima.

Stöhr afasta a possibilidade de uma especialização internacional e considera que “industrialização e o crescimento dos serviços se baseiam primeiramente na procura e recursos das respectivas regiões e não são actividades exportadoras de base; o sistema urbano tenderá a ser mais orientado para dentro do que os modelos de países em desenvolvimento existentes que resultam do processo *centre-down*”⁷³.

[Desenvolvimento centrado nas pessoas \(*People center development* \)](#)

O desenvolvimento centrado nas pessoas é um desenvolvimento que se apoia nos princípios da justiça, sustentabilidade e inclusão tendo por objectivo colocar a economia ao serviço do povo dando prioridade:

- à satisfação das necessidades do povo local;

⁷² Ibid, 45.

⁷³ Ibid,45.

- à utilização dos recursos locais, ao desenvolvimento dos mercados locais, e interligação entre economias locais diversificadas;
- à preservação dos recursos do ambiente.

Em termos gerais, esse desenvolvimento procura:

- no plano nacional, acabar com o dualismo;
- no plano global, destruir o poder do capital transnacional através da sua sujeição a um sistema de controlos e incentivos;
- no plano externo, exercer o controlo sobre os recursos produtivos evitando relações de comércio desigual.

Korten denuncia o poder crescente e cada vez mais global das empresas transnacionais cujo controlo foge completamente à esfera dos estados e cuja identidade se baseia apenas no inexorável mecanismo de acumulação de capital já muito longe daquilo que foi, na sua origem, a ligação a uma comunidade nacional. “O capital transnacional representa um poder económico flutuante desligado do povo ou lugar, zomba do poder do estado e do povo, e torna as instituições democráticas impotentes como instrumentos de controlo dos cidadãos. Os países onde escolhem basear a sua produção são temporariamente localizações de conveniência que só interessam enquanto os salários e os impostos forem baixos e as restrições sanitárias e ambientais forem mínimas. Representam a última separação do poder em relação ao lugar e ao povo”⁷⁴.

Acrescenta que o desenvolvimento alternativo, baseado nos princípios da justiça, sustentabilidade e inclusão ou pertença, é a solução para a sobrevivência da civilização e da autenticidade da vida humana.

Por justiça entende uma “existência humana decente para todo o povo”; sustentabilidade, o uso dos recursos da terra de modo a assegurarem o bem estar da futuras gerações; inclusão ou pertença, a oportunidade de cada pessoa dar um contributo reconhecido e respeitado para a família, a comunidade e a sociedade.⁷⁵

Para Korten o Desenvolvimento centrado nas pessoas (*People centered development*):

1. “Requer *reformas fundamentais* quer ao nível nacional quer global. Ao *nível nacional* exige que se *termine com as estruturas económicas*

⁷⁴ KORTEN(1992) ,58.

⁷⁵ KORTEN (1992), 60 e 61.

dualistas, integrando os sectores moderno e tradicional, misturando, redistribuindo e reaplicando o uso dos seus activos.

Ao *nível global*, tal progresso significa *destruir o poder intocável e incontrolável do capital transnacional* e colocar as empresas transnacionais sob um sistema de controlos e incentivos que as tornem contribuintes úteis na criação de uma sociedade justa, sustentável e humana”.

2. “*Procura colocar a economia ao serviço do povo*. Atribui a pobreza à concentração e abuso do poder e recursos - especialmente dos recursos ambientais – num mundo finito. Exige *equidade na transformação das instituições e dos valores* de modo a *restaurar a comunidade, redistribuir o poder e reaplicar a riqueza natural* da terra em usos que permitam *contribuir para realizações sustentáveis*”.

3. “*Dá prioridade ao uso dos recursos locais* para produzir e *desenvolver os mercados locais que satisfaçam as necessidades do povo local*. O ecossistema terrestre é venerado como um sistema regenerador poderoso mas finito do qual depende toda a vida. Deve ser alimentado, colhido, potenciado e aumentado, quando possível, através de aplicações do conhecimento humano, mas, acima de tudo, *as suas poderosas capacidades deverão ser preservadas* como a perpetuação da confiança na vida para que todas as gerações sejam beneficiadas de forma continuada”.

4. “*Procura construir um sistema global de interligações entre economias locais diversificadas* que sejam largamente ambientais e economicamente endógenas descobrindo, em função das suas necessidade básicas, os elementos de um amplo conjunto. Em vez de procurar otimizar economias de escala impessoais, o *sistema procurará otimizar o desabrochar e a aplicação de energias criativas, sociais e produtivas das pessoas que trabalham juntas com um amplo sentido comunitário e de contribuição mútua*”.

5. Não defende “a autarquia ou o encerramento das fronteiras na procura de uma economia auto-suficiente. A *self-reliant* economia local, sistema centrado nas pessoas, deve estar relacionada com outra forma de distribuição dos fluxos do comércio e dos recursos mas com cuidadosa atenção à manutenção do *controlo sobre os recursos produtivos e evitando relações desiguais de comércio*”.

O primeiro papel dos laços entre economias endógenas é *facilitar a livre difusão da informação e de tecnologia benéfica*. – ambas são essenciais

para aumentar o bem estar da população dentro dos limites de uma ecologia finita⁷⁶.

Desenvolvimento participativo

Para John Friedmann “um desenvolvimento alternativo centra-se no *povo* e no seu *ambiente*, ao invés de se centrar na produção e nos lucros”⁷⁷.

“Desenvolvimento alternativo significa *melhorar as condições de vida e existência da maioria excluída em qualquer das escalas global, nacional ou mesmo regional*”.

Essa melhoria significa “ter mais das coisas boas da vida, embora ao contá-las tenhamos de ter o cuidado de subtrair todas as *más* que inevitavelmente acompanham uma melhoria. Num sentido socialmente relevante, *chamar a alguma coisa melhor envolve descontar os custos sociais e ambientais do desenvolvimento*.”⁷⁸

Além da preocupação com a satisfação das necessidades da maioria excluída e do cuidado com custos sociais e ambientais, para Friedman o desenvolvimento alternativo é o aumento do poder daqueles que, segundo Korten são vítimas da “concentração e abuso de poder e de recursos”⁷⁹. O desenvolvimento alternativo vê “o desenvolvimento não apenas como uma *melhoria genuína e duradoura das condições de vida e de existência*, mas também como uma luta política pelo *empowerment* das unidades domésticas e dos indivíduos”⁸⁰.

“ Não são os indivíduos mas as unidades domésticas que são *pobres* e a pobreza pode ser redefinida como um estado de *disempowerment*. A questão do *empowerment* é então discutida em termos de *acesso das unidades domésticas às bases do poder social* e as implicações desta reinterpretação são delineadas para um desenvolvimento alternativo e para o papel do estado.”⁸¹

Há como que uma linha condutora na criação de condições para o protagonismo dos indivíduos e das famílias. Essa linha passa pela participação das pessoas e colectividade nas decisões que condicionam as diferentes dimensões da sua vida, pelo reforço das suas competências o que, por sua vez, conduz ao reforço do poder e protagonismo. Trata-se de um desenvolvimento *participativo* na dimensão pessoal e colectiva.

O Estado deve apoiar-se na democracia participada com unidades de governação locais que permitem gerir localmente os próprios problemas. “Apesar

⁷⁶ KORTEN (1992), 65 e 66.

⁷⁷ FRIEDMANN (1996), 33.

⁷⁸ FRIEDMANN (1996), 39.

⁷⁹ KORTEN (1992), 65.

⁸⁰ FRIEDMANN (1996), 37.

⁸¹ FRIEDMANN(1996), 57.

da defesa de uma política de unidades de base, um desenvolvimento alternativo necessita de um *estado forte* que instaure as suas políticas. Um estado forte, no entanto, não é o que tem uma cúpula pesada e uma burocracia arrogante; é, pelo contrário, um *estado ágil e dialogante, que presta contas aos seus cidadãos, um estado que assenta no forte apoio de uma democracia participada, em que os poderes para gerir problemas são mais bem trabalhados localmente, são entregues a unidades de governação locais e ao próprio povo, organizado em comunidades.*⁸²

Tal como Korten e Stöhr, Friedmann centra o conceito alternativo em torno de eixos comuns :

- satisfação das necessidades dos excluídos;
- da sustentabilidade ambiental;
- e do desenvolvimento comunitário acrescentando, porém, a necessidade de reforço do poder das unidades domésticas (*empowerment*) como forma de aceder às bases do poder social.

Desenvolvimento local ou endógeno

Tal como os conceitos de desenvolvimento a partir de baixo, centrado nas pessoas e participativo, o desenvolvimento local enfatiza a valorização dos recursos locais.

Dá, também, continuidade à linha de desenvolvimento comunitário e à lógica participativa. A proximidade e participação permitem dar as respostas mais adequadas às necessidades, identificar melhor as capacidades e os recursos, avaliar melhor os riscos ambientais. A Fundação Internacional para os Desenvolvimentos Alternativos reconhece que o “espaço local é o que tem mais significado para a abertura criativa dos povos: o desenvolvimento é vivido pelas pessoas onde elas estão, onde vivem, aprendem, trabalham, amam e agem – e morrem. A comunidade primária, geográfica ou organizacional, é o espaço imediato aberto à maior parte das pessoas. É na aldeia, na vizinhança, na cidade, na fábrica, no escritório, na escola, no sindicato, nas delegações dos partidos, na paróquia, no clube desportivo, na associação – qualquer que seja o seu objectivo – que o desenvolvimento pessoal e social interage primeiro e melhor⁸³.

É um desenvolvimento endógeno por se centrar na satisfação das necessidades locais não satisfeitas e pretender valorizar os recursos locais e regionais.

⁸² FRIEDMANN(1996), 37.

⁸³ IFDA(1980), «Dossier nº 17», in FRIEDMANN(1996),4.

Sem rejeitar a necessidade de utilizar recursos exógenos não o faz, porém, para substituir os recursos endógenos mas antes para os completar e potenciar. Sem ser autárcico, procura na abertura o potencial *fertilizador* dos recursos endógenos o que pressupõe poder e capacidade de negociação com actores externos.

Implica o envolvimento de diferentes actores sociais locais e o estabelecimento de relações de parceria em diferentes frentes de intervenção. Esta parceria pode estabelecer-se, também, com serviços desconcentrados da administração pública ou com actores exógenos cuja intervenção reforce o potencial endógeno.

O desenvolvimento local é um processo de mudança integrado. Cria dinâmicas de interpenetração e interacção do social com o económico e o cultural. A base local e regional do desenvolvimento, faz com que a “matriz cultural” seja um importante factor de dinamismo integrado e integrador.

Pressupõe o alastramento a toda a comunidade através um efeito de imitação positiva. Ou seja, a acção fecunda num sector difunde-se e contamina de forma positiva toda a comunidade.

É um desenvolvimento que obedece a uma lógica de diversificação. Diversificação que só por si decorre dos diferentes contextos locais marcados pela natureza, cultura, sociabilidade. Diversificação que resulta do intercâmbio entre os diferentes núcleos culturais e espaciais e que reconhece como potencial endógeno a interculturalidade.

O conceito de desenvolvimento local recebe os contributos teóricos de Stöhr (*from below*), de Korten (*people center development*) e Friedmann integrando-os numa forma sistemática e valorizando aquilo que lhes é comum. Com uma perspectiva do desenvolvimento endógeno em todos estes conceitos é sublinhada a importância da participação das comunidades locais na resolução dos seus problemas relacionados com as suas necessidades básicas e na valorização dos recursos materiais e humanos. O reforço do poder das pessoas e das comunidades através do aumento das suas capacidades é uma condição para a participação e liderança aspecto já abordado por Korten e aprofundado por Friedmann. A ligação entre o local, o regional e o nacional são analisados por Stöhr quando refere os laços económicos entre o sistema urbano-industrial e a sua região envolvente. Korten sublinha a importância do desenvolvimento local no novo contexto mundial dominado pelo capital transnacional.

Não se deve esquecer a herança comum baseada no conceito de desenvolvimento comunitário, dos anos 60, que já considerava como objectivos a satisfação das necessidades sentidas através da cooperação no seio das comunidades com as “parcerias” das instituições locais. Tratava-se já de uma perspectiva integrada de valorização humana que, tal como as mais recentes, se apresentava como alternativa eficaz ao desenvolvimento de cima para baixo.

1.3.3. Desenvolvimento Humano

Em 1990, o PNUD enuncia, através do Relatório de Desenvolvimento Humano, um novo conceito, o conceito de Desenvolvimento Humano. Este conceito é o resultado de contributos anteriores, como o conceito de François Perroux, o conceito das “necessidades básicas” e o conceito de desenvolvimento comunitário dos anos 60. Vai colhendo, por outro lado, o contributo de outras propostas alternativas de desenvolvimento ao mesmo tempo que, com um olhar atento aos novos desafios e riscos, debate através do Relatório de Desenvolvimento Humano os problemas que se colocam ao desenvolvimento humano.

Desenvolvimento humano é, na óptica do PNUD, o processo pelo qual se cria um ambiente favorável ao aumento das capacidades e oportunidades das pessoas tanto das gerações presentes como futuras. “O paradigma do desenvolvimento humano sustentável é o dos valores da própria vida humana”⁸⁴. Não no sentido em que a vida humana vale apenas pela sua produção material mas pelas diferentes valências da acção humana que implicam a liberdade de escolha. O desenvolvimento humano permite alargar o horizonte das escolhas das pessoas. Neste sentido, o conceito de desenvolvimento humano é um conceito dinâmico que procura ajustar-se constantemente à mutação das escolhas humanas e às suas condicionantes.

Estas escolhas estão limitadas pela satisfação das necessidades básicas como a garantia de acesso ao conhecimento, a cuidados de saúde e a um padrão de vida decente que lhes permita o desenvolvimento integral das suas capacidades. Mas estas escolhas dependem também das garantias de liberdade política, social, económica, da não discriminação sob qualquer pretexto, étnico, religioso, sexual ou racial. e das oportunidades para a criatividade e produtividade.

Os relatórios de desenvolvimento humano têm-se tornado o espaço em que são debatidas as novas problemáticas do desenvolvimento humano. E isto é possível graças ao princípio da mutabilidade do conceito. A natureza evolutiva do conceito é uma ideia força que o torna adaptado às novas questões sobre o desenvolvimento.

Em 1990, o Relatório apresenta as condições básicas para o desenvolvimento humano. Essas condições têm a ver com a existência de condições saúde que generalizem o acesso à vida biológica longa, com a escolaridade como condição de acesso ao conhecimento, e com o rendimento,

⁸⁴ PNUD (1994),13.

condição para um padrão de vida digno. À esperança de vida à nascença, ao nível educacional e ao rendimento, o Relatório de 1991 vem acrescentar a necessidade de efectuar dois tipos de ajustamento que permitam uma maior aproximação à noção de equidade. Um ajustamento por sexos e outro por distribuição de rendimento. O diferente estatuto do homem e da mulher em diferentes sociedades conferem-lhes diferentes oportunidades de escolha o mesmo acontecendo com a desigual repartição do rendimento por classes sociais, grupos sociais, etc.

Os relatórios de 1992 a 1994 alargam o conceito às dimensões do poder, da sustentabilidade e da segurança.

Assim, partir da abordagem original que centrava o conceito de desenvolvimento nos valores da vida humana e na criação de condições para o exercício da liberdade humana, o conceito de desenvolvimento humano aprofundou-se para passar a incluir as dimensões do poder, da cooperação, da equidade da sustentabilidade e da segurança.⁸⁵

O alargamento das escolhas do indivíduos e, portanto, do seu poder básico depende da expansão das capacidades dos indivíduos mas também dos grupos em que se inserem. Mas este *empowerment* tem sempre, como foi defendido por Seers, uma base primária que é a saúde, a educação e o rendimento. Só podem ser livres e ascender a maiores graus de liberdade, aqueles que não tiverem que preocupar-se com a sua sobrevivência imediata, as que não tiverem obstáculos básicos de acesso a códigos de comunicação fundamentais como a escrita, e se beneficiarem de alguns cuidados de saúde básicos.

À dimensão individual acrescenta-se a dimensão social do indivíduo, a necessidade que todos os indivíduos façam parte de uma comunidade. É a pertença a comunidades e sua cooperação, numa tela complexa de valores, culturas, interacções que se realiza a integração individual dando sentido à vida humana

A dimensão da equidade sublinha o direito de todos a uma igual oportunidade de acesso a uma vida longa e saudável, à educação e ao rendimento mas, também, ao aumento das capacidades e das oportunidades. É possível identificar os grupos sociais excluídos e dirigir a acção no sentido de criar condições para o progressivo acesso destes grupos às condições de desenvolvimento humano.

A esta dimensão de equidade entre os diferentes grupos sociais o conceito de desenvolvimento humano acrescenta a de equidade intergeracional ao integrar a dimensão de sustentabilidade. Só tem sentido o desenvolvimento que permitir satisfazer as necessidades das gerações actuais sem comprometer a satisfação das necessidades das gerações futuras. "O que é preciso legar não é tanto uma reserva específica de riqueza produtiva, mas o potencial para atingir um determinado nível de desenvolvimento humano". "São as oportunidades para as

⁸⁵ PNUD (1996) , 55 e 56.

peças exercerem livremente as suas capacidades básicas que precisam de ser sustentadas”⁸⁶.

A dimensão da segurança no conceito de desenvolvimento humano significa que “o povo pode fazer as suas escolhas segura e livremente”⁸⁷. Esta dimensão refere-se não só a necessidades básicas, como a segurança de emprego, como também à sua protecção em relação a doenças endémicas, a coacções impostas pela repressão política, pelo crime organizado. No plano global refere-se à necessidade de evitar o desastre de milhões de pessoas de países em vias de desenvolvimento resultante da extrema pobreza, da desigualdade de rendimento e da sua exposição a doenças e calamidades naturais. “Pode dizer-se que a segurança contém dois aspectos principais: primeiro, a segurança contra as ameaças da fome, da doença e da repressão. Segundo, significa proteger das súbitas e malélicas rupturas nos padrões do quotidiano quer seja nos lares, nos empregos e nas comunidades”⁸⁸.

São estas diferentes dimensões do desenvolvimento humano que são utilizadas no Relatório de 1996 para questionar se o crescimento é ou não um factor de gerador de escolhas, de capacidades, de segurança, de integração e coesão social, de sustentabilidade, de segurança de emprego e de meios de subsistência. Reconhece a insustentabilidade dos actuais padrões de crescimento que perpetuam elevados níveis de pobreza e propõe que se invista no desenvolvimento humano dos pobres.⁸⁹

A pobreza é retomada pelo Relatório de 1997 que reafirma a defesa de um crescimento a favor dos pobres. Este considera a pobreza como a negação das oportunidades e escolhas mais elementares que pode ser vista em três perspectivas: a do rendimento, a das necessidades básicas e a das capacidades. É pobre aquele cujo rendimento se situa abaixo da linha de pobreza, que está privado das condições materiais mínimas para a satisfação aceitável das necessidades humanas e que não dispõe de algumas capacidades básicas que lhe permitam alguma autonomia ou que não disponham de oportunidades para as desenvolver.

Desde a sua origem o Relatório de Desenvolvimento Humano é não só um espaço de debate do conceito de desenvolvimento humano como de pesquisa de um indicador síntese capaz de medir esse desenvolvimento. A construção do Índice de Desenvolvimento Humano vai permitir comparar os diferentes países segundo três perspectivas: a longevidade, o nível educacional e o padrão de vida. O IDH é, por isso, um índice composto por três indicadores: a esperança de vida, o

⁸⁶ PNUD (1996), 56.

⁸⁷ PNUD (1994), 23.

⁸⁸ PNUD (1994), 23.

⁸⁹ PNUD (1996), 65.

nível educacional e o produto interno per capita ajustado ao poder de compra. O nível educacional é, por outro lado, constituído por dois indicadores, a taxa de alfabetização de adultos (com um peso de 2/3) e a taxa de escolaridade conjunta (1/3).

Este índice reflecte também a pesquisa centrada em torno do conceito procurando, quando é possível a sua medida, integrá-lo com esses resultados. Tanto na definição do limiar mínimo do rendimento (que, até 1993 era o nível de rendimento de pobreza passando a partir daí para o valor mundial médio em paridade de poder de compra) até aos valores normativos para a esperança de vida, a alfabetização e a média de anos de escolaridade o IDH foi-se ajustando aos resultados da investigação. O mesmo se passa quando se procura avaliar a disparidade do desenvolvimento quanto ao género, com o *índice ajustado ao género* (IDG) e na medição da pobreza para a qual foram concebidos dois índices compostos (*índices de pobreza humana*), o IPH1 e o IPH2, um para a medição da pobreza humana nos países em desenvolvimento e outro para os países industrializados.

1.3.4. Pontos de contacto

São seis os pontos de contacto em que se apoiam as correntes alternativas de desenvolvimento: multidimensionalidade; realização das capacidades dos cidadãos; participação dos cidadãos; sustentabilidade; recusa da uniformidade; e uma nova geografia do desenvolvimento.

O desenvolvimento é um processo complexo que não se limita à dimensão económica do crescimento. Alastra e é desencadeado por dinamismos sociais, envolvendo a participação de diferentes actores cuja interacção envolve os planos social, económico político.

Acentuam a importância do reforço das competências do cidadão como condição para uma mais eficaz intervenção, quer pela identificação e resolução dos problemas de desenvolvimento quer pela mobilização dos recursos locais e sua valorização.

A participação dos cidadãos, das comunidades é um dos pontos centrais das correntes alternativas. Esta participação é tanto mais conseguida quanto o seu *empowerment* resultante da sua formação e, por isso, da sua capacidade de agir ao nível das suas comunidades.

Estas correntes têm a percepção dos limites ambientais assumindo uma responsabilidade inter-geracional pela defesa da igualdade de oportunidades das gerações futuras mantendo intactos os benefícios do ambiente e dos recursos naturais.

Recusam a unicidade de desenvolvimento aceitando diferentes vias adaptadas às condições concretas, modelos distintos, todos eles concorrendo para o encontro de espaços de humanidade viáveis com prevalência para aquilo que

são as respostas às necessidades da população, sua cooperação comunitária, valorização da sua cultura, participação, reforço do seu poder e competências, equidade inter-gerações e intra-gerações, numa perspectiva que sendo endógena integra os contributos exógenos como potenciadores dos primeiros.

É uma visão do desenvolvimento que apresenta uma nova dimensão espacial, uma nova territorialidade. Uma geografia em que é dada uma especial importância à territorialidade local sem esquecer a interação com outras territorialidades (regional, nacional, supranacional e transnacional).

Capítulo 2 : Estratégias para um pequeno estado insular numa economia globalizada

Sem se deixar de considerar que o desenvolvimento depende muito das dinâmicas de acumulação de capital ao nível mundial, julga-se poder defender que a adopção de estratégias de desenvolvimento faz parte do nível de actuação nacional emoldurado pelos graus de liberdade que os estados dispõem para intervirem nesse plano. A escolha das estratégias dependerá daquilo que são os respectivos quadros conceituais de desenvolvimento e das respectivas *forças* e *fraquezas*. E aquele quadro dependerá muito daqueles que serão os actores sociais com responsabilidades políticas. E, neste ponto, julga-se partilhar da opinião de M. Murteira que considera "estarem em causa duas delicadas questões: o processo de reprodução social dos estratos dirigentes do país, dito de outro modo, a questão da democraticidade do poder público; a capacidade do Estado quer na administração da política económica quer no próprio exercício da actividade, como agente económico reprodutivo ⁹⁰".

É neste plano que cabe a breve reflexão daquelas que poderão ter sido, no domínio teórico, as opções tanto no que se refere ao quadro conceptual de referência, como em relação às acções que permitiram traçar um caminho de relativo progresso económico e social de um país tão vulnerável como Cabo Verde.

Não se poderá fazê-lo sem antes esboçar as grandes condicionantes históricas, geográficas e económicas que definem os contornos para as essas escolhas. por um lado, a sujeição às dinâmicas de uma economia globalizada, por outro, a estreiteza geográfica marcada pela insularidade e dispersão.

2.1. Um mundo globalizado

A óptica nacional do desenvolvimento de um pequeno estado confronta-se hoje com um contexto externo que se caracteriza pela globalização económica . E esta, impõe dinâmicas de integração/exclusão que, sendo características da expansão da economia capitalista ao nível mundial, assumem uma intensidade e extensão nunca atingidas. Este processo de integração/exclusão é expresso através da tendência recente observada pela concentração do investimento directo e das trocas comerciais num grupo restrito de países, a Tríade (Países da América do Norte, União Europeia, e Ásia do Sudeste – Coreia do Sul, Taiwan, Singapura,

⁹⁰ MURTEIRA (1988),184.

Hong-Kong e Japão) e pela diminuição relativa da importância da maior parte dos países menos desenvolvidos, em especial os países Africanos.

Este processo não polariza de forma definitiva os países em países do centro e de periferia. Existem dinâmicas, ascendentes e descendentes, como defendem Wallerstein e Braudel, que explicam que países como os do Sudeste Asiático, Brasil e México tenham hoje uma maior integração na economia mundial quer pelo maior peso da sua produção industrial na produção mundial quer pelo crescente domínio da tecnologia e da disponibilidade do capital, dando-lhe o estatuto de economias semiperiféricas. “A expansão do capitalismo à escala mundial não se traduz apenas pela instauração de relações de dominação entre economias de desenvolvimento desigual. Também gera uma difusão dos capitais, das técnicas e dos métodos de organização que suscita uma contestação permanente das vantagens adquiridas.(...) A semiperiferia é pois esse espaço em que a lógica de difusão internacional do capitalismo, que se exprime primeiro pela exportação de capitais do centro para as zonas com elevado potencial de crescimento, encontra uma dinâmica de desenvolvimento nacional, geralmente impulsionada pelo Estado”⁹¹.

Globalização

«A globalização refere-se à multiplicidade de ligações e interconexões entre os Estados e as sociedades que caracterizam o presente sistema mundial. Descreve o processo pelo qual os acontecimentos, decisões e actividades levadas a cabo numa parte do mundo acarretam consequências significativas para os indivíduos e comunidades em zonas distantes do globo. A globalização compreende dois fenómenos distintos : alcance (ou extensão) e intensidade (ou profundidade). Por um lado, define um conjunto de processos que abrangem a maioria do globo e que actuam mundialmente; o conceito tem, por isso, uma conotação espacial. Por outro lado, está também implícita uma intensificação dos níveis de interacção, interconjugação ou interdependência entre os Estados e sociedades que constituem a comunidade mundial. Consequentemente, paralelamente à extensão surge a profundidade dos processos globais. (...) Claro que a globalização não significa que o mundo está a ficar mais unido politicamente, mais interdependente no campo económico ou mais homogéneo culturalmente. A globalização é bastante desigual no seu alcance e altamente diferenciada nas suas consequências»⁹².

O processo de globalização económica é uma fase histórica da expansão da *economia mundo capitalista*. Esta tem a sua génese entre os séculos XV e XVI,

⁹¹ ADDA (1997-b), «A Mundialização da Economia – 2.Problemas», Terramar, Lisboa, 84,85.

⁹² McGREW, Anthony G., LEWIS, Paul,(1992 «Globalisation and the Nations States», Polity Press, Cambridge, 22 cit. por Grupo de Lisboa (1994),«Limites à Competição»,Publicações Europa-América,Lisboa, 47.

período em que a actividade comercial se desenvolveu através da sua abertura ao mundo. É a formação dos Estados-Nação e a sua ligação com esta burguesia comercial que torna possível “ a abertura das economias nacionais à dinâmica das relações mercantis e a unificação dos mercados internos, berço da industrialização”⁹³.

No final do século XIX a economia capitalista está fortemente internacionalizada⁹⁴ e a rivalidade entre os capitalismos nacionais é acompanhada por rivalidades entre os estados que, ao mesmo tempo, se exprimem pela dominação exercida sobre regiões periféricas (colonialismo). Esta ordem económica mundial vai ruir com os grandes conflitos mundiais e com a separação da Rússia, dos países do Leste Europeu e China da economia-mundo capitalista.

À economia internacionalizada dos anos 50 cujo crescimento e acumulação foram regulados pelo Estado-providência keynesiano, sucedeu a economia mundializada a partir de meados dos anos 60⁹⁵. Esta economia tendeu “a romper com os quadros nacionais de regulação” e revelou a ausência ou fraqueza de instâncias de regulação supranacionais. Instabilidade e exclusão, no Norte como no Sul, são fruto desta integração sem regulação, desta vingança dos mercados sobre os Estados, que marca o fim da era keynesiana⁹⁶.

No final dos anos 80, com a queda do sistema socialista dos países do Leste Europeu, a economia capitalista torna-se um sistema triunfante ao nível global. O sistema interestatal passa de bipolar a multipolar. Do ponto de vista económico, existem três regiões com significativo peso económico. a América do Norte, a Europa Ocidental e o Japão juntamente com os novos países industrializados do Sudeste Asiático, apesar da posição hegemónica dos Estados Unidos no domínio político.

A globalização aprofunda-se neste contexto e é determinada por três importantes vectores: o vector tecnológico, económico e institucional.

⁹³ ADDA (1997-b), 5.

⁹⁴ Internacionalização da economia e da sociedade diz respeito ao conjunto dos fluxos de trocas de matérias-primas, produtos acabados, semiacabados e serviços, dinheiro, ideias e pessoas, efectuadas entre dois ou mais Estados-Nação.(...)No contexto da internacionalização da economia, a concorrência entre as empresas das diferentes economias nacionais é um instrumento crucial para assegurar e manter balanças comerciais sectoriais positivas. McGREW, Anthony G., LEWIS, Paul(1992), 41 e 42.

⁹⁵ Multinacionalização caracteriza-se, fundamentalmente, pela transferência e deslocação dos recursos, especialmente de capital e em menor grau de mão-de-obra, de uma economia para outra. Uma forma típica de multinacionalização da economia é a criação de estruturas de produção das empresas num país estrangeiro, mediante subsídios directos, aquisições e tipos variados de cooperação (comercial, financeira, técnica e industrial).(…)A multinacionalização económica obedece à lógica de expansão da dimensão de mercado que garante que a combinação óptima dos factores produtivos já não poderá ocorrer no interior dos espaços nacionais, estando cada vez mais sujeita a mecanismos e processos que implicam uma multiterritorialização (multinacionalização) das actividades produtivas. McGREW, Anthony G., LEWIS, Paul,(1992),43.

⁹⁶ ADDA (1997-b), 7.

O desenvolvimento das tecnologias da comunicação e da informação, a descoberta de novos materiais que permitem condensar em espaços diminutos volumes enormes de informação, a banalização da comunicação via satélite, os avanços nos meios de transporte, a interligação global em rede dos sistemas informáticos, os avanços em progressão geométrica no domínio do *software* permitem que a informação circule em tempo real com custos diminutos, bem como, uma maior rapidez, previsibilidade e menor custo no transporte de pessoas e bens.

No plano económico observam-se alterações, quer do domínio micro quer macroeconómico.

Do ponto de vista macro é a liberalização, a privatização e a desregulamentação, quer interna quer externa, das economias nacionais que permitem uma maior liberdade de circulação de mercadorias, serviços, pessoas e capitais assim como acesso fácil da iniciativa privada nacional e internacional a amplos sectores da actividade económica. A privatização apenas vem completar este modelo que se apoia na ideia de que a iniciativa privada é mais eficaz na afectação dos recursos escassos. Esta liberalização e desregulamentação foram, em muitos casos, definidas no âmbito de acordos regionais (ex.:UE) interestatais ou de âmbito global (acordos do GATT e normas impostas pelo FMI para o ajustamento estrutural) o que conduziu, sobretudo no caso dos acordos regionais, a uma transferência de soberania dos estados nacionais para órgãos supranacionais quando existem. O efeito desta liberalização e desregulamentação foi o de permitir, na ausência de obstáculos legais ou físicos, a que se acrescenta a mobilidade e baixo custo da circulação de bens, serviços e informação, a grande facilidade de circulação de capitais e adaptação dos processo produtivos considerando não o espaço local e nacional, mas o espaço global na avaliação das vantagens de localização da produção ou fases de produção. A circulação dos movimentos de capitais aumentou de forma exponencial. Este aumento não resultou apenas do aumento do IDE mas foi facilitado pela concentração dos recursos financeiros em grandes fundos de pensões que procuram sobretudo aplicações especulativas geradoras, com frequência, de instabilidade dos mercados de capitais (*capital flight*). Os fundos de pensões, as companhias de seguros e outros investidores institucionais como as casas de corretagem controlavam em 1998 o valor de 21.000 biliões de dólares, ou seja, mais que o produto nacional bruto de todos os países industrializados.⁹⁷ Os estados são impotentes para evitar os efeitos da entrada, e sobretudo, saída repentina destes fundos com consequências nefastas na balança de pagamentos podendo pôr em causa, nos países em vias de desenvolvimento, a sua capacidade de financiamento da economia (crise Brasileira de 1998).

⁹⁷ BANQUE DES RÈGLEMENTS INTERNATIONAUX (1998), « 68e rapport annuel », Bâle.

É no domínio microeconómico que a globalização revela um dos seus principais actores : as empresas transnacionais. As transnacionais são os principais agentes da globalização económica. São eles que movimentam os recursos ao nível global. São as transnacionais que decidem em matéria de investimento e que determinam a organização do sistema produtivo internacional.

O investimento directo americano é efectuado, no pós II GM, por empresas que procuram posições nos mercados nacionais. As restrições alfandegárias e as deficiências nas telecomunicações impunham que fossem instaladas no estrangeiro réplicas das empresa-mãe. Nos anos 70, estas empresas tornam-se exportadoras. Aproveitam, para isso, a descida das taxas alfandegárias, determinadas quer pelos acordos do GATT quer pela integração do espaço europeu. Nos anos 80 e 90, o sistema de produção internacional é profundamente reorganizado em consequência dos avanços tecnológicos (tecnologias da informação, comunicação, transportes), da divisibilidade da produção e da normalização. O novo sistema de produção mundial baseia-se numa nova divisão do trabalho. Esta divisão é não só geográfica como intra-empresas.

O aumento das economias de escala permitido pelo aumento do comércio internacional foi acelerado pelo processo de subcontratação baseado na divisão pós-taylorista do trabalho, através do qual se pôs em prática um conjunto de inovações do domínio organizacional (pequenas equipas estruturadas de forma flexível, aplicação do *just in time* e do conceito de qualidade total e de unidade de negócio) e que privilegia a junção do trabalho manual e intelectual dando uma importância especial à formação e qualificação. As organizações passam a ser flexíveis e evitam a excessiva especialização e compartimentação, através da definição responsabilidades multitarefas. Passa-se da produção assente na divisão do trabalho taylorista para uma produção flexível. A posse da tecnologia e do conhecimento passam a ser um dos principais negócios, permitindo obter proveitos de royalties e direitos de autor.

A deslocalização é outra das características desta fase. A diminuição dos custos de transporte a revolução nas telecomunicações, associados ao aumento dos custos de produção nos países industrializados, fruto do aumento dos custos salariais, leva as empresas a efectuar investimentos directos naqueles países em que existe uma melhor relação qualidade/preço da mão de obra ou onde as condições fiscais e a regulamentação social e ambiental não seja tão rigorosa. Este processo que se tinha verificado nos anos 80 com o investimento japonês em Singapura, Coreia do Sul, Taiwan e Hong Kong, repete-se agora com os investimentos efectuados na nova geração de países industrializados do Sudeste Asiático (Tailândia, Malásia, Indonésia).

A mobilidade da TNC e o seu poder colocam em causa o próprio poder dos Estados. As suas políticas de emprego, de equilíbrio da Balança de Pagamentos deixam de poder condicionar estas empresas que se regem por lógicas microeconómicas que escapam em grande parte ao controlo dos Estados. Um dos grandes negócios das transnacionais é, através da deslocalização de segmentos

do processo produtivos, efectuar o "*transfert pricing*" facturando a preços elevados onde existe uma baixa tributação e subfacturando os out-put onde é elevada e tributação. "O Departamento do Tesouro Norte Americano situa no intervalo entre 12 a 50 biliões de dólares as perdas de rendimentos devidas aos preços de transferência (*transfert pricing*), artifício contabilístico que permite declarar os benefícios nos países onde os impostos são baixos e as perdas onde eles são elevados"⁹⁸.

No plano institucional assiste-se ao aparecimento de actores globais com um importante papel regulamentador ao nível mundial: o G7, a OMC e a OCDE. Embora estas instituições estejam dominadas pelos estados com maior peso na "economia-mundo" capitalista, têm um papel importante na determinação de soluções para problemas cujo âmbito sai da esfera nacional ou regional e se perfilam na dimensão global. Serão as decisões ao nível destas instituições que poderão ter algum efeito regulamentador, por exemplo, na circulação dos capitais ou em todos os factores de risco para o funcionamento do sistema.

A política subjacente à desregulamentação, liberalização e privatização no plano nacional é o neoliberalismo dos anos 80. Este procura diminuir o papel económico do Estado sob o argumento de que este é um mau gestor e pela necessidade de restabelecer equilíbrios orçamentais e externos. Abandona o *Welfare State* keynesiano para abraçar, no plano teórico, o pensamento neo-clássico que sublinha as virtudes do mercado, da livre iniciativa privada e propõe a eliminação de todos os obstáculos à circulação de mercadorias, serviços e capitais. O mercado é o pano de fundo da regulação das trocas internacionais e do movimento de capitais. É, no fundo, a legitimação teórica da função reguladora do mercado ao nível mundial, tão cara à difusão e ao império das transnacionais. "A desregulamentação é uma *palavra-ratoeira*, posta na moda para mascarar a tentativa de impor uma ordem mundial plenamente regulamentada por e para as transnacionais, com a cumplicidade activa do Fundo Monetário Internacional, do Banco Mundial e da Organização Mundial do Comércio"⁹⁹.

"O processo de globalização do sistema financeiro, da indústria, dos mercados de consumo, infra-estruturas, serviços de informação e de comunicação (...) acentuou a transformação da competição que, de um meio e modo específico de funcionamento económico, se tornou numa ideologia e num objectivo agressivo de sobrevivência e hegemonia "¹⁰⁰.

⁹⁸ SHIELDS, Janice (1998), « Taxing Overseas Investments », Institute for Business Research and Tax Watch, *Foreign Policy in Focus*, vol. III, nº 3, Janeiro, Washington, cit. de GEORGE, Susan (1999), «La racine du mal», *Monde Diplomatique*, Paris.

⁹⁹ GEORGE, Susan (1999), *idem*.

¹⁰⁰ LISBOA, Grupo de (1994), «Limites à Competição», Publicações Europa-América, Lisboa, 15.

É esta política neo-liberal que o FMI propõe, por outro lado, sem olhar ao contexto social, cultural, político e à estrutura produtiva, como moeda de troca para o financiamento da dívida dos países endividados, em especial economias periféricas. Ao propor medidas drásticas de desvalorização cambial, ajustamento livre dos preços, de eliminação do défice público, diminuição da procura privada pela imposição de limites de crédito, está a retirar ao Estado a sua capacidade de intervir sobre o desemprego e a pobreza, agravada pela grande diferença entre os novos preços regulados pelo mercado e a manutenção de salários não ajustados aos preços. Isto agrava-se com as medidas de privatização das empresas públicas mesmo que se adoptem incentivos ao investimento privado, sobretudo, destinado à produção exportável e geradora de meios para pagar a dívida. Algumas das crises sociais, a dissolução da coesão social, os confrontos políticos observados na África e América Latina dos anos 80, são disso reflexo.

Os efeitos que a actual vaga de globalização pode ter num pequeno país insular africano que procura integrar-se na economia mundial depende muito da sua atractividade para os capitais transnacionais.

Perante a liberalização dos movimentos de capital os estados têm que criar condições que estimulem a fixação do investimento directo estrangeiro. Este é, a curto prazo, um factor de equilíbrio da balança de pagamentos, gerador de emprego e de transferência de tecnologia. Essas condições não são apenas fiscais e financeiras mas, também, traduzidas pela dotação em recursos humanos com uma boa relação qualidade/preço. A abundância relativa de mão de obra não qualificada pode impor um modelo de especialização baseado em actividades trabalho intensivas de baixo valor acrescentado com impacto apenas no emprego, sem consequências na transferência de tecnologia nem na balança de pagamentos.

Por outro lado, a mobilidade dos capitais transnacionais pode tornar-se um risco face à mudança do rumo imposta pelo mercado internacional tornando precário o emprego.

Para países cujo mercado de capitais é exíguo ou quase nulo os movimentos bruscos dos capitais não-estáveis não serão um grande risco como têm sido para algumas economias emergentes da Ásia e da América.¹⁰¹ Face, porém, aos incentivos e à liberdade de repatriamento de rendimentos não será anódina a possibilidade de se gerarem fluxos de retorno de rendimentos ou lógicas de subfacturação/sobrefacturação que podem eliminar a reduzida vantagem dos excedentes de exportação sobre os *inputs* importados.

No mercado do trabalho global, existe liberdade de circulação de trabalhadores com elevados níveis de qualificação erguendo-se cada vez mais obstáculos à circulação de trabalhadores não qualificados. Para pequenos estados que têm que gerir uma demografia crescente com limitados recursos, a emigração

¹⁰¹ As recentes crises Asiática, Russa, Brasileira e Japonesa são disso exemplos.

permite estabelecer o equilíbrio entre os recursos disponíveis e a população. É, por isso, que o investimento na formação e qualificação constituem hoje estratégias não só para a atracção de capitais como para manter abertos fluxos migratórios.

Nesta formação, o envolvimento da cooperação internacional como fonte de financiamento dos recursos para a formação parece ser um mecanismo de compensação daquilo que são os benefícios indirectos daqueles países que acolhem a mão de obra qualificada.

Os estados-nação passaram a estar numa posição muito mais frágil quanto procuram soluções para estes problemas, especialmente os pequenos estados. Não se pode, contudo, deixar de considerar que da leitura que façam das grandes linhas de força internacionais e da sua transposição para o plano nacional depende muito a sua capacidade de interagir sobre os factores exógenos.

No processo de globalização, a integração regional parece desempenhar uma papel que, longe de ser contraditório, contribui para se aprofundarem as condições que a ela conduzem.

[Integração regional /globalização](#)

A integração regional é o processo que consiste no reforço da interligação entre espaços económicos efectuado através da eliminação dos obstáculos à circulação de mercadorias, serviços, pessoas, capitais e mesmo pela coordenação das políticas económicas através de uma regulamentação comum gerida por órgãos supranacionais, partilhando as vantagens de uma especialização intraregional resultante de economias de escala.

O processo de integração regional pode ter a natureza incipiente de meros acordos preferenciais ou atingir o ponto culminante da união política. Entre estas duas posições outros acordos de integração intermédia poderão ser estabelecidos, como a zona de comércio livre, união aduaneira, mercado comum, união económica e monetária. Nos acordos preferenciais é feita a listagem dos produtos sobre os quais se passará a dar tratamento tarifário especial; nas zonas de comércio livre o princípio é o da generalização de isenções de tarifas em relação a todos os bens, sendo feita menção especial às excepções e respectivo regime; na união aduaneira generaliza-se a política aduaneira a todos os membros pela adopção de uma pauta tarifária comum nas relações com países terceiros e do princípio da isenção de tarifas no espaço comum; o mercado comum é um acordo em que os países-membros decidem, não só, manter as condições que caracterizam a união aduaneira, como eliminar os obstáculos à circulação de factores, trabalho e capital, coordenando as políticas macroeconómicas que respeitam às taxas de câmbio; a união económica e monetária tem as características do mercado único a que se acrescenta a aceitação de paridades fixas entre as moedas nacionais ou de uma moeda única e a adopção de políticas monetárias comuns; a união política implica o aprofundamento das políticas

económicas sociais e fiscais comuns, bem como uma identidade e prática comum nas relações externas.

À medida que se observa o aprofundamento das formas de integração maior também a soberania dos estados nacionais vai sendo transferida para a instância regional.

As primeiras formas de integração na Europa surgem após a II GM, depois de um conjunto de acções de cooperação internacional dirigidas para a reconstrução e apoiadas pelos Estados Unidos. Estas acções baseadas, sobretudo, na ajuda veiculada através do Plano Marshall viria a ser coordenada, a partir de 1947, através da OECE (Organização Europeia da Cooperação Económica) transformada em 1961, em OCDE (Organização de Cooperação e Desenvolvimento Económico). Esta primeira experiência de cooperação nos países europeus viria a dar lugar a uma primeira forma de integração sectorial de mercados. Esta concretiza-se através da assinatura do Tratado de Paris, em 1951, através do qual é criada a CECA (Comunidade Europeia do Carvão e do Aço), união aduaneira para o carvão e o aço que inclui a França, República Federal Alemã, Bélgica, Luxemburgo, Holanda e Itália.

Esta cooperação sectorial é alargada através do Tratado de Roma, assinado em 1957, que fundou a CEE e o EURATOM. A CEE (Comunidade Económica Europeia) passa a constituir uma união aduaneira.

Em 1959, o Tratado de Estocolmo assinado por outro grupo de países europeus, o Reino Unido, a Suécia, a Noruega, Suíça, Dinamarca, Áustria e Portugal, viria também a fundar uma zona de comércio livre, a EFTA (Associação Europeia de Comércio Livre), alargando a liberdade de trocas na Europa ao espaço de 13 países, 6 da CEE e 7 da EFTA. Depois de sucessivos alargamentos e da assinatura do Tratado da União em 1993, o processo de integração europeia aprofundou-se e esboça as primeiras linhas de integração política.

São três as razões que explicam o apoio dado pelos EUA à integração europeia:

- fortalecimento das economias da Europa Ocidental de modo a constituírem um obstáculo à progressão do socialismo e da influência da URSS;
- integração do mercado europeu através da eliminação dos obstáculos à circulação de mercadorias;
- tornar esse mercado um espaço favorável à implantação transnacional das empresas americanas na Europa.

Nos anos 60 e 70, a integração regional noutros espaços não europeus, ou teve cariz vincadamente político, obedecendo a lógicas de segurança e

alinhamento no conflito Leste/Oeste, como é o caso da América Latina, ou são inexistentes como é o caso da Ásia que se orientou para a integração na economia mundial.

No caso do continente Americano viriam a formalizar-se acordos como o Pacto Andino estabelecidos em 1969 pela Venezuela, Colômbia, Equador, Peru e Bolívia; o CARICOM assinado pelas Bahamas, Jamaica, Monserrate, Dominique, Santa Lúcia, Trinidad e Tobago, em 1973; e o Mercado Comum da América Central constituído pela Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicarágua, Costa Rica e Panamá, em 1960. Nos anos 60, esta integração foi mais declarada que real. Estes governos adoptavam estratégias de substituição de importações e mantinham o armamento aduaneiro.

Só a partir do final dos anos 80 se assiste, especialmente com o termo do conflito Leste-Oeste, à criação de novos acordos de integração e à revitalização de outros. É o caso da criação do MERCOSUL pelo Brasil e Argentina, em 1988, e alargado ao Uruguai e Paraguai em 1991, cujo escopo é formar uma união aduaneira; da NAFTA (Associação de Comércio Livre da América do Norte) constituída como zona de comércio livre, pelos EUA e Canadá, em 1989, e alargada ao México em 1994; da transformação do CARICOM e do Mercado Comum da América Central em zonas de comércio livre (1992).

A África parece ser uma excepção neste processo de integração regional, resultado da estrutura das suas economias e da tendência para a sua marginalização internacional.

Com excepção da SACU (União Aduaneira da África Austral), fundada em 1910, que abrange uma parte de África Austral (África do Sul, Botswana, Lesotho, Namíbia, Swazilândia) integrada do ponto de vista regional, os restantes acordos regionais afirmam-se mais pelo seu papel político e de segurança que pelo seu significado económico. É o caso da CEDEAO (Comunidade Económica dos Estados da África Ocidental), da UEMOA (União Económica e Monetária da África Ocidental), da CEMAC (Comunidade Económica e Monetária da África Central), da CEEAC (Comunidade Económica dos Estados da África Central), do COMESA (Mercado Comum dos Estados da África Oriental e Austral), do SADC (Comunidade para o Desenvolvimento da África Austral) e da UMA (União do Maghreb Árabe).

A UEMOA, fundada em 1996 como união monetária, é constituída por estados que tinham pertencido à União Aduaneira dos Estados Francófonos (40/45), depois integrados na CEAO (Comunidade dos Estados da África Ocidental) em 1974, que utilizam uma moeda comum, o franco (CFA) com paridade fixa em relação ao franco francês. Os países que integram actualmente a UEMOA são a Mauritânia, Mali, Benin, Senegal, Níger, Burkina-Faso, Costa do Marfim, Togo e Guiné Bissau.

A CEDEAO, fundada em 1975 com o objectivo de criar uma união aduaneira, inclui os países da UEMOA e outros anglófonos e um lusófono: Nigéria, Gana, Gâmbia, Guiné Conakry, Serra Leoa, Libéria e Cabo Verde.

A CEMAC constituiu-se para a criação de uma união aduaneira numa segunda zona CFA cujos países são Camarões, República Centro Africana, Congo Brazaville, Gabão, Guiné Equatorial e Tchad.

A CEEAC constituiu-se em 1983 para a criação de uma zona de comércio livre com os países da CEMAC e a República Democrática do Congo, Ruanda, Burundi e São Tomé e Príncipe.

A SADC foi criada pelos países da Linha da Frente contra o Apartheid e é constituída, já depois da abolição do Apartheid, pela África do Sul, Losoto, Botswana, Swazilândia, Namíbia, Zimbabwe, Moçambique, Zâmbia, Angola, Tanzânia, República Democrática do Congo, Seychelles, Maurícias e Malawi.

Fundada em 1994 com o objectivo de criar uma união económica e monetária o COMESA agrupa os países da CEEAC, da SADC e outros da África Oriental e Meridional: Angola, Burundi, Comores, República Democrática do Congo, Djibouti, Egipto, Eritreia, Etiópia, Quénia, Madagáscar, Malawi, Maurícias, Namíbia, Ruanda, Seychelles, Sudão, Swazilândia, Tanzânia, Uganda, Zâmbia e Zimbabwe.

A UMA foi fundada em 1989 com o objectivo de criar um mercado comum, e é constituída pela Líbia, Tunísia, Argélia, Marrocos, Mauritânia. A sua má vizinhança torna ineficaz qualquer acção tendente a concretizar os objectivos para que foi constituída.

Para além das divergências política, das guerras persistentes o volume de trocas comerciais entre os diferentes estados integrados é tão pequeno (inferior a 5% do PIB) que a integração regional não existe. A SACU é a excepção pois as suas economias estão integradas em torno de um grande centro económico que é a África do Sul.

Ao contrário da globalização que é um processo centrífugo, um fenómeno microeconómico de ultrapassagem dos limites formais dos estados, a integração regional é um processo centrípeto.¹⁰²

Na regionalização os estados nacionais abrem-se ao espaço comunitário passando, a produção as troca o emprego a tecnologia, a ser geridas não apenas em função dos limites nacionais mas num espaço em que a competição e a complementaridade vão gerando ajustamentos benéficos para o conjunto. Não se discute a distribuição desigual dos benefícios entre os membros do espaço integrado quando as lógicas de concentração beneficiam os que apresentam um avanço técnico e organizacional superior.

¹⁰² OMAN, Charles (1996), «The Policy Challenges of Globalization and Regionalization», Policy Brief nº11, OCDE, Paris,6.

A regionalização é um processo centrípeto porque gera um movimento de maior integração entre duas ou mais economias e sociedades. “Pode ser *de jure* um fenómeno conduzido por forças políticas que estão motivadas pela segurança económica ou de outra ordem; ou pode ser de facto o resultado conduzido pelas mesmas forças microeconómicas que conduzem à globalização”¹⁰³. Neste sentido, o processo de integração regional pode parecer ter dois móbéis contraditórios. Um, procurando que os benefícios da integração se circunscrevam ao agentes económicos do espaço integrado. Outro, que faz da integração uma etapa para a globalização.

Será no primeiro que se inscreverá o interesse da integração regional das economias da periferia como estratégia de desconexão em relação às economias centrais (S. Amin); e no segundo, as posições que defendem o potencial gerador de capacidade competitiva para as empresas integradas em espaços mais alargados.

A primeira posição sustenta que a integração permite a adopção de estratégias de “self-reliance” num espaço alargado de cooperação permitindo, assim, retirar os benefícios de economias de escala geradas pelas complementaridades entre as economias integradas. Esta posição viria, nos anos 70, na altura em que o debate Norte/Sul se animava em torno das teses da dependência e do não-alinhamento, a influenciar a criação da CEDEAO (1975) – Comunidade Económica dos Estados da África Ocidental .

A outra posição é partilhada por aqueles que consideram que a integração regional é uma peça da estratégia de globalização. “A regionalização, envolvendo maiores ou menores graus de integração política formal entre os governos , emerge como uma resposta política dos governos aos desafios da globalização e, ao mesmo tempo, ajuda a fortalecer as forças microeconómicas que conduzem à globalização pelo estímulo da competição interna” ¹⁰⁴. Esta posição é hoje dominante quando confrontamos as lógicas actuais (UE, NAFTA, MERCOSUL, AFTA) de integração regional mais dinâmicas com o processo de globalização.

A potência dominante e fortalecida do pós IIGM é os EUA. No domínio externo os EUA vão mobilizar recursos para a reconstrução Europeia e procurar estabelecer uma nova ordem económica. A URSS recusa a ajuda americana veiculada através do Plano Marshall. A criação dos novos estados socialistas da Europa do Leste depois de firmados os acordos de Yalta vem aprofundar as divergências entre os antigos aliados. O socialismo torna-se uma ameaça para os americanos. No plano político internacional nasce uma nova era marcada pela bipolaridade.

Para os EUA a nova ordem deveria assentar on internacionalismo liberal ou seja, uma ordem internacional baseada na liberdade de comércio.

¹⁰³ OMAN(1996), 6.

¹⁰⁴ OMAN(1996), 5.

A OIC (Organização Internacional do Comércio) que viria a dar lugar ao GATT (General Agreement on Trade and Tariffs), hoje OMC (Organização Mundial do Comércio), o BM e FMI são instituições multilaterais-chave na criação de uma regulamentação liberal ao nível internacional.

A reconstrução e integração europeias foram peças importantes da estratégia americana, quer para aumentar a sua influência regional no plano político quer para permitir a expansão das empresas americanas.

O financiamento da ajuda à Europa bem como do investimento directo das empresas americanas no continente europeu foi garantido através da estabilidade monetária internacional criada pelo Acordo de Bretton Woods (1944) que estabeleceu a paridade fixa entre o dólar norte americano e o ouro e criou instituições, o FMI e BIRD (BM), que regulavam os fluxos de moeda internacional.

É nos anos 80 e 90, com a aplicação de estratégias neo-liberais, que se multiplicam os encontros multilaterais no âmbito do GATT (Uruguai Round) que tendem a generalizar o desarmamento pautal, que se verifica o alargamento e aprofundamento da integração europeia (Acto Único e Tratado de Maastricht) e se multiplicam os acordos de integração regional noutras regiões do globo. Há, contudo, uma clara preferência dos EUA pela zona de comércio livre. A NAFTA (North American Free Trade Association) é disso exemplo. Constituída em 1989 pelos EUA e Canadá, alargada, em 1994, ao México, é um exemplo do conceito que os EUA têm da integração como peça da globalização. A integração regional deve servir para aumentar a competitividade internacional sem diminuir o poder de manobra dos EUA.

É, também, através da integração regional que se vão forjando os novos negócios dos sectores líderes (ambiente, qualidade) e se vão criando condições para eliminar as vantagens comparadas baseadas na mão de obra infantil ou na falta de cumprimento das condições de higiene e segurança no trabalho através da imposição de normas comuns.

A globalização hoje estimula a regionalização. "As empresas multinacionais globalmente competitivas tornaram-se hoje uma importante força política favorável à regionalização *de jure* como meio de adoptar uma política de redução das barreiras na actividade inter-regional"¹⁰⁵.

Nesta onda de integração regional, a criação do MERCOSUL pelo Brasil e Argentina em 1988 e alargado ao Uruguai e Paraguai em 1991, pretende a criação de um união aduaneira; a transformação do CARICOM e do Mercado Comum da América Central em zonas de comércio livre (1992); com o fim da bipolaridade a criação da AFTA (1992) - Asian Free Trade Association - a partir dos países que integravam a ASEAN, Brunei, Filipinas, Indonésia, Malásia, Singapura, Tailândia e

¹⁰⁵ OMAN(1996),33.

os novos membros, Birmânia, Vietname, Laos ; e a ANZERTA (1983) , zona de comércio livre formada pela Austrália e a Nova Zelândia.

“ As dinâmicas reais e institucionais deste fim de século revelam, assim, uma relativa convergência de interesses entre países, empresas e de certa forma também, dos espaços de integração regional que detenham vantagens provenientes de uma reconversão industrial já realizada que lhes permite a produção de bens e serviços em conformidade com os regulamentos ambientais, da propriedade intelectual e industrial sem recorrer ao “dumping social”. A harmonização à escala mundial destes preceitos constituirá não só uma mudança do modo industrial de produção como um enorme campo para a cobrança de rendas aos países e empresas que se vão integrar nas regras do multilateralismo e da globalização” ¹⁰⁶.

É neste contexto histórico marcado pela crescente interdependência económica entre as sociedades, pela diminuição da autonomia dos Estados-Nação e pelo crescimento do peso das transnacionais nas decisões de investimento, nas trocas comerciais e na transferência de tecnologia que se inscreve a problemática da identificação das estratégias de desenvolvimento para pequenos estados insulares.

2.2. Pequenos estados insulares

As opções estratégicas têm que necessariamente estar condicionadas pelos constrangimentos naturais e humanos que são determinados pela insularidade, reduzida dimensão do território e da população, posição remota, escassez dos recursos naturais, fragilidade ambiental e sujeição frequente a desastres naturais. Se a estas forem acrescentadas as que caracterizam países em desenvolvimento, o quadro que daí resulta é duma grande fragilidade.

"Entre as características económicas evidenciadas por pequenos estados que influenciam as suas expectativas de desenvolvimento contam-se: uma maior especialização e economia menos diversificada que os grandes estados; deseconomias de escala do investimento, transporte e fornecimento dos serviços governamentais; um excepcional grau de abertura ao desenvolvimento económico externo em relação ao comércio, fluxos de capital e tecnologia; concentração das exportações de mercadorias; dependência em relação ao fluxo dos recursos externos; limitada capacidade para gerir o ambiente económico; elevados custos de transporte internacional.

¹⁰⁶ CASTRO, Armando; CARDOSO, Fernando (1995), «Dinâmicas e espaços de integração», in Forum Euro-Latino-Americano, A Integração Aberta, um projecto da União Europeia e do Mercosul, pp. 89-126, IEEI, Lisboa, 104.

Muitas destas características são constrangimentos ao crescimento e expõem os pequenos estados a choques externos que têm dificuldade em gerir "107.

Entre as ameaças externas a que se expõem os pequenos estados insulares estão os desastres naturais que os afectam de uma forma desproporcionada, subida do nível médio da água do mar, a fragilidade ecológica. As ameaças internas são sobretudo determinadas pela insustentável utilização dos seus recursos, nomeadamente, a desflorestação, a desertificação e erosão do solo, o esgotamento dos bancos de pesca, o esgotamento das fontes de água potável e os que resultam dum descontrolado desenvolvimento do turismo.

" Os pequenos estados enfrentam ainda ameaças à sua segurança o que provoca impacto no seu desenvolvimento. As duas mais significativas ameaças são as ameaças à coesão social (...) e as ameaças à sua viabilidade e integridade financeira resultantes do crescimento das actividades criminosas transnacionais, particularmente o tráfico de droga e lavagem do dinheiro "108".

Vulnerabilidades

Nos pequenos estados podem-se identificar duas categorias principais "de vulnerabilidade": económica e ambiental .

Do ponto de vista económico, estes estados estão muito dependentes dos mercados externos por vezes distantes, têm um "capital humano escasso, e frequentemente estão muito dependentes de um pequeno número de mercadorias tais como as bananas , o açúcar ou o turismo"109". A pequenez do mercado interno, resultante quer da reduzida população quer do seu baixo poder de compra, inviabiliza a existência de economias de aglomeração ou economias externas, ao mesmo tempo que não permitem que as actividades produtivas e infraestruturas se dimensionem de modo a que se possam obter economias de escala.

"Maior segurança no acesso aos mercados, previsibilidade, competitividade e diversificação são factores importantes a gerir. Mas num mundo globalizante o domínio de influência sobre qualquer destes factores é muito pequeno e cada vez menor ".

Do ponto de vista ambiental, os limitados "recursos naturais como as pescas, os recifes de coral, a água potável ou a areia são ameaçadas pela população e pelas pressões comerciais. Têm, por isso, que ser protegidos para

107 SUTTON, Paul (1998) « Small States and a Success Lomé Convention », Seminar on Small Island Development States: Their Vulnerability, Their Program of Action for Sustainable Development, Their Opportunities for Post-Lomé, Brussels, 1-2 September, 1998.

108 SUTTON, Paul (1998) « Small States and a Success Lomé Convention », Seminar on Small Island Development States: Their Vulnerability, Their Program of Action for Sustainable Development, Their Opportunities for Post-Lomé, Brussels, 1-2 September, 1998, 2.

109 BALLANTYNE (1998) , Peter, « Small Islands, Big Issues - Special Treatment for the Most Vulnerable ? », OneWorld Europe, Maastricht,3 .

fornecerem subsistências para as gerações presentes e futuras. Zonas baixas e partes da costa das pequenas ilhas (representando com frequência o total da área terrestre) são, também, ameaçados por fenómenos globais tais como a mudança climática e a subida do nível do mar¹¹⁰.

Os riscos, tanto económicos como ambientais são elevados estando expostos a desastres naturais que destroem sectores ou ilhas inteiras cuja recuperação exige a mobilização de elevados recursos, o que reduz as opções políticas dos pequenos estados insulares. Daí que a *resistibilidade (resilience)* seja um objectivo político desejável "incorporando elementos de preparação, flexibilidade, recuperação e segurança contra desastres"¹¹¹.

Estas vulnerabilidades distinguem os pequenos estados insulares em desenvolvimento, dos não insulares. No entanto, mesmo nos pequenos estados são diferentes os riscos a que estão expostos. Isto levou ao reconhecimento da necessidade de criar um índice de vulnerabilidade que permitisse a sua medida e, assim, ordenar os países mais e menos expostos.

Num encontro organizado pelo European Center on Pacific Issues (ECSIEP) na Holanda, em 26 de Março de 1999, Chris Easter do Secretariado da *Commonwealth* apresentou as principais conclusões da investigação em torno do Índice de Vulnerabilidade da *Commonwealth* (CVI, Commonwealth Vulnerability Index)¹¹².

Este índice baseia-se em dois princípios:

- Impacto dos choques externos em relação aos quais os estados afectados têm reduzido ou nenhum controlo;
- "Resiliência" de um país para suportar e recuperar desses choques.

O impacto dos choques externos tem como consequência directa a volatilidade do crescimento do rendimento. O modelo econométrico construído utilizou cerca de cinquenta variáveis representando as dimensões económicas, ambientais e espaciais. Os três indicadores mais significativos foram a reduzida diversificação, a dependência em relação às exportações (na sua relação com o PIB) e o impacto dos desastres naturais (reflectido na proporção da população afectada).

A aproximação à medida da "resiliência", segunda componente do CVI, foi feita através da ponderação do índice pelo PIB.

¹¹⁰ BALLANTYNE(1998), 3.

¹¹¹ BALLANTYNE(1998), 3.

¹¹² ACP SECRETARIAT(1999), « The PCRC-ECSIEP Joint Programa on the Lomé convention - Report on the Meeting on Vulnerability of Small States », Brussels , 26 de Março de 1999.

A avaliação do impacto efectuada sobre 111 países em desenvolvimento dos quais 37 pequenos e 74 grandes, permitiu concluir que os mais pequenos são mais vulneráveis que os grandes. "Quando o impacto foi combinado com a *resiliência* para formar o CVI, a posição de alguns países mudou dramaticamente ¹¹³" reflectindo a capacidade destes países gerirem a sua vulnerabilidade apenas com os seus recursos.

Das conclusões apresentadas, Chris Easter refere que :

- "Dos mais vulneráveis dos 25 estados, 24 eram pequenos estados (12 eram também PMA e 17 pequenas ilhas);
- "Dos 50 menos vulneráveis só dois eram pequenos estados " ¹¹⁴.

A utilização de uma medida de vulnerabilidade permitirá às organizações de cooperação internacionais o tratamento diferenciado dos pequenos estados insulares.

Uma outra tentativa, neste caso, de quantificação de viabilidade dos estado e territórios insulares foi efectuada por F. Doumenge (1988)¹¹⁵ a partir de 13 factores positivos e 7 negativos. Os factores positivos são "1.disponibilidade de terras cultiváveis por habitante; 2.superfície lagunar ou marítima explorável; 3.volume de exportações alimentares e marinhas; 4.percentagem de mão-de-obra no sector secundário; 5.exportações minerais; 6.recursos do sector turístico e dos serviços; 7.população do território; 8.taxa de crescimento demográfico; 9.percentagem da população urbana; 10.taxa de escolarização secundária e superior; 11.existência de equipamentos religiosos e associações filosóficas; 12.montante das ajudas externas; 13.transferências líquidas privadas. Os factores negativos são: "1.Consequências das catástrofes naturais; 2.importações alimentares; 3.importações energéticas; 4.emigração; 5.tensões raciais; 6.dispersão insular; 7.distanciamento em relação aos grandes centros geopolíticos"¹¹⁶.

Esta vulnerabilidade põe uma questão central que é a sua capacidade de desenvolvimento autónomo e da sua sustentabilidade não só do ponto de vista ambiental mas, também, económico e social.

¹¹³ ACP SECRETARIAT(1999), 4.

¹¹⁴ ACP SECRETARIAT(1999), 4.

¹¹⁵ DOUMENGE, F. (1988) « Critères de base pour une estimation de viabilité des petits États insulaires », IV Colloque franco-japonais de géographie, T. et. D. de géographie tropicale, CEGET-CNRS-Bordeaux, 153-174.

¹¹⁶ DOUMENGE, F. (1988), cit, por MICHEL LESOURD, (1995),«État et société aux îles du Cap-Vert», Karthala,60.

2.3. Problemática do desenvolvimento de pequenos estados insulares

A autonomia nacional no sentido de soberania ou capacidade e possibilidade de gerir as condicionantes externas e internas ¹¹⁷, exercida por um grupo dominante no âmbito de um território ¹¹⁸ nacional, tende nos anos mais recentes, a ser posta em causa pela afirmação de outros poderes, transnacional, supranacional. Estes poderes, por seu turno, abrem o espaço ao aparecimento de poderes infranacionais em resultado de o Estado nacional não dar respostas que se situam ao nível local e regional.

“As acções políticas têm, cada vez mais, de combinar os níveis nacional, supranacional, transnacional e infranacional (regionais e locais) com diferentes graus de autonomia e de capacidade de manobra, mas de qualquer forma, com articulações e até uma certa divisão territorial das competências e intervenções”. (...) Isto significa que, em vez de território nacional, agora teremos de falar de *territórios*, com várias bases geográficas (ou mesmo sem base geográfica fixa, como no caso da transnacionalização) e que a sociedade se estruturará espacialmente segundo uma lógica de *territorialidade flexível*¹¹⁹.

É a interdependência dos “territórios” (nacional, supranacional, transnacional e infranacional) das suas diferentes dimensões espaciais (económico, social, cultural, histórico, de comunicação/informação, político-administrativo, jurídico, ideológico e geográfico)¹²⁰ que constitui um novo desafio para as classes dirigentes do espaço nacional. A sua autonomia será resultado da sua capacidade negocial com os territórios supranacionais, e transnacionais (por vezes resultantes de alianças e de interesses confluentes), da capacidade de institucionalizar as autonomias infranacionais delegando nestas a interacção nos planos supranacional e transnacional.

Essa maior ou menor *autonomia relativa, ou de capacidade de reacção à pressão heterónoma*¹²¹ aos diferentes níveis territoriais (nacional, supranacional, transnacional e infranacional) será configurada pela relações de poder, interesses da classe ou alianças de classe.

Tem pouco sentido falar-se em autarcia e desconexão em sociedades que hoje se estruturam segundo uma lógica de territorialidade flexível e muito menos

¹¹⁷ AMARO, Rogério (1990), «O puzzle territorial dos anos 90 – uma nova territorialidade flexível (e uma nova base para as relações entre nações e regiões)», in *Vértice*, pp 39-44 .

¹¹⁸ Conceito de território – “espaço quando apropriado, organizado e reconhecido, de um ponto de vista político, social, económico e ideológico, por um grupo ou classe social, (supostamente) em nome da população que nele habita e trabalha e com ele se identifica.” cit. AMARO (1990),40.

¹¹⁹ AMARO (1990),46.

¹²⁰ AMARO (1990),42.

¹²¹ PECQUEUR, Bernard (1987),«Do espaço funcional ao espaço-território», tese de doutoramento, Université des Sciences Sociales de Grenoble; e PECQUEUR, Bernard e SILVA, Mário Rui (1989),«Industrialisation diffuse et développement», in *Estudos de Economia*, Vol.IX, nº 4, Julho-Setembro, Lisboa, cit. AMARO, Rogério (1990),45.

em pequenos estados insulares. Mas fará sentido sublinhar a diferenciação cultural no processo de interculturalidade, uma das dimensões das territorialidades nacional e local, como valor a preservar nessa dinâmica de interdependências e da sua importância como reforço da autonomia relativa nos planos nacional e local.

A autonomia do processo de desenvolvimento implica o fortalecimento da autonomia relativa nacional/local sendo, por isso, "um processo permanente destinado a aumentar os graus de liberdade de que dispõe a construção da estratégia de desenvolvimento"¹²². Implicará, por isso, o reforço da capacidade negocial, quer nacional quer local.

A autonomia do processo de desenvolvimento está ligada sobretudo ao processo de "diversificação das relações económicas externas"¹²³, mas posicionada segundo uma lógica de endogeneização das metas de desenvolvimento consideradas em todas as dimensões sociais.

Nos pequenos estados-arquipélago, este processo apresenta, porém, particularidades relacionadas com a sua vulnerabilidade e sustentabilidade do desenvolvimento.

[Desenvolvimento local sustentável](#)

A problemática do desenvolvimento em pequenos arquipélagos parece-me aproximar-se da problemática do desenvolvimento local. Têm de comum a rigidez da sua localização espacial e o interesse em gerir da melhor forma as necessidades das sociedades locais, procurando manter ou reforçar a coesão nacional. Trata-se de reforçar a autonomia relativa nacional/local criando uma maior capacidade de reacção às condicionantes exógenas e internas.

Nas economias insulares a capacidade de reacção às condicionantes externas pode ser aumentada pela formação de recursos humanos com elevado nível de qualificação e pela criação de condições para o desenvolvimento de um economia "imaterial" baseada sobretudo no conhecimento e na informação.

Esta problemática é importante quando questionamos dois dos vectores da dinâmica de desenvolvimento: o da integração na economia mundial e o do desenvolvimento local.

"Os mercados globais nunca envolverão toda a gente. Baseados na competição global eles criam *vencedores globais* e *derrotados globais*. Sem economias locais activas, os que perdem são incapazes de participar em qualquer

¹²² OMINAMI, Carlos(1986), «Le tiers monde dans la crise», La Découverte, Paris, 206, cit por Estêvão (1989), 182.

¹²³ ESTÊVÃO (1989), « Desenvolvimento endógeno e integração económica regional em África - algumas considerações sobre a estratégia caboverdiana de desenvolvimento», Revista Internacional de Estudos Africanos, nº 10 e 11, Janeiro - Dezembro, Lisboa, 182.

tipo de actividade económica e o desemprego, as classes baixas marginalizadas e alienadas emergem"¹²⁴.

Em que medida uma crescente integração na economia mundial não cria dinâmicas de ruptura nas sociedades locais? Que fazer para conseguir uma crescente integração na economia mundial não se expondo a rupturas periódicas resultantes da necessidade de gerir os ciclos de expansão/contractão da procura mundial e os reajustamentos ao contexto global?

"A globalização cria a vulnerabilidade económica local. Por se basear no crescimento do nível de especialização, a globalização torna as localidades mais vulneráveis à reestruturação económica quando muda a procura do mercado. Uma vigorosa base económica local dá estabilidade em tempos de reestruturação e promove oportunidades para novas áreas de especialização fazendo emergir vantagens comparativas"¹²⁵. Esta base económica pode centrar-se, nas economias insulares, na produção de serviços baseados no conhecimento, de teor imaterial, potenciando a criação de elevado valor acrescentado sem o recurso a elevados *inputs* materiais, ao mesmo tempo que permite uma rápida adaptação às mutações dos mercados externos.

Com a globalização a coesão social local pode tornar-se mais frágil não só pela marginalização de agentes económicos mas também porque " as relações económicas que são uma importante força de coesão das comunidades locais, tornam-se menos fortes(...). A razão económica para a comunidade pode desaparecer no seu conjunto"¹²⁶.

O enfraquecimento da identidade cultural resultante do processo de homogeneização cultural, estimulado pelos actores da economia mundial, reforça a fragilidade da coesão social local.

"O desenvolvimento económico local pode manter as redes económicas locais e a coerência social", bem como, "promover as distintividades locais"¹²⁷ como factor competitivo. Este é, aliás, um dos desígnios do reforço da autonomia nacional: manter alguma capacidade de traçar os principais objectivos do desenvolvimento interagindo com as diferentes territorialidades e garantir a sua sustentabilidade.

Esta sustentabilidade envolve três dimensões que interagem numa forma sistémica : a dimensão ambiental, económica e social.

¹²⁴ EKINS, Paul e NEWBY, (1998), «Sustainable wealth creation at the local level in a age of globalisation», *Debates and Reviews* editado por M.W.Danson , Regional Studies Association, vol. 32.9 de 1998, p. 867.

¹²⁵ EKINS e NEWBY (1998), 867.

¹²⁶ EKINS e NEWBY (1998), 867.

¹²⁷ EKINS e NEWBY (1998), 867.

Sustentabilidade ambiental

"O modo como a sociedade usa o ambiente depende, primeiro e antes de mais da sua maneira de ver o mundo, da percepção da natureza do mundo e do *status* do ser humano e de outras formas de vida nele existentes. Isto é assim, por exemplo, porque uma secular óptica antropocêntrica sanciona diferentes usos do ambiente e permite maior destruição ambiental que uma maneira de ver do mundo ecocêntrica que compreende a terra e considera a vida dentro dela sagrada¹²⁸".

Segundo Perce e Turner o *capital ambiental, ou stock ecológico*, é a origem de três distintas funções: é fonte das matérias primas; efectua absorção dos resíduos ; e é o suporte dos *serviços ambientais básicos* tais como (...) a produção do clima e da estabilidade do ecossistema, a protecção dos UV através da camada do ozono, a beleza das paisagens ¹²⁹ . As duas primeiras funções estão directamente ligadas ao processo produtivo que pode ter consequências positivas ou negativas no ambiente.

"Os *outputs* do processo económico podem ser classificados, numa primeira instância, em *bons* e *maus*. Os *bons* são os *outputs* desejáveis (...) tanto melhores quanto maiores as externalidades positivas . Os *maus* são os que têm efeitos negativos tais como a poluição e outras externalidades negativas"¹³⁰. Estes últimos podem reduzir a *produtividade dos recursos ambientais*, podem afectar o *capital ambiental* conduzindo a transformações climáticas, provocar danos no *capital humano* afectando a saúde e danificar o *capital manufacturado* através da corrosão de instalações e equipamentos¹³¹.

Dimensão social da sustentabilidade

"A sustentabilidade social refere-se à capacidade social para, por um lado, manter os meios necessários de criação de riqueza para a sociedade se reproduzir e, por outro, o firme propósito social de distribuir para fomentar a integração e a coesão sociais ¹³²".

"O objectivo social dominante de aumentar a competitividade, o consumo individual, não parece fomentar a integração social, coesão e bem-estar, especialmente num sistema económico sujeito ciclicamente à recessão e ao aumento das desigualdades".

"A pobreza é sempre um problema económico porque denota uma crónica escassez ao nível individual e porque pode conduzir à diminuição da produtividade. É um problema ético porque esta escassez induz com frequência

¹²⁸ EKINS e NEWBY (1998).

¹²⁹ EKINS e NEWBY (1998).

¹³⁰ EKINS e NEWBY (1998).

¹³¹ EKINS e NEWBY (1998).

¹³² EKINS e NEWBY (1998).

agudo sofrimento e pode ser o resultado de injustiça social. Em certos países industrializados a pobreza relativa (e por vezes absoluta) é um problema social crescente" porque afecta o tecido social.

"O sentido da identidade e propósitos sociais de muitos povos, tal como o rendimento, derivam em grande parte do seu emprego. Um desemprego elevado, por isso, não só conduz à pobreza, como também à perda de outras características. Sendo o mais culpado pela pobreza, o desemprego tem uma elevada correlação com (...) o *stress* mental e a ruptura da família. O desemprego não é só um desperdício de recursos económicos em termos de perda de produção. É socialmente destrutivo tanto quanto, a níveis não muito mais elevados que os que existem presentemente na Europa, possam vir a tornar-se insustentáveis" ¹³³.

Dimensão económica

A interpretação mais comum de sustentabilidade económica é o "não declínio do bem-estar económico projectado indefinidamente no futuro". O bem-estar económico deriva da produção e do ambiente". "A sustentabilidade ambiental da actividade económica refere-se à continuação da capacidade do ambiente fornecer os *inputs* para a economia capacitando-a a manter o bem-estar económico. Ambas as sustentabilidades envolvidas dependem da manutenção dos requisitos das funções ambientais"¹³⁴.

Global versus local

"Os mercados globais têm importantes vantagens comparativas que frequentemente os levam a dominar e provocar a ruptura das economias locais. Por causa do seu elevado retorno financeiro eles atraem as pessoas mais hábeis. Eles podem efectuar a especialização completa obtendo tanto eficiência no comércio como economias de escala. São dinâmicos, movem-se rapidamente e tendem a ser a fonte dos objectos de consumo mais desejados".

"Por outro lado, as economias locais têm as suas vantagens comparativas. Podem, com frequência, apelar à responsabilidade local, o que pode, para muita gente, ser uma grande força motivadora. Estão informadas com detalhe sobre o conhecimento local - do povo, dos lugares e de oportunidades económicas. E, mais importante do que isso, são ricas em relações humanas, entre produtores e consumidores, que podem inspirar confiança e responsabilidade, permitindo obter baixos custos de transacção e facilitando o processo de interacção económica. Estas relações podem, ainda, ser formalizadas em organizações locais e

¹³³ EKINS e NEWBY (1998).

¹³⁴ EKINS e NEWBY (1998).

instituições que são mais ricas em conhecimento, tanto pessoal como de relação, que qualquer equivalente global possa ser."

"As forças e fraquezas relativas ao local e ao global podem ser ilustradas como segue.

A produção para o mercado global extrai e tem efeitos no capital ecológico em todo o mundo. O seu capital humano é altamente formado e especializado. O seu mais importante capital social é a empresa, e faz uso com frequência de todos os aspectos do *capital manufacturado*".

"Os produtores locais, por outro lado, fazem um óbvio e limitado uso do ambiente local no qual têm que, subsequentemente, viver. O seu capital manufacturado é também limitado e pode ser avaliado por um baixo custo. O seu capital humano pode ser individualmente menos produtivo, mas pode estar enquadrado numa rica variedade de instituições sociais".¹³⁵

2.4. Vectores para um desenvolvimento humano sustentável

As grandes tendências da mudança podem-se interpretar se se tiver em conta que: a noção de que o território nacional é apenas um dos espaços de autonomia relativa a perder a favor das hegemonias supranacionais e transnacionais; que a organização político-administrativa tem que, cada vez mais, saber "combinar os níveis nacional, supranacional, transnacional e infranacionais (regionais e locais) com diferentes graus de autonomia e de capacidade de manobra"¹³⁶; e que essa autonomia é moldada pela configuração de classes dominantes e suas alianças.

Mas é também a partir destas noções prévias que se pode passar a identificar aqueles que serão alguns dos vectores para o desenvolvimento humano, necessariamente sustentável.

A autonomia do processo de desenvolvimento procurando a diversificação tanto nas relações externas como na produção fundada na raiz cultural, terá que se apoiar nos actores sociais nacionais que, segundo uma dinâmica participativa interagem no sentido de promoverem interesses comuns, ou da partilha do resultado do desenvolvimento.

É neste sentido que a democratização económica, política e social se apresenta como condição de uma gestão que aceita a interdependência como condição da inserção na economia mundial mas que preserva a capacidade de gerir os limites "internos e externos" do desenvolvimento.

É a noção de limites que permitirá identificar o caminho da sustentabilidade ambiental, social e económica. Tal sustentabilidade é tanto mais premente quanto

¹³⁵ EKINS e NEWBY (1998).

¹³⁶ AMARO (1990), 45,46.

a fragilidade de um pequeno estado caracterizado pela insularidade e os limitados recursos humanos e naturais. "O desenvolvimento já não é mais uma escolha para as pequenas ilhas, mas com frequência, é imposta aos governos devido a contratos ou acordos feitos em associação com investidores estrangeiros. Estas pequenas ilhas estão hoje envolvidas numa batalha contra o tempo com custos ambientais adversos tais como a poluição, degradação da terra, erosão das praias, perda da biodiversidade, perda de modo de vida cultural e tensões sociais"¹³⁷.

O conhecimento das *forças e fraquezas* num contexto mundial marcado por uma redução tendencial dos custos de transporte e comunicação e o encurtamento das distâncias resultante das inovações tecnológicas (em tempo e custo), a mobilidade dos capitais, a importância crescente do conhecimento como suporte do valor e conseqüente tendência para a *desmaterialização* da economia, é essencial para tornar claros os riscos, os desafios e as oportunidades proporcionadas por uma inevitável maior integração mundial.

Num país que não controla alguns dos factores que caracterizam o *centro*, conhecimento, informação, tecnologia e capital, em termos mundiais as escolhas deverão ser feitas de modo a atenuar as vulnerabilidades decorrentes, como o desemprego conjuntural, a degradação ambiental e reforçar as relações económicas locais a partir da "matriz cultural", da gestão dos recursos humanos, naturais e ambientais.

Um desenvolvimento endógeno nacional (sem ser autárquico) num arquipélago tem uma grande semelhança com a gestão local que é sensível aos equilíbrios eco-ambientais e à manutenção da coesão social.

A "matriz cultural" de desenvolvimento, a identidade social local/nacional cria dinâmicas de integração social que podem apresentar-se como factor distintivo tornando-se, na esfera económica, uma vantagem competitiva pela sua singularidade.

Não deixa de ser importante a referência ao conceito de desenvolvimento humano como um resultado que se procura atingir através de um desenvolvimento endógeno e sustentável que define as pessoas como destino do desenvolvimento, nas suas diferentes dimensões: a do padrão de vida, a cultural, a sanitária, a da participação política, a da igualdade de oportunidades sem discriminação de raça, sexo e geração.

A participação democrática na determinação das escolhas políticas garante os mesmos direitos das gerações presentes e futuras, o acesso a maior padrão de educação, competências, saúde e padrão de vida, legitimando o poder, sendo expressão da integração dos conceitos de desenvolvimento endógeno, sustentável e humano.

¹³⁷ MC-EACHEN, John e TOWLE, Edward (1974), « Ecological Guidelines For Island Development », International Union for Conservation of Nature and Natural Resources, Switzerland, cit pr DEBANCE, Karlene in « The Challenge of Sustainable Management for Small Islands », [http://www.insula.org/islands/Small-Islands.html], 26 de Junho de 1999.

É a preservação da capacidade de gestão dos limites internos e externos, o reforço da capacidade de negociação no contexto de relações marcadas pela intensificação da interdependência com o resto do mundo, o reforço das relações económicas locais/nacionais, apoiado nas identidades local e nacional que constituem os principais vectores para a escolha das estratégias que assegurem o desenvolvimento humano sustentável.

É oportuno, por isso, fazer a análise crítica das principais estratégias e da sua adequação aos objectivos de desenvolvimento de pequenos estados marcados pela insularidade. Far-se-á a abordagem sobre as estratégias nos anos 60, designadamente, sobre a adopção de uma estratégia de crescimento económico equilibrado ou não equilibrado e sua pertinência em relação à problemática em estudo, para, a seguir nos questionarmos sobre a adequação das estratégias apresentadas por K.Griffin.

2.5. As estratégias no contexto dos pequenos estados insulares

Nos anos 60, um dos principais debates sobre as estratégias de desenvolvimento centrava-se na escolha de uma estratégia de crescimento equilibrado ou não equilibrado. O quadro de referência para estas opções era o de garantir o mais rápido crescimento económico.

Os autores que defendiam o desenvolvimento equilibrado eram Ragnar Nurkse e Rosenstein-Rodan. Estes autores consideravam que o desenvolvimento se tinha que basear no investimento disseminado a todos os sectores de modo a criarem economias externas geradoras de um ambiente favorável a todos os sectores, pelo adensamento das relações de input-output e criação de mercado. A estes autores contrapunham os adeptos do crescimento económico não equilibrado, François Perroux, Albert Hirschman e Gunnar Myrdal, que a disseminação do investimento por múltiplos sectores seria impensável para países com escassa poupança, perdendo-se em economias de escala o que se ganharia em economias externas. Seria suficiente concentrar o investimento em sectores "pivot" ou "motores", com elevada intensidade de relações intersectoriais, para que os outros sectores fossem arrastados ou empurrados.

A estratégia de crescimento equilibrado torna-se inviável num pequeno estado marcado, não só pela pequenez da sua população como da sua dispersão associadas ao seu reduzido poder de compra. O mercado interno é muito pequeno para permitir a criação de uma estrutura industrial diversificada. Acresce que tal estratégia exigiria a mobilização de uma poupança difícil de reunir através de recursos exclusivamente internos. A falta de dimensão traduzir-se-ia na impossibilidade de tornar rentáveis equipamentos cuja ocupação exige produções elevadas, para não falar de economias externas.

Os mesmos argumentos servem para a estratégia de crescimento não equilibrado, reforçados pela perda dos efeitos de arrastamento através das importações e o agravamento da situação comercial externa. Mesmo que a produção se destinasse ao mercado externo, os efeitos induzidos na estrutura industrial teriam sempre como obstáculo a inexistência de actividades complementares, perdendo-se parte ou a totalidade desses efeitos através das importações.

A tipologia classificatória de Keith Griffin¹³⁸ permite ter um referencial teórico abrangente para as diferentes estratégias: Monetarista, de Economia Aberta, de Industrialização, da Revolução Verde, Redistributiva e Socialista.

A estratégia *Monetarista* baseia-se na concepção liberal da Escola de Chicago (Milton Friedman), nas virtudes do mercado. Opõe-se ao intervencionismo Keynesiano¹³⁹, afirmando que o livre jogo das forças de mercado conduz ao crescimento do bem-estar e ao pleno emprego. Inspira, nos países endividados, a aplicação dos Planos de Ajustamento Estrutural. Qualquer que seja o juízo de valor acerca desta concepção, a sua prática constitui hoje uma condição para a integração na economia mundial. Deles depende o crédito e os fluxos de investimento externo. Para uma economia em que as lógicas de mercado sejam prevaletes, mesmo que o monetarismo de Friedman não seja utilizado como modelo de crescimento assente nas virtudes do mercado, é inspirador das medidas de controlo monetário e orçamental garante de credibilidade no domínio externo.

A sua aplicação como estratégia exclusiva de crescimento é, contudo, geradora de assimetrias na repartição do rendimento levando à concentração da riqueza e à pobreza. A exclusão, através do desemprego, torna-se uma das características bem conhecidas daqueles países onde o modelo tem sido aplicado. Em pequenas economias fragmentadas territorialmente o modelo seria inviável por este se basear na procura de elevados padrões de eficácia e eficiência económica, tributárias de actividades integradas geradoras de economias externas e de um dimensionamento de escala desajustado do meio. A não ser que se baseasse numa forte especialização apoiada em determinados recursos o que, contudo, constituiria um forte risco sem resolver as assimetrias na repartição e o desemprego.

A estratégia de Economia Aberta apoia-se na ideia de que os países só têm a ganhar com a liberdade de comércio internacional. Os países ganham em especializar-se naqueles produtos em que têm vantagens absolutas (Adam Smith) ou relativas (David Ricardo). É defendida por países cujas empresas são mais

¹³⁸ GRIFFIN, Keith (1989), «Alternative strategies for economic development», Macmillan, London, M.24-35 e 226-259.

¹³⁹ KEYNES, J.M. (1969), «Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie», Petite Bibliothèque Payot, Paris.

eficientes ou lideram a inovação tecnológica no produto e no equipamento. Apoiar o crescimento do produto do emprego apenas na especialização em determinadas actividades inseridas na economia mundial é um risco para economias de pequena dimensão. A não ser que, apoiadas na posição geoestratégica e numa força de trabalho com elevada escolarização, formação técnica, motivação e em tecnologias flexíveis, fosse possível uma diversificação das actividades industrial e de serviços com elevada competitividade no mercado externo. Mesmo assim, a reduzida dimensão destas economias e os elevados custos de transporte dificilmente permitem a criação de uma malha industrial capaz de vencer num ambiente fortemente competitivo. Deixar que as forças do mercado por si só estabeleçam esta dinâmica é um grande risco, quando se sabe que os recursos humanos apresentem um défice de formação, os recursos naturais e ambientais são limitados e a proximidade em relação aos núcleos geoculturais dinâmicos é muito pequena. O desenvolvimento de actividades exportadoras pode ser uma das estratégias (desde que baseadas em distintividades locais) que, sem ser exclusiva, possa permitir obter alguns resultados da integração na economia mundial.

Baseada na escola da modernização, a estratégia de *Industrialização* considera a indústria como sector *chave* e o investimento neste sector como o factor de crescimento da economia, através do efeito induzido a outros sectores. Esta estratégia apresenta três variantes: industrialização voltada para o *mercado interno* por substituição de importações; industrialização *promotora de exportações*; industrialização baseada num forte investimento em *indústrias básicas*, sob a direcção do estado e à custa do excedente criado na agricultura, com efeito industrializante.

O desenvolvimento de actividades de produção de bens e serviços locais que possam substituir algumas importações (certos produtos manufacturados) é uma estratégia cuja viabilidade será possível enquanto for possível o controlo das importações e os custos salariais forem reduzidos. Não se pode, porém, falar de uma estratégia de industrialização voltada para o mercado interno por substituição de importações num mercado tão reduzido em dimensão e valor que não permite sustentar por si só o crescimento industrial e arrastar o crescimento de outras actividades.

É contudo de referir a importância da criação de actividades assentes nas características culturais próprias na singularidade que as diferencia da produção de massa e garante *nichos* com elevado valor acrescentado.

A estratégia de industrialização para promoção de exportações está condicionada pelas características humanas, ambientais e geográficas. Não se tratará tanto de promover a exportação de produtos industriais mas de desenvolver actividades, nomeadamente de serviços, que possam ter alguma viabilidade e não colidam com a sustentabilidade ambiental.

A criação de indústria de base está fora de questão. A existência de um núcleo dinamizador de outras indústrias destinado à produção de produtos de base não tem sentido face quer à competitividade mundial dos produtos industriais, quer à exigência de vultosos capitais quer, sobretudo, à muito pequena dimensão do mercado interno e à ausência de recursos naturais.

A *Revolução Verde* centra a sua acção na agricultura e procura aumentar a produção alimentar, nomeadamente, a produção de cereais (trigo e arroz). É, sobretudo, uma revolução técnica assente na introdução de novas sementes, fertilizantes, equipamentos ajustados à dimensão das explorações (tecnologia divisível) e vulgarização agrícola. Através do aumento da produção alimentar procura evitar o aumento do custo dos alimentos, subida dos salários e facilitar o crescimento da pequena indústria trabalho-intensiva. Assim explica o crescimento auto-sustentado do rendimento, poupança e investimento. É uma estratégia influenciada pelo conceito de desenvolvimento centrado na satisfação das necessidades básicas.

A reduzida disponibilidade de terra arável e de terra irrigável tornaria inviável qualquer pretensão em basear o desenvolvimento na Revolução Verde. Apenas se poderia pensar numa optimização dos magros recursos da terra mas muito longe de tornar possível a independência alimentar e o *arrastamento* de uma pequena indústria.

Igualmente influenciada pelo conceito das *basic-needs* a Estratégia Redistributiva tem como objectivo favorecer a população mais pobre através de uma intervenção que conduza à redistribuição da riqueza através da adopção de políticas fiscais, concessão de subsídios e investimento em infra-estruturas que privilegiem a satisfação das necessidades dessa população.

A estratégia *Socialista* procura o desenvolvimento voltado tendencialmente para a satisfação igualitária das necessidades baseando-se numa forte intervenção dos estado apoiada quer na colectivização dos principais meios de produção quer na planificação centralizada da produção.

O intervencionismo socialista foi uma estratégia aplicada, em Cabo Verde, com pragmatismo. Esta teve grande importância a seguir à independência, não pela transferência para a esfera pública de empresas existentes mas pela criação daquelas que eram essenciais para dotar o país de água potável, electricidade e esboçar a criação de algumas actividades industriais. Teve, também, uma grande importância na regulação dos fluxos de comércio e na gestão dos recursos da ajuda internacional. Sem desarticular o mercado local, permitiu que as empresas privadas locais continuassem com a importante função de abastecimento interno, ao mesmo tempo que promoveu uma política redistributiva. Esta seria conseguida através da adopção de uma política de construção de infra-estruturas mediante a utilização de técnicas de alta intensidade de mão de obra (FAIMO) e pela prestação de certos serviços gratuitos (saúde e educação).

A planificação disciplinou a dotação dos recursos escassos à satisfação progressivamente mais alargada de necessidades sociais como a educação e saúde. Foi, ao mesmo tempo, a expressão de uma política autónoma e aberta, desenvolvendo o intercâmbio internacional constituindo, porventura, um elemento importante no processo negocial da APD.

2.6.Tendências

Conhecidas as vulnerabilidades e as limitações da aplicação das estratégias a pequenos estados insulares é importante reflectir sobre os caminhos que hoje se abrem a estes estados, nomeadamente, os que seguem o rumo da economia baseada na informação e no conhecimento.

As contribuições mais recentes sobre o papel do conhecimento e da informação no desenvolvimento acentuam, por um lado, a importância do investimento em "capital humano" e, por outro, nas infra-estruturas de conhecimento, de informação, de computadores e sociais ligadas a uma livre e ampla circulação da informação, acesso e transmissão do conhecimento. Face à importância que hoje a produção de "intangíveis" tem na formação do valor, investe-se nas pessoas e infra-estruturas que permitam a sua produção.

"A sociedade com base no conhecimento é mais do que uma economia de serviços. Numa sociedade baseada no conhecimento, os trabalhadores são altamente especializados e o seu conhecimento está nos seus cérebros e experiências de vida, mais do que nas máquinas com que operam ¹⁴⁰".

Com a utilização de tecnologias de informação, a prestação de serviços ligados ao tratamento de informação e ao conhecimento passam a ser objecto de intercâmbio internacional e constituir um factor gerador de rendimento em divisas.

Isto leva-nos a questionar se estamos perante um novo paradigma do desenvolvimento ou tão só na exploração de uma variante da escola da modernização marcada pelas novas tendências quer no domínio da tecnologia quer da divisão internacional do trabalho.

O exemplo dos NPI asiáticos põe em relevo a importância do conhecimento técnico e científico da informação em tempo real sobre os mercados mundiais em ligação com uma avançada teoria organizacional e dos sistemas financeiros ¹⁴¹.

Este nexos entre o conhecimento e a riqueza não é novo. Toma, porém, outros contornos num mundo "sem geografia", marcado pela difusão das tecnologias da informação. Estas permitem que deixem de existir obstáculos espaciais e temporais entre os diferentes actores do mercado mundial. E estes procuram vantagens, não só através do acesso em tempo real à informação, como

¹⁴⁰ CHCHILNISKY, Gabriela (1997), «Development and Global Finance - The case for an International Bank for Environmental Settlements» cit. PNUD (1998) - Relatório de Desenvolvimento Humano 1998.

¹⁴¹ GREENE, Michael (1997) « Knowledge Assessment Technology » .

pela introdução de mudanças na produção e na tecnologia que são determinados pela criatividade e conhecimento.

A "Economia do conhecimento" é provavelmente o mais velho conceito que apareceu pelo menos há umas décadas incluído na literatura económica, nos escritos de Fritz Machlup e Kenneth Bouldin, entre outros, e mais, recentemente, na nova *teoria do crescimento* que inclui importantes contribuições de Paul Romer e Brian Arthur, assim como nos escritos de teóricos da gestão, como Peter Drucker 142.

Paul Romer (1995)¹⁴³ considera que hoje a *metáfora* da computação substitui as categorias tradicionais de "input" (capital, matérias-primas, trabalhadores produtivos e não produtivos) por três classes de "inputs": *hardware*, *software* e *wetware*. *Hardware* inclui os objectos físicos usados na produção - máquinas, computadores, estruturas, matérias-primas, infra-estruturas; *Wetware* retém o que os economistas chamam *capital humano* e os filósofos e cientistas do conhecimento chamam o *conhecimento tácito*. Este inclui todas as coisas guardadas no "wet-computer" do cérebro de uma pessoa; *Software* inclui todo o conhecimento que foi codificado e pode ser transmitido a outros. Peter Drucker chama aos trabalhadores que trabalham com o conhecimento codificado *trabalhadores do conhecimento*. São os trabalhadores de intangíveis, manipuladores de símbolos.

O *software* inclui, por exemplo, a linguagem de programação, instruções de operação para máquinas, princípios científicos, sabedoria popular, filmes, livros, discos musicais. A primeira cópia de uma peça de software que seja produzida pode ser reproduzida, comunicada e usada simultaneamente por grande número de pessoas.

"Uma inovação no software pode ter um impacto de grande escala (...). Os melhores gestores das melhores companhias fomentam a inovação a todos os níveis(...). Muitos trabalhadores são trabalhadores do conhecimento empenhados na descoberta, teste e redefinição do *software*. Estas são as actividades que irão liderar os maiores ganhos para os negócios e para a sociedade como um todo" 144.

"A transformação observada na condução dos negócios foi em grande medida determinada pela inovação tecnológica que conduziu a novos produtos e serviços, a novos negócios e oportunidades". Neste ambiente de inovação "as economias baseadas nos baixos custos do trabalho e na exploração dos recursos naturais não são sustentáveis. As empresas precisam de se colar ao estado de arte tecnológico para poderem obter um rápido retorno do investimento e, assim, sobreviverem" 145.

¹⁴² NAIR, Govindan (1997), « The Knowledge economy: concept and significance », *Knowledge Assessment: Case Study of Pacific Islands*, TecNet Think Tank Conference, 28 July.1 September 1997.

¹⁴³ ROMER, Paul (1995), « Beyond the Knowledge Worker ».

¹⁴⁴ ROMER (1995).

¹⁴⁵ GREENE (1997).

Para Pedro Saenz , *economia do conhecimento* é a economia que faz o uso substancial de trabalhadores com uma boa formação, cuja estrutura tecnológica de produção exige uma boa dotação das melhores escolas e práticas de treino. Estes trabalhadores devem ter capacidade para aprender e adaptar continuamente as tecnologias desenvolvidas ou importadas. As relações entre produtores e clientes, produtores e fornecedores, baseiam-se de forma crescente no uso de tecnologias da informação ¹⁴⁶.

Michael Simpson considera, por seu turno, que a economia do conhecimento implica a economia da informação uma vez que "o conhecimento tem de ser transferido, acedido e compreendido pelo receptor antes que possa ser usado produtivamente"¹⁴⁷. Considera, ainda, uma definição restrita de economia da informação relacionando-a com o acesso e difusão, enfatizando a transferência e sublinhando a necessidade de informação codificada. Em sentido amplo, economia da informação incorpora as noções de instituições de informação, capital organizacional e capital humano. Para Govidan Nair a economia da informação não depende apenas "das infra-estruturas de computadores e de comunicação mas, também, da natureza e qualidade do seu capital humano e da base institucional que marca a sua capacidade para assimilar e usar qualquer conhecimento codificado e que o torna mais facilmente transmissível "¹⁴⁸.

Para um pequeno estado insular a valorização das pessoas com uma forte valorização da sua formação tecnológica, a criação de infraestruturas informáticas e de comunicação, pode ser uma das vias para a diversificação da prestação de serviços e sua exportação.

Poderá ser importante aproveitar as oportunidades da inserção na economia mundial. Todavia, será difícil contrariar as lógicas de transferência do valor face à inexistência de estruturas científicas de produção de conhecimento e de *capital organizacional* que transforme o conhecimento numa actividade produtiva. Neste caso os ganhos do "centro" passam a obter-se não através da incorporação de baixos salários na produção de produtos tangíveis mas de intangíveis (serviços), através da subcontratação de tarefas que utilizam novas tecnologias da informação. "Pode bem acontecer que certos países ou jurisdições se tornem *warehouses* ou *clearing houses* de informação sem se transformarem em economias de conhecimento. Suspeito que gravitarão em torno da linha mais

¹⁴⁶ SAENZ, Pedro (1997), «Knowledge Economy», Knowledge Assessment: Case Study of Pacific Islands, TecNet Think Tank Conference, 28 July.1 September 1997.

¹⁴⁷ SIMPSON, Michael (1997), « Knowledge economy and information economy », Knowledge Assessment: Case Study of Pacific Islands, TecNet Think Tank Conference, 28 July.1 September 1997.

¹⁴⁸ NAIR, Govindan (1997), « The Knowledge economy: concept and significance », Knowledge Assessment: Case Study of Pacific Islands, TecNet Think Tank Conference, 28 July.1 September 1997.

baixa da *cadeia alimentar* sem se dirigirem para a economia do conhecimento "149.

Mas, uma questão é saber "o que é que muitos países em desenvolvimento esperam do facto de muitos serviços terem o potencial de serem exportados dos países em desenvolvimento onde os salários relativos são mais baixos (tratamento de dados, secretariado, desenvolvimento de *software*). O mercado potencial destas actividades foi estimado em dezenas de biliões de dólares por ano, e podem representar uma nova exportação de serviços dos países em desenvolvimento "150". Outra coisa é saber se tornarão economias de conhecimento.

Mesmo assim, pode ser uma oportunidade para o aumento das exportações de serviços tornando sustentável uma pequena economia nacional. Estas exportações não estarão dependentes tanto de um sector mas de tarefas cuja diversificação é tanto maior quanto maiores forem as competências das pessoas e maior for a dotação de infra-estruturas de informação e conhecimento.

Existe a possibilidade de, a longo termo, obter benefícios sustentáveis se "as transferências de novas práticas e seus efeitos na aprendizagem possam aplicar-se a outras actividades", se existir "contaminação dos efeitos e o crescimento das externalidades" 151 para empresas locais, beneficiando do investimento estrangeiro original, e se o efeito-demonstração levar as empresas locais a imitar as empresas estrangeiras.

A capacidade para manipular intangíveis e difundi-los, fazendo com que sejam partilhados por um elevado número de pessoas, implica capacidade organizacional (*capital organizacional* 152), ou seja, empresas e instituições de conhecimento. É diferente produzir *software* 153 que é vendido ou que permite obter direitos de autor, de produzir um elemento parcelar de *software* mediante pagamento salários.

149 ESCOBAR, Júlio (1997), «1. The Knowledge Economy», Knowledge Assessment: Case Study of Pacific Islands, TecNet Think Tank Conference, 28 July-1 September 1997

150 NAIR (1997).

151 NAIR (1997).

152 SIMPSON (1997).

153 ROMER (1995).

Capítulo 3: Cabo Verde, dois contextos duas estratégias

Conhecer os caminhos escolhidos para o desenvolvimento, compará-los quer nos seus fundamentos conceptuais quer nos seus efeitos, tendo sempre presente a sua eficácia na criação de meios que permitam tornar o País progressivamente menos dependente das transferências públicas internacionais é o nosso objectivo. Para isso, far-se-á primeiro a caracterização geral do País e a seguir a descrição das estratégias que foram aplicadas após a Independência

3.1. Caracterização geral

O Povo caboverdiano tem a marca das coordenadas interatlânticas definidas pelos percursos do comércio negreiro, do abastecimento de longo curso, da convivalidade libertadora com outros povos, dos nostálgicos laços do ir e voltar, da recriação de novos códigos quer na língua quer na arte (música, pintura, literatura). Essa marca é um elemento de identificação nacional. Mas é, também, uma forma de posicionamento no Mundo. Essa identidade é fertilizadora apesar da adversidade e da falta de meios.

As pessoas, a sua sensibilidade, o seu viver são a maior riqueza .

Geografia

Situado 500 km a oeste da costa africana à latitude média de 16° N e à longitude média oeste de 24 °, o arquipélago de Cabo Verde é constituído por 10 ilhas uma das quais é desabitada, Santa Luzia. Estas ilhas, com uma área total de 4 033 Km², formam dois grupos. O grupo de Barlavento, situado a Norte, constituído pelas ilhas de Santo Antão, São Vicente, Santa Luzia, São Nicolau, Sal e Boavista; e o grupo de Sotavento, a Sul, composto pelas ilhas de Maio, Santiago, Fogo e Brava.

De origem vulcânica apresenta extremos orográficos. Ilhas quase planas (Sal e Boavista) e ilhas com relevos que se elevam acima dos mil metros , como Santiago (1373 m) e Santo Antão (1979) , ou que atingem altitudes próximas dos três mil metros como o Fogo (2829).

Fortemente influenciado pelos ventos Alísios do Norte, apresenta um clima temperado e seco excepto no verão que é quente e húmido. Integrado na região do Sahel a sua produção agrícola é fortemente condicionada pela ausência de chuvas. A escassez de recursos naturais reduzidos ao sal, à pozolana, ao caulino, rochas vulcânicas, margas e pesca, é compensada pela sua situação geoestratégica e por uma população com um elevado índice de escolarização e de alfabetização.

População e demografia

A população estimada em Julho de 1999 em 405,748 mil habitantes ¹⁵⁴ registou um crescimento significativo em relação a 1980 cujo efectivo se situava em 296,093 milhares de habitantes.

Quadro 1- População total em 1980 e em 1999

	1980	1999*
População total	296.093	405.748

Fonte: SECP e CIA *Estimativa.

A população distribui-se de forma assimétrica no território. De acordo com o censo de 1990, mais de metade da população (51,4%) vivia em Santiago, 15% em S. Vicente, 12,8% em Santo Antão, 10,1% no Fogo, 4% em S. Nicolau, 2,2% no Sal, 2% na Brava, 1,4% no Maio e 1% na Boavista. ¹⁵⁵

A população urbana tem registado um aumento apreciável. Passou de 35,5%, em 1980, para 57,7 % da população total, em 1997.

Quadro 2 - População urbana em 1980 e em 1999

	1980	1997*
População urbana e semiurbana	35,5 %	57,7 %

Fonte: SECP e CIA *Estimativa.

Entre 1980 e 1999 registam-se algumas melhorias significativas em indicadores relacionados com o movimento natural da população.

A taxa de fertilidade passou de 6,4 filhos por mulher em 1980 para 4,95 em 1999.

A taxa de natalidade, de 39 por mil habitantes, em 1980, passou para 33 por mil, em 1999. Também a taxa de mortalidade desce de 9,4 por mil, em 1980, para 6,78 em 1999. A taxa de crescimento natural acaba por reflectir um decréscimo de 3,38 por mil no período referido.

Quadro 3 - Taxas de fertilidade, natalidade e mortalidade, em 1980 e 1999

	1980	1999*
Taxa de fertilidade(nºfilhos por mulher)	6,4	4,95
Taxa de natalidade(por 1000 habitantes)	39	33
Taxa de mortalidade(por 1000 habitantes)	9,4	6,78

Fonte: SECP e CIA *Estimativa

¹⁵⁴ CIA(2000), «CIA - The World Fact Book – Cape Vert », [<http://www.odci.cia.publications/factbook/cv.html>], Janeiro de 2000.

¹⁵⁵ MFP(1992),« Terceiro Plano Nacional de Desenvolvimento 1992-1995», Ministério das Finanças e do Plano, Praia,2.

A corrente migratória, com uma taxa de - 12,35 por mil, acaba por permitir moderar o crescimento populacional. Este foi, em 1999, de 13,87 por mil.

A população apresenta uma estrutura jovem não se tendo registado alterações muito significativas no tempo. Em 1999, 45% apresenta uma idade compreendida entre os 0 e os 14 anos, 49% entre os 15 e os 64 anos e 6 % idades superiores a 65 anos. A alteração mais significativa foi o aumento do peso relativo da população em idade activa.

Quadro 4 - Estrutura etária da população, em 1980 e 1999.

	1980	1999*
65 e mais anos	6,5%	6,0%
15-64	47,8%	49,0%
Menos de 15	45,7%	45,0%

Fonte: SECP e CIA (*)Estimativa ¹⁵⁶

A partir dos 15 anos revela uma tendência para a assimetria sexual. No nascimento o rácio masculino/feminino é de 1.03, até aos 15 anos de 1.02, dos 15 aos 64 anos de 0.89 e, a partir dos 65 anos, de 0,66 . Para além da emigração, a este rácio não será porventura estranha a diferença de esperança de vida do sexo masculino e feminino, respectivamente de 67,66 e de 74,36 anos.¹⁵⁷

Caracterização económica e social

Em 1998, o PIBpm estimado pelo FMI foi de 495,6 milhões de dólares americanos e o PIB *per capita* de 1 171,6 dólares ¹⁵⁸.

O sector que mais contribuiu para o produto interno bruto foi o sector terciário. Foram o comércio, os serviços governamentais e os direitos e taxas sobre as importações que corresponderam, no conjunto, a 43% da formação do PIB. Em 1995, só o comércio contribuía com um valor superior ao contributo do sector secundário, 20% contra 19% do PIB. E no sector secundário, a Construção pesava quase o dobro das restantes actividades industriais.

Apesar de Cabo Verde ser um país de agricultores e pescadores a agricultura e pesca contribuíram apenas com uns escassos 10% para o PIB.

¹⁵⁶ SECP(1983), «Primeiro Plano Nacional de Desenvolvimento 1982/1985», Vol.I, Secretaria de Estado da Cooperação e Planeamento, Praia, 41 a 50.

¹⁵⁷ CIA(2000), 2,3.

¹⁵⁸ BCV (1999), 15.

Quadro 5 - Contribuição sectorial para o PIB em 1995.

Sectores	% do PIB(1995)
Primário	11%
. Agric. pecuária, silvicultura	9%
. Pesca	1%
. Indústrias Extractivas	1%
Sector secundário	19%
. Construção	13%
. Outras indústrias	7%
Sector Terceário	63%
. Comércio	20%
. Serviços governamentais	14%
. Direitos e taxas s/ importações	9%
. Habitações e locais	7%
. Outros	13%

Fonte: INE - Adaptado das Contas Nacionais de 1985-1995.¹⁵⁹

A economia caboverdiana é uma economia com um elevado grau de abertura. O seu comércio externo (em bens e serviços) representava 82 % da produção interna. Esta abertura, contudo, deve-se à sua elevada dependência do abastecimento externo. As importações de bens e serviços representam mais de metade o produto (57 %). Os alimentos pesam 35% nessas importações e os bens de capital 52%.

Os principais fornecedores são portugueses. De 1996 a 1998, 43,7% das importações provinham de Portugal .

Quadro 6 - Estrutura das importações de Cabo Verde (1996-98)- Origens

Importação (média entre 1996 e 1998)	100,0%
Portugal	43,7%
Países Baixos	8,5%
França	6,6%
Estados Unidos	6,3%
Alemanha	3,2%
Espanha	2,9%
Reino Unido	2,5%
Suécia	1,1%
Outros Países	25,1%

Fonte: Banco de Cabo Verde (adaptado)¹⁶⁰

A concentração é maior nas exportações. De 1996 a 1998, 79,5% das exportações destinaram-se a Portugal.

¹⁵⁹ INE (1999-b), «Contas Nacionais – Série 1985-1995», Instituto Nacional de Estatística – Divisão de Contas Nacionais, Praia.

¹⁶⁰ BCV (1999), 36.

Quadro 7 - Estrutura das exportações de Cabo Verde(1996-98)- Destinos

Exportação	100,0%
Portugal	79,5%
Espanha	9,0%
França	1,4%
Países Baixos	0,6%
Guiné Bissau	0,1%
Outros Países	9,4%

Fonte: Banco de Cabo Verde (adaptado)¹⁶¹

O peso dos países da CEDEAO¹⁶² no comércio externo de Cabo Verde é irrelevante , 1,85 % das exportações e importações em 1998.¹⁶³

O produto interno não chega a cobrir dois terços (63,7%) da Procura Global e satisfaz três quartos (75,9%) da Procura Interna. Excede apenas em 8% o Consumo.

Quadro 8 - Estrutura do Produto Interno de 1996 a1998.

PIBpm (Média de 1996 a 1998)	100%
Consumo	92%
Público	27%
Privado	66%
Investimento bruto	39%
Procura interna	132%
Exportações de bens e serviços	25%
Procura global	157%
Importações de bens e serviços	57%

Fonte: BCV, Adaptado a partir de dados do Banco de Cabo Verde, FMI e BP.¹⁶⁴

Apesar desta dependência do abastecimento externo, o défice da Balança de Transacções Correntes médio de 1996 a 1998 correspondia a 6% do PIB. O défice da Balança Comercial (36 % do PIBpm) foi financiado sobretudo pela remessas de emigrantes (transferências privadas, 17% do PIB) e pela ajuda internacional (transferências oficiais, 11% do PIB).

Apenas 6% do PIB (BTC) tiveram que ser cobertos por financiamentos externos dos quais metade foram investimentos directos estrangeiros.

¹⁶¹ BCV (1999), 36.

¹⁶² Benin, Costa do Marfim, Gana, Gâmbia, Guiné Bissau, Guiné Conakryi, Libéria, Mali, Mauritânia, Nigéria, Senegal, Serra Leoa, Togo.

¹⁶³ BCV (1999), 36.

¹⁶⁴ BP (1999), «Evolução das Economias dos PALOP- 1998/1999», Departamento das Relações Internacionais- Área da Cooperação do Banco de Portugal, Lisboa.

Quadro 9 - Balança de operações não monetárias em milhões ECV

	Média de 1996 a 1998	% do PIB
Transacções Correntes	- 2.881,53	-6%
- Balança Comercial	- 16.054,03	-36%
- Balança de Serviços	1.120,24	3%
- Balança de Rendimentos	- 405,17	-1%
- Transferências Unilaterais	12.457,43	28%
. Transferências oficiais	4.930,83	11%
. Transferências privadas	7.526,60	17%
Balança de capitais e financ.	3.868,33	9%
- Transferências de capital	682,63	2%
- Investimento Directo	1.342,43	3%
- Outros investimentos	2.110,90	5%
- Capit. c/p erros e omissões	- 267,64	-1%
Balança Global	986,80	

Fonte: Banco de Cabo Verde, adaptado ¹⁶⁵.

Cerca de metade das remessa provêm de emigrantes a residir em Portugal e EUA, mais de dois terços de emigrantes na União Europeia.

Quadro 10- Origem das remessa de emigrantes em 1998

Portugal	26,2%
EUA	22,7%
Países Baixos	15,9%
França	11,5%
Itália	7,7%
Reino Unido	3,3%
Alemanha	3,3%
Suíça	2,6%
Angola	0,1%
Outros	6,6%

Fonte: Banco de Cabo Verde, adaptado. ¹⁶⁶

A média anual da Ajuda Pública ao Desenvolvimento, de 1990 a 1996, foi de 115,8 milhões de dólares americanos.

A ajuda bilateral representou 67,7% deste valor e a multilateral menos de metade, 31,9%.

¹⁶⁵ BCV (1999), 29.

¹⁶⁶ BCV (1999), 40.

Quadro 11 – APD a Cabo Verde : média anual de 1990 a 1996

	Média (1990-96)	
	Milhões USD	% do total
Ajuda Bilateral	78,40	67,7%
Ajuda Multilateral	36,90	31,9%
Países Árabes	0,50	0,4%
Total da Ajuda	115,80	100,0%

Fonte: OCDE (1999) - adaptado

A ajuda dos cinco países que mais contribuíram para a APD, de 1990 a 1996, corresponde a 42% da ajuda total. A maior ajuda foi prestada por Portugal, com 13,1% tendo os estados da União Europeia contribuído com 63,7% do total.

Quadro 12 - Principais contribuintes para a APD bilateral

Países de origem	Média (1990-96)	
	Milhões USD	% do total
Portugal	15,2	13,1%
Países Baixos	9,4	8,1%
Alemanha	9,2	7,9%
Suécia	8,7	7,5%
França	6,0	5,2%

Fonte: OCDE (1999)- adaptado

Na ajuda Multilateral a Comunidade Europeia é o primeiro contribuinte, com 9,9% da APD total, seguida do Banco Mundial, com 6,2%.

Quadro 13 - Principais contribuintes para a APD multilateral

Instituições	Média (1990-96)	
	Milhões USD	% do total
CE	11,5	9,9%
BM	7,2	6,2%
FAD	6,8	5,9%
IDA	3,9	3,4%
PNUD	2,2	1,9%

Fonte: OCDE (1999)- adaptado

O total da ajuda da União Europeia, somada a ajuda bilateral com a multilateral, cifra-se em 65%.

Em 1997, de acordo com o Relatório de Desenvolvimento Humano de 1999, a relação entre a dívida externa e o PNB era de 52,5%.

Trata-se de uma dívida relativamente modesta quando comparada com o endividamento de grande parte de outros países africanos classificados com um Índice de Desenvolvimento Médio.

Quadro 14 - Relação entre a dívida externa e o PNB em 1997

Congo	278,4%
Gabão	95,7%
Países de Desenvolvimento Humano baixo	93,4%
Gana	88,6%
Quênia	64,7%
Zimbabwe	58,5%
Cabo Verde	52,5%
Países de Desenvolvimento Humano médio	32,9%

Fonte: Relatório de Desenvolvimento Humano de 1999. ¹⁶⁷

Em 1998 essa dívida externa era de 246,66 milhões de dólares americanos, ou seja, a 49,66 % do PIBpm.¹⁶⁸

Os principais credores de Cabo Verde em Dezembro de 1998 eram organizações multilaterais. Estas concentravam mais de dois terços dessa dívida.

Quadro 15 - Principais credores em Dezembro de 1998

	Milhões de USD	%	% Acumulada
BM/IDA	71,50	29%	29%
FAD	67,90	28%	56%
BADEA	13,80	6%	62%
CHINA	13,40	5%	67%
PORTUGAL	11,40	5%	72%
BEI	10,70	4%	76%
FIDA	10,30	4%	81%

Fonte: Banco de Cabo Verde (adaptado).¹⁶⁹

Na estrutura das receitas públicas os impostos sobre o comércio externo têm um grande peso, em especial os impostos sobre as importações.

Os impostos sobre o comércio internacional (importações) representam mais de metade das receitas correntes (52% em 1998). Qualquer alteração na política tarifária terá consequências importantes nas receitas correntes. Se o estado agisse por inércia não tentaria mexer nas importações e em todos os interesses que lhe estão ligados.

As contas públicas reflectem algum cuidado com a estabilidade financeira. Uma parte importante dos custos de investimento são suportados por donativos e financiamento externo. O reduzido défice global reflecte a preocupação de estabilidade financeira que permite “libertar recursos para a expansão do sector

¹⁶⁷ PNUD (1999), 51.

¹⁶⁸ BCV (1999), 42.

¹⁶⁹ BCV (1999), 42.

privado”(...)“assim como manter o investimento público a níveis elevados e impulsionar os sectores sociais”¹⁷⁰.

O controlo das contas públicas é uma das peças de uma política conjuntural “prudente e rigorosa assente na procura do equilíbrio interno e na execução de políticas consistentes nos domínios monetário, fiscal, cambial, de emprego e de rendimentos e preços, como condição essencial de melhoria do equilíbrio externo. “Esse equilíbrio foi eleito como objectivo fundamental”¹⁷¹. A taxa de inflação média anual, entre Janeiro e Maio de 1999, oscilou entre os 4,42% e os 5,56% sendo prevista uma taxa de inflação, para Dezembro, de 3%.¹⁷²

Tal propósito procura ganhar credibilidade externa e reforçar a capacidade negocial com os parceiros internacionais.

Quadro 16 - Taxas de crescimento médio anual do PIB real, do PNB per capita, das exportações e importações

% de crescimento médio anual	1977-87	1988-98	1997	1998
PIB pm real	12,5	4,8	5,2	5,0
PNB per capita	11,1	2,2	2,4	2,4
Exportação de bens e serviços	18,5	12,2	26,4	-3,9
Importações de bens e serviços	4,7	7,3	9,8	3,1

Fonte: Banco Mundial

Com um crescimento médio anual do produto *per capita* de 11,1% na década entre 1977 e 1987, o seu crescimento médio passou a situar-se nos 2,2%, na década seguinte.

A taxa de crescimento das exportações tem mantido uma cadência de 12,2% por ano na última década mantendo-se acima do crescimento médio anual das importações, de 7,3% .

Quadro 17 - Exportações, importações e taxa de cobertura

	1977	1987	1997	1998
Exportação de bens e serviços (milhões de US\$)	2	47	132	124
Importações (milhões de US\$)	49	112	280	282
Taxa de cobertura das importações	4%	42%	47%	44%

Fonte: Banco Mundial

De 1977 para 1998 verificou-se uma alteração significativa na taxa de cobertura das importações de bens e serviços pelas exportações de bens e serviços, de 4% para 44%.

¹⁷⁰ BP (1999), 48.

¹⁷¹ MCE(1996), «As Grandes Opções do Plano 1997-2000», MINISTÉRIO DA COORDENAÇÃO CONÓMICA, 22.

¹⁷² BP (1999).

Este progresso é visível, também, quanto à relação entre os recursos externos e o produto interno. Em 1980 as importações ultrapassavam o valor da produção interna (105% do PIB); em 1998 esse valor situava-se nos 57%.

Quadro 18 - Estrutura da procura em relação ao PIB

	1980	1998
PIBpm	100%	100%
Consumo	112%	92%
Público	25%	23%
Privado	86%	69%
Investimento bruto	70%	40%
Procura interna	182%	132%
Exportações de bens e serviços	23%	25%
Procura global	205%	157%
Importações de bens e serviços	105%	57%

Fonte: BCV - adaptado a partir de dados do Banco de Cabo Verde. ¹⁷³

De acordo com o Primeiro Plano de Desenvolvimento Nacional, 1982/85, o sector terciário representava 56 % do PIB. Este sector teve um rápido crescimento, 15 % entre 1977 e 1980 (a preços constantes) devido, sobretudo, ao aumento considerável das transferências. A economia funcionava na base, principalmente, da *reciclagem* das transferências externas (86 % do PIB) através das margens comerciais e impostos sobre as importações e dos investimentos e despesas públicas correntes.

¹⁷³ SECP (1983), 51 e 58; BP (1999).

Quadro 19 - Estrutura da Balança de Operações não Monetárias em relação ao PIB

	1980	1998
Transacções Correntes	8%	-6%
- Balança Comercial	-85%	-35%
- Balança de Serviços	3%	2%
- Balança de Rendimentos	4%	-1%
- Transferências Unilaterais	86%	28%
. Transferências oficiais	38%	11%
. Transferências privadas	48%	17%
Balança de capitais e financiamento	-1%	8%
- Transferências de capital		1%
- Investimento Directo		1%
- Outros investimentos		3%
- Capitais de c. p. Erros e omissões	-1%	2%
Balança Global	7%	1%

Fonte: SECP e BCV - adaptado a partir de dados do Banco de Cabo Verde. ¹⁷⁴

Em 1998 o peso das transferências externas é menor (28 % do PIB). Embora ainda seja importante, já não se pode considerar que em 1998 a economia caboverdiana funcione apenas pela reciclagem das remessas e da ajuda internacional.

Cabo Verde apresentou um crescimento do PIB que oscilou entre 5,2 em 1997 os 5,0 % em 1998 e um IDH que passou de 0,591, em 1995, para 0,677 em 1997, passando, respectivamente do 117º para o 106º lugar.

Quadro 20 - Índice de Desenvolvimento Humano em 1997

	IDH (97)	PIB real PPC	Esperança de vida	Taxa de alfa- betização
Cabo Verde	0,677	2 990	68,9	71,0
Países em desenvolvimento	0,637	3 240	64,4	71,4
PMA	0,430	992	51,7	50,7
Países industrializados	0,919	23 741	77,7	98,7
Mundo	0,706	6 332	66,7	78,0

Fonte: Relatório de Desenvolvimento Humano de 1999

Segundo Michel Lesourd ¹⁷⁵ a aplicação do índice de viabilidade dos estados insulares construído por F. Doumenge (1988) posicionava Cabo Verde, em 1989, entre os estados de viabilidade precária mas estável com o índice de 308, ainda longe do índice de viabilidade conveniente e possível(400) .

¹⁷⁴ SECP (1983), 58 e 51; BCV (1999).

¹⁷⁵ LESOURD, Michel (1996), « État et société aux îles du Cap-Vert », Karthala, Paris.

De acordo com o PNUD, ¹⁷⁶ a taxa de alfabetização de adultos era, em 1997, de 71,6% cobrindo o ensino básico a totalidade da população em idade escolar. A taxa de escolaridade do ensino secundário situava-se em 36,6%.

A exiguidade dos recursos e das actividades em Cabo Verde provoca uma elevada taxa de desemprego e impele os caboverdianos a procurar ocupação noutros países.

Quadro 21 - Taxa de desemprego no 1º trimestre de 1999

Ilhas	Total	Homens	Mulheres
Santiago	23,3%	23,4%	23,2%
Fogo	35,7%	37,8%	33,3%
Sal	18,9%	17,9%	20,0%
S.Vicente	29,9%	37,4%	20,9%

Fonte: Banco de Cabo Verde (1999).

A taxa de desemprego no 1º trimestre de 1999 ¹⁷⁷ era de 26,0%.

A sua distribuição pelas ilhas não é uniforme. O Fogo tem uma taxa de 35,7%, S. Vicente 29,9%, Santiago 23,3% e o Sal 18,9%.

A emigração é, por isso, elevada tendo-se situado nos 12,35 por mil, em 1999.

De acordo com dados recolhidos em 1987 e referidos por Lesourd ¹⁷⁸, a Europa, em especial Portugal, é o destino preferido pelos emigrantes de São Vicente e Santo Antão. Os emigrantes de Santiago repartem-se entre os EUA e a Europa com alguma vantagem para os EUA. Mesmo assim, Portugal é, na Europa, o destino mais procurado. Os emigrantes do Fogo e da Brava dirigem-se para os EUA.

Quadro 22 - Destino da emigração por países em 1987

Destino da emigração	São Vicente	Santiago	Fogo	Brava	S. Antão
Europa	80,9%	45,1%	0,9%	2,2%	61,9%
- Portugal	18,6%	30,7%			26,2%
- Países Baixos	16,4%	7,9%			9,5%
- RFA	8,6%				
- França		7,9%			
- Luxemburgo					7,1%
EUA	8,6%	49,8%	96,3%	91,3%	33,3%
África	8,2%	5,1%	2,8%	6,5%	4,8%
América do Sul	2,3%				
	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: Lesourd (1996)

¹⁷⁶ PNUD (1999), 178.

¹⁷⁷ BCV (1999), «Banco de Cabo Verde - Boletim de Estatísticas, 1º Trimestre de 1999», Praia.

¹⁷⁸ LESOURD(1996), 330,331.

Apesar das enormes dificuldades impostas pelas condições naturais, pela insularidade, pelo enorme atraso pós independência no domínio das infraestruturas económicas e sociais, é visível algum progresso traduzido pelos indicadores económicos, tanto da produção como do comércio externo, bem como, pelos indicadores sociais que integram o Índice de Desenvolvimento Humano.

É o caminho percorrido desde a independência que vamos tentar descrever numa forma sumária, procurando identificar as estratégias de desenvolvimento adoptadas. Essas estratégias não são coincidentes no tempo. Os contextos externos e internos mudaram e influenciaram as bases e os princípios em que se apoiou o desenvolvimento. Da independência à institucionalização da democracia multipartidária o Estado tem um papel muito mais decisivo. A partir da instalação da democracia multipartidária o Estado transfere para a iniciativa privada uma parte das suas responsabilidades no desenvolvimento económico.

3.2. Da Independência à Democracia (1975 a 1990)

O período que decorre entre 1975 e 1990 é caracterizado, no contexto externo, pela bipolaridade mas também pelo declínio do bloco de países socialistas do Leste Europeu e pela crescente afirmação do “internacionalismo liberal “. É também o período em que o não alinhamento se confronta com as dificuldades crescentes dos países em desenvolvimento e sua dependência financeira.

No plano interno a independência marca o início de uma transição sem rupturas conferindo uma estabilidade política e social favoráveis ao desenvolvimento económico e social.

3.2.1.. Contexto histórico externo e interno

Este período é um tempo de profundas mudanças. Estas ocorrem de forma sistémica a partir de dois acontecimentos próximos: a substituição do sistema de câmbios fixos pelo sistema de câmbios flutuantes (1971); e os choques petrolíferos (1973 e 1979). Acabam-se a estabilidade cambial baseada na paridade fixa entre o dólar e o ouro e a estabilidade dos preços baseada em energia barata.

Um grupo de países é beneficiado. Os países produtores de petróleo, especialmente os situados na península Arábica. Os países consumidores vêem as suas balanças comerciais afectadas acumulando défices de que, nalguns casos, dificilmente se vão libertar.

Nos países desenvolvidos e nas economias emergentes do Sudeste Asiático vai observar-se a reconversão tecnológica. Nos países do Terceiro Mundo não produtores de petróleo vai agravar-se o endividamento. Este endividamento é

alimentado, num primeiro momento, pela elevada liquidez existente nos bancos ocidentais resultante do refluxo dos petrodólares e, num segundo momento, pela subida da taxa de juro americana e seu efeito sobre o serviço de dívida. O sistema de financiamento privado cede lugar ao financiamento público quer bilateral quer multilateral (BM, BAD, FED, FMI).

A opção tecnológica é a resposta que o sistema dá à subida do custo energético. Novos sistemas de transporte e industriais são marcados por inovações no domínio dos materiais, da microinformática, das telecomunicações, da biotecnologia. Mas, também, novas respostas institucionais quer no domínio interno quer externo, diminuem rapidamente os obstáculos à circulação de capitais, pessoas e bens. Novas formas de organização da produção mundial emergem .

Surgem novos actores ou aumenta a influência de actores já existentes: as empresas transnacionais, as regiões integradas, o G7, o FMI, GATT/OMC.

No plano interestal, este período é caracterizado pela bipolaridade Leste/Oeste e pela existência de países não alinhados que se demarcam de qualquer das potências. A maior parte destes, são países em vias de desenvolvimento, muitos deles saídos de uma descolonização recente. Qualquer das superpotências procura, no balanceamento das suas zonas de influência, ganhar para si a colaboração destes estados que valem, não pelo seu poder militar, mas pelo seu valor geoestratégico num xadrez mundial onde a maior ou menor proximidade do âmago estratégico do “adversário” é determinante. O não alinhamento equidistante acaba por dar alguns trunfos a quem aproveita a ajuda a leste e a oeste.

A República de Cabo Verde faz parte de um grupo de países tornados independentes de Portugal havia pouco tempo, liderados por partidos que partilhavam os princípios socialistas e defendiam uma economia estatizada e centralizadora. Em Portugal, por seu turno, afirmavam-se os princípios da democracia e do socialismo numa torrente que impunha dinamismos mais próximos da democracia que do socialismo e que foram deixando cair a letra constitucional que afirmava a construção do socialismo como vocação do Povo Português .

No posicionamento internacional, os PALOP identificavam-se com as posições da Conferência de Bandung (1955) mantendo-se no agrupo dos não alinhados.

Refira-se, porém, que a originalidade de regimes não alinhados acaba por se defrontar, a partir de meados da década de 70, com a dependência financeira e com o endividamento crescente. No plano internacional, a “economia-mundo capitalista” tem uma dinâmica de expansão que leva à dissolução de formações sociais dominadas e sua periferização.

Apesar do petróleo estar nas mãos de uma pequena parte de países do Terceiro Mundo, os excedentes resultantes da subida decidida pela OPEP em

1973 e 1979, acabam por aumentar os depósitos dos bancos privados europeus e americanos que passam a utilizá-lo no financiamento do desenvolvimento e da dívida externa dos países em desenvolvimento, agora em crescendo cumulativo com o défice energético. Esta miragem do recurso ao crédito fácil e de juros baixos esfuma-se com a subida das taxas de juro americanas em 1980/81. O serviço de dívida torna-se para muitos estados em desenvolvimento incomportável, como foi o caso do México (82) que cessou o pagamento da dívida. Na África a situação não é melhor. “ O conjunto da dívida dos PED passou de 70 biliões de dólares, em 1970, para 846 biliões de dólares, em 1982, ou seja, uma multiplicação por doze em doze anos; o peso da dívida cresceu fortemente, atingindo a relação *serviço de dívida/exportação* 42% para os quinze países mais endividados, em 1983; no fim de 1981, os compromissos detidos pelos PED nos nove principais bancos dos Estados Unidos representam 2,2 vezes o valor dos seus fundos próprios” o que revela a fragilidade do sistema financeiro internacional.¹⁷⁹

Os anos que se seguem são anos de estagnação e mesmo recuo económico. Os estados endividados só conseguem a cooperação do BM e do FMI e a renegociação da sua dívida mediante a aceitação de planos de ajustamento estrutural. Estes planos definem, não só a compressão das despesas públicas como limites de crédito que forcem a diminuição do consumo e do investimento privados, ao mesmo tempo que vão impondo a desregulamentação tanto do mercado interno como do proteccionismo exterior. Em termos sociais significa o agravamento do desemprego, da pobreza e, em muitos casos, a dissolução dos regimes e a instabilidade endémica. Não há intenções de desenvolvimento que resistam aos estreitos limites de curto prazo impostos pelo pagamento da dívida.

Cabo Verde é uma das excepções na paisagem do endividamento africano.

Nos países do norte, onde se instala uma inflação e desemprego persistentes (estagflação) as políticas Keynesianas deixam de surtir efeito. Os aumentos da procura não se traduzem em aumentos do emprego. A terapêutica passa também pelo emagrecimento dos estados e pela diminuição das restrições ao funcionamento dos mercados.

A diferença, em relação aos PED, da aplicação destas medidas aos países desenvolvidos é que o seu “paradigma” se ajusta à “estrutura”. Esta gera dentro de si as forças de equilíbrio e de concentração do poder económico. E essas forças passam por toda a revolução tecnológica que virá a transfigurar as economias do centro apesar de, no caso europeu, continuarem elevadas as taxas de desemprego. A robotização, a telemática, a informatização, a criação de estruturas dinâmicas de negócios, a subcontratação a deslocalização são reflexo de um novo contexto em que a mobilidade e a leitura das tendências em tempo real são factores competitivos que voltam a página na organização e divisão do

¹⁷⁹ GUILLOCHON, Bernard (1998), «Economia Internacional», Planeta Editora, Lisboa, 276.

trabalho. As Transnacionais procuram investir cada vez mais nos países da Tríade, incluindo os quatro dragões do Sudeste Asiático que continuaram a crescer, mesmo quando a crise se instala a Norte e a Sul. O comércio internacional, acelerado com a tendência para a deslocalização e compartimentação espacial do processo produtivo, tende a tornar-se mais intenso entre os países do Norte.

A marginalização crescente das economias subdesenvolvidas (PMA) é especialmente intensa nas economias africanas.

Em 1980, é aprovado pelos chefes de estados dos países membros da OUA o Plano de Acção de Lagos que propunha uma estratégia para os países africanos ultrapassarem a dependência em relação ao sector externo. É com a constatação de que as exportações representavam mais de metade do PIB dos países africanos e com o reconhecimento da necessidade de quebrar o círculo vicioso da DIT (exportação de MP e importação de equipamento e produtos manufacturados) que propõe a adopção de políticas económicas coordenadas entre países vizinhos e uma estratégia de industrialização e modernização de infraestruturas, apoiadas por mercados regionais capazes de suportar esse desenvolvimento.

A integração regional, proteccionista, devia prevalecer sobre a integração internacional das economias africanas. A Comissão Económica das Nações Unidas para a África (CAE), propõe a criação de quatro grandes regiões de integração: Norte de África, África Ocidental, África Central e África de Leste e Austral. É nesta linha que se compreende a criação da CEDEAO (Comunidade Económica dos Estados da África Ocidental) em 1975, da PTA (Preferential Trade Area), em 1981, hoje COMESA (Mercado Comum da África Oriental e do Sul) e da UMA (União do Maghreb Árabe) em 1989.¹⁸⁰

Não é estranho a este movimento a defesa da tese da “desconexão” de Samir Amin que considera ser a extensão da dominação do capitalismo a razão das relações assimétricas centro-periferia.¹⁸¹ O apoio às teses da dependência, no debate em torno da crise estrutural crescente das economias africanas, é uma das lógicas do pensamento seguidas no seio de organizações como o Banco Africano de Desenvolvimento (BAD), em Abidjan, e de intelectuais do CODESRIA (Council for the Development of Social Science Research in Africa), em Dakar, desde a segunda metade dos anos 70.

A extrema rarefacção das relações comerciais entre estados vizinhos, e o endividamento crescente da maior parte dos países africanos vai abrir as portas às prescrições do FMI e à manutenção de uma ordem baseada na especialização internacional desses países.

¹⁸⁰ CARDOSO, Fernando Jorge(1998), «Les intégrations desintegres de l'Afrique», IEEI, Lisboa,6.

¹⁸¹ AMIN, Samir(1973),«Le développement inégal», Les Éditions de Minuit, Paris,252.

Em 1981 é publicado o Relatório Berg. Este, por ironia encomendado pela OUA para a aplicação do Plano de Acção de Lagos, acaba por se opor à sua estratégia. O Relatório Berg denuncia a excessiva estatização das economias africanas, o excessivo endividamento e a adopção de políticas agrícolas erradas. Propõe um plano cujos eixos são a desintervenção do Estado, a fixação dos preços agrícolas através do mercado e a necessidade de estimular o sector de exportação como fonte de cambiais, a desvalorização cambial como modo de aproximar a moeda interna do seu valor real em termos internacionais e a adopção de medidas anti-proteccionistas de comércio externo.

No contexto interno, verifica-se o reconhecimento do PAIGC como representante da Nação caboverdiana. A cessão do poder faz-se sem traumatismo. A continuidade das instituições básicas no funcionamento da sociedade conferem estabilidade e credibilidade ao novo Estado no plano externo.

No plano interno, o PAIGC/PAICV apresenta um programa socialista de mudança, moderado pelo pragmatismo que é concretizado pela manutenção dos sectores sociais ligados ao comércio de importação e alguns interesses ligados à posse da terra.

A gestão teve que trilhar limites muito estreitos impostos por uma economia assente na importação e fortemente dependente das remessas de emigrantes e da administração colonial, a quase inexistência de exportações (banana, purgueira, sisal, sal), défice em infraestruturas e de ligações que permitissem um mercado unitário, largas faixas da população pobre, analfabeta e a memória viva da recorrência das secas, fomes e emigração.

Mantinha-se o potencial que Cabo Verde sempre fora, uma posição geoeconómica favorável à prestação de serviços ligados ao transporte marítimo e aéreo.

3.2.2. Uma estratégia socialista orientada para o mercado interno

No período compreendido entre 1975, ano da independência, e 1990, foi adoptada uma estratégia socialista, redistributiva, preocupada com a valorização dos recursos endógenos (ambiente, educação, formação técnica, saúde), com a solvabilidade externa, a unificação do mercado interno, satisfação das necessidades das populações (produção para o mercado interno), com uma perspectiva de desenvolvimento humano.

Neste período foram aplicados dois planos de desenvolvimento. O Primeiro Plano Nacional de Desenvolvimento, que vigorou de 1982 a 1985, e o Segundo Plano Nacional de Desenvolvimento que foi aplicado nos anos de 1986 a 1990. Qualquer deste planos era constituído por um conjunto de projectos e programas de investimento público coordenados de forma centralizada pelo Estado.

O papel do Estado

Embora o primeiro plano tivesse entrado em vigor só a partir de 1982, uma das características da estratégia adoptada, logo nos primeiros anos da independência, foi o controlo pelo Estado dos investimentos. Desde esta altura que a definição das grandes linhas estratégicas era efectuada pelo PAICV.

O Plano passou a ser, também, a tradução em termos económicos dos objectivos do PAICV “devendo permitir apreciar em que condições as diferentes forças sociais seriam organizadas no futuro”.

Não era, porém, apenas um instrumento de intervenção política. Era considerado, também, uma necessidade face ao atraso económico e social em que se encontrava a formação social cabo verdiana. A planificação era considerada uma exigência do desenvolvimento “devido à escassez dos recursos internos, à grande dependência do exterior e “às dificuldades a enfrentar “. A direcção eficiente da economia exigia “uma planificação rigorosa orientada segundo o princípio do centralismo democrático”.¹⁸²

Ao Estado era dado o papel principal na condução do desenvolvimento planificado: “O esforço principal do desenvolvimento” dependeria “do Estado e da produção popular”.¹⁸³

“Para a materialização do princípio constitucional da direcção e planificação estatais da economia nacional”, o Estado teria que “desempenhar um papel determinante em todos os domínios: investimento, criação e gestão de unidades de produção mais importantes e mais complexas, poupança, controlo do comércio externo, da moeda e da actividades financeiras”. O sector produtivo estatal ocuparia uma posição dominante na economia e a organização do aparelho económico do estado deveria corresponder exactamente a essa posição.¹⁸⁴

Incluída numa das suas orientações e objectivos (eliminação das sequelas de dominação e exploração coloniais) o PAICV, considerava a necessidade de destruir as “relações de produção anacrónicas, irracionais e injustas no campo e noutros sectores”.¹⁸⁵

Apesar do apelo do Governo à mobilização de todas as camadas sociais¹⁸⁶ em torno das tarefas da reconstrução, era clara a sua posição de classe quando se declarava que a Unidade Nacional se deveria aplicar no quadro da Democracia

¹⁸² SECP (1983), «Primeiro Plano Nacional de Desenvolvimento 1982/85», Secretaria de Estado da Cooperação e Planeamento, Praia, 65.

¹⁸³ SECP (1983), 68.

¹⁸⁴ SECP (1983), 73.

¹⁸⁵ SECP (1983), 63,64.

¹⁸⁶ Nas diferentes camadas sociais estariam incluídas os assalariados rurais, pescadores, pequenos agricultores, trabalhadores da administração pública, do comércio e dos serviços, pequenos comerciantes, artesãos, grandes comerciantes importadores e grandes proprietários rurais.

Nacional Revolucionária o que significava serem “as massas populares os principais beneficiários dos frutos do desenvolvimento”.¹⁸⁷

Esta posição de classe é reforçada com a missão atribuída ao Estado no domínio económico. “A preponderância do sector económico estatal não é um fim em si mas é o fundamento do progresso social e a condição necessária para a liquidação da exploração do homem pelo homem”.¹⁸⁸

É clara a visão socialista do desenvolvimento, quer pelo papel central atribuído ao Estado, quer pela ambição em alterar os fundamentos da exploração.

Configuração do sistema económico

A coexistência de vários sectores de propriedade é aceite segundo uma hierarquia clara de interesses estabelecida pelo Estado como forma de tornar mais eficiente a sua acção.

“Para que a direcção estatal da economia se realize de uma forma eficiente, isto é, com perfeito cumprimento dos objectivos fixados mas com o mínimo de encargos e sem o recurso a uma pesada máquina burocrática, limitativa de iniciativas, basta que o Estado controle os sectores básicos e as variáveis económicas estratégicas.”¹⁸⁹

“Para além das actividades que devem ser asseguradas pelo Estado e das que devem constituir a essência da produção popular, há ainda várias outras em que a iniciativa privada pode ser proveitosa e concorrer para o desenvolvimento, com vantagens sociais superiores às desigualdades que possa engendrar pois estará sempre confrontada com a iniciativa popular e enquadrada pelo controlo estatal”. O sistema produtivo seria, assim, constituído por três sectores:

- O sector dominante das empresas públicas e mistas com controlo estatal;
- O sector de pequenos produtores independentes e cooperativas;
- O sector privado.

“Caberá ao Estado a sua direcção, assegurando a sua coerência e equilíbrio, no quadro da prossecução dos objectivos de desenvolvimento fixados pelo Partido”¹⁹⁰.

Na vigência do II PND parece haver um acerto do papel dos actores da industrialização. O sector público continua a assumir um papel de especial

¹⁸⁷ SECP (1983), 64.

¹⁸⁸ SECP (1983), 73.

¹⁸⁹ SECP (1983), 73.

¹⁹⁰ SECP (1983), 74.

importância no desenvolvimento de empreendimentos estratégicos para o país que exijam a mobilização de meios financeiros que não estejam ao alcance da iniciativa privada ou que, pelas suas características tecnológicas, conduzam a situações de monopólio negativas do ponto de vista da independência nacional. São, contudo, definidas orientações tendentes à formação de sociedades mistas, através da constituição de *joint ventures* com empresas privadas nacionais ou estrangeiras, ao mesmo tempo que se aponta para a racionalização do sector através da criação de um quadro normativo que defina as relações entre o estado-accionista e as empresas públicas.

É reconhecida a importância das PME's na "densificação do tecido industrial" e, por isso, da necessidade em criar um ambiente favorável ao seu desenvolvimento, quer no domínio do crédito, transferência de tecnologia, comercialização, formação, quer pela aprovação de um Código de Investimentos Estrangeiros que permita atrair investidores externos.

É, também, reconhecida a necessidade de apoio à *produção popular* (sectores informal e cooperativo) por se tratar de um sector gerador de emprego.¹⁹¹

Objectivos prioritários

A satisfação das necessidades da população é considerada prioritária o que significa a necessidade de criar actividades cuja produção de bens e serviços se destine ao mercado interno. Essa era a missão das actividades produtivas a desenvolver, tanto nos sectores do abastecimento de água e electricidade, dos transportes, telecomunicações e comércio, como da indústria.

O II PND refere, por outro lado, que os objectivos do sector industrial para o período 86-90 seriam contribuir para a satisfação das necessidades básicas da população, criar condições e promover o desenvolvimento da economia nacional, contribuir para a resolução do emprego e para a redução do desequilíbrio externo quer através da substituição de importações, quer através das exportações¹⁹².

É reconhecida a importância de indústrias que produzem para o mercado interno, como a indústria farmacêutica e indústria de vestuário e calçado. Estas, além de produzirem para o mercado interno, substituindo importações, contribuíam para as exportações.

Mesmo considerando a vertente das exportações uma das vocações da indústria, este objectivo parece ser apenas uma opção subsidiária da substituição de importações. Esta posição entende-se face ao contexto externo fortemente competitivo em domínios de tecnologia disseminada com baixo teor inovador, marcado por uma conjuntura recessiva. O projecto que mais claramente estaria

¹⁹¹ MPC(1986), «II Plano Nacional do Desenvolvimento 1986-1990», II vol., Ministério do Plano e da Cooperação, Praia, 31.

¹⁹² MPC(1986), 30.

voltado para a promoção de exportações é o dos estaleiros navais do Mindelo. Estes, porém, tinham, à data da elaboração do II PND, uma taxa de utilização de apenas 30 %.

Opções sociais

A óptica do desenvolvimento adoptada não é de um mero crescimento económico, mas de um desenvolvimento que tem uma lógica redistributiva e procura a realização de objectivos situados na vertentes da educação, da saúde e da sustentabilidade ambiental.

“O que está em causa não é o ritmo de desenvolvimento, a sua aceleração ou não, mas, fundamentalmente, a criação de condições que garantam a *viabilidade económica* do País¹⁹³.

Assim, os objectivos a longo prazo são:

- Aumentar os rendimentos e assegurar uma redistribuição que garanta a satisfação das necessidades fundamentais das populações (alimentação, saúde, habitação, educação);
- Maximizar o emprego e a solidariedade nacional.¹⁹⁴

Investimento e opções sectoriais

Face ao papel que o Estado assume na promoção do desenvolvimento económico e social e a todas as condicionantes geográficas e climáticas, caracterizadas pela insularidade, pelas secas persistentes e o grande atraso do ponto de vista das infraestruturas, o investimento público reveste-se de um papel estratégico fundamental. Esse investimento procura criar condições para:

- a satisfação das necessidades das populações;
- a unificação do mercado insular;
- a preservação ambiental, luta contra a desertificação e a erosão;
- a satisfação das necessidades básicas (emprego, alimentação, saúde, educação, habitação);
- o equilíbrio externo;
- apoio aos pequenos produtores e colectividades locais.

¹⁹³ SECP (1983),67.

¹⁹⁴ SECP (1983),67

A estrutura dos investimentos públicos reflecte um quadro de referência próximo do conceito de desenvolvimento humano.

Quadro 23 - Estrutura do Investimento Público de 1978 a 1990

Sectores	1978-81	1982-85	1986-90
Desenvolvimento Rural	27,9%	20,2%	22,0%
Transportes e comunicações	24,1%	20,8%	19,8%
Educação e desporto	3,8%	6,7%	11,2%
Saúde e Assuntos sociais	2,9%	2,7%	9,4%
Administração e reforma administrativa	8,5%	7,1%	7,6%
Construção civil e obras públicas	4,0%	2,6%	6,7%
Habitação, Urbanismo, San. básico	6,6%	6,7%	5,7%
Indústria	7,1%	19,5%	5,3%
Energia e dessalinização	5,8%	5,9%	5,0%
Pesca e actividades conexas	5,2%	3,4%	3,3%
Turismo	2,3%	2,0%	2,8%
Comércio	1,9%	2,5%	1,0%
Comunicação social e cultura	0,0%	0,0%	0,3%
	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: I, II e III PND – Os valores de 1982 a 1985 são valores programados.¹⁹⁵

A maior parte dos recursos destinam-se a combater a adversidade das condições geo-climáticas: insularidade, desertificação e erosão, quer através do desenvolvimento rural quer do desenvolvimento de infraestruturas de transporte e comunicações.

O II PND define como objectivos para o desenvolvimento do sector agrícola:

- Luta contra a desertificação e erosão pelo alargamento das tarefas de preservação e valorização do património fundiário e pela florestação;
- Mobilização valorização dos recursos hídricos;
- Desenvolvimento do processo da Reforma Agrária pela abolição da parceria e das formas indirectas da exploração da terra;
- Desenvolvimento do movimento associativo pela consolidação das organizações cooperativas agro-pecuárias existentes, apoio às cooperativas de consumo e a novas iniciativas colectivas.¹⁹⁶

¹⁹⁵ SECP (1983), 105; MPC(1986); e MFP(1992), «III Plano Nacional de Desenvolvimento 1992-1996», 64.

¹⁹⁶ MPC(1986), 9,10 e 15.

No sector dos transportes e comunicações os investimentos efectuaram-se no aumento da frota de cabotagem, na melhoria, conservação e construção de portos, na construção de aeródromos, aeroportos e equipamento, na compra e renovação da frota aérea civil, na extensão e melhoria das telecomunicações e na melhoria da rede de estradas. No II PND, 37,2% dos investimentos destinaram-se a transportes marítimos e portos, 33% aos transportes aéreos e aeroportos, 10,3% aos correios e telecomunicações, 16,9% a estradas.¹⁹⁷ Com estes investimentos criaram-se empresas públicas que têm tido uma grande importância no sector e na actividade económica: a ASA (gestora dos aeroportos), TACV (Transportes aéreos), Arca Verde (navegação), Conchave (navegação), CTT (correios e telecomunicações), ANV (agência nacional de viagens), Enapor (administração dos portos), CGTM (transportes marítimos).

Tanto o primeiro como o segundo planos de desenvolvimento aceitam que a industrialização é um desafio que se confronta com dificuldades como a escassez de recursos naturais, o elevado custo relativo dos factores (água, energia, mão de obra), a falta de qualificação da mão de obra, a reduzida dimensão do mercado interno (reduzida população com baixo rendimento per capita), a inexistência de uma mentalidade industrial e as limitações institucionais e de financiamento. Mesmo assim, o desenvolvimento industrial é considerado “decisivo para viabilizar a economia cabo-verdiana, nomeadamente, devido à influência nos processos de acumulação e de trocas com o exterior e na criação de novos empregos”¹⁹⁸.

São consideradas prioritárias as indústrias agro-alimentares que se baseiam nos recursos marinhos, as de materiais de construção e metalomecânicas.

Nas decisões de investimento público é o sector das indústrias metálicas, mecânicas e eléctricas que é considerado sector-chave não só por permitir a aquisição de capacidade tecnológica mas também por ser relativamente pouco exigente em capital e ter potencialidades exportadoras (reparação e construção naval; reparação, manutenção e montagem eléctricas, mecânicas e electrónicas; produção de bens de equipamento para a agricultura, construção civil, energia; produção de utensílios metálicos para uso doméstico).

É já antecipada a possibilidade de desenvolvimento, em ligação com o investimento estrangeiro, de indústrias eléctricas e electrónicas.

Em 1990, o sector público controlava a maior parte do tecido industrial com significado na economia. Estas empresas tinham o estatuto de empresas

¹⁹⁷ MPC(1986), 63.

¹⁹⁸ SECP (1983),69 e MPC, 27.

públicas(ep), empresas mistas(em) ou de empresas propriedade de empresas públicas(pep). Descrevem-se a seguir os sectores e as empresas referidas:¹⁹⁹

- Água e electricidade: Electra, (ep).
- Estaleiros e reparação naval: Cabmar (ep), Onave (ep) e Cabnave(pep).
- Metalurgia e metalomecânica: Metalcave(em), metalúrgica; e Aluplas (em), alumínio.
- Construção e materiais de construção: CVC(em), empresa de construção; Emec(ep) construção; IBC(pep), betão; Mac(ep), materiais de construção; Mac Sobil de Cabo Verde,Lda(pep), vidros; e Pedreira do Salgadinho, Lda(em), produção de pedra.
- Indústria farmacêutica: Emprofac (ep) e os Laboratórios Inpharma (pep).
- Alimentação bebidas e tabaco: Ceris(em), empresa de cervejas, Citac(em), tabacos; Fama(em), massas; e Moave, (em) moagem.
- Químicas: SCS (pep), indústria de sabões; Sita(em), tintas; e Sodigás (pep) produção de gases.
- Rações: Agripec (pep).
- Confeccções: empresa Morabesa..

Basicamente a consolidação de uma estrutura empresarial com alguma importância que inclui também empresas ligadas ao sector do turismo e da área financeira, realizou-se neste período.

Apesar de, no final do período de referência, a indústria transformadora, electricidade e água terem uma reduzida expressão no produto interno, 6%, verificou-se o aumento do seu peso relativo. Passou de 4% do PIB, em 1980, para 6%, em 1990. Isto significa que a sua produção cresceu mais que a média anual de crescimento do produto interno.

Os investimentos nas áreas da saúde, da educação permitiram diminuir a taxas de mortalidade infantil, aumentar a esperança de vida, aumentar a cobertura do ensino básico e secundário e reduzir o analfabetismo.

A preocupação com o emprego conduziu à escolha de técnicas trabalho intensivas nas áreas do desenvolvimento rural e de construção e obras públicas . A

¹⁹⁹ GARSEE(1992), cit. por ROCHA, Carlos(1997),«Políticas económicas e desenvolvimento empresarial. As privatizações e o *crowding-in* da classe empresarial nacional em Cabo Verde», trabalho de dissertação para mestrado, ISCTE, Lisboa, pp. 90-92.

utilização de frentes de alta intensidade de mão de obra permitia atribuir emprego e uma remuneração mínima a trabalhadores e, assim, garantir que pessoas sem recursos pudessem aceder a consumos mínimos.

Relações com o exterior

No domínio externo, a posição expressa pelo primeiro Plano Nacional de Desenvolvimento é uma posição terceiro-mundista próxima da escola da dependência.

Segundo este plano as principais linhas que esboçam a autonomia nacional são:

- Primeiro, a garantia do equilíbrio da balança de transações correntes para o qual se reconhece a necessidade de recorrer à cooperação internacional;
- Segundo, a mais longo termo, a acumulação numa base nacional cuja dinâmica aproveite das lógicas de integração regional que contrariem a tradicional divisão internacional do trabalho.

É dada prioridade à independência económica pela “restauração do equilíbrio externo corrente, num primeiro tempo, e à realização a mais longo prazo, da acumulação sobre uma base principalmente nacional”. Neste sentido, procurar-se-iam as alternativas que salvaguardassem “a autonomia de decisão nacional” e limitassem os riscos externos que resultam da inserção de Cabo Verde na divisão internacional do trabalho.

Trata-se de uma opção de desenvolvimento *self-reliant* que considera a integração económica, no quadro do Plano de Acção de Lagos, uma estratégia a defender tanto na perspectiva da “defesa da independência económica como da criação de uma “Ordem Económica Internacional mais justa”²⁰⁰ e sustentar uma acção capaz de “ fazer da sub-região oeste africana uma zona de Paz e de desenvolvimento integrado”²⁰¹.

Esta posição, contudo, viria a evoluir quando, com a publicação do II PND, se diz que “a *aposta industrial* constituía antes de mais um desafio à capacidade de Cabo Verde de se inserir na divisão internacional do trabalho”²⁰² e

²⁰⁰ SECP (1983), 65.

²⁰¹ Programa do Governo cit. por SECP (1983), 65.

²⁰² MPC(1986), 30.

acrescentava a necessidade de definir um enquadramento legal para os investimentos estrangeiros ²⁰³.

O não-alinhamento era, não só uma posição de princípio, mas também um posicionamento face ao modelo de cooperação prevalecente.

Com a defesa do princípio do não alinhamento como “eixo principal” da política externa procura-se, através da cooperação para o desenvolvimento, “diversificar as relações internacionais para garantir o desenvolvimento económico e social e a salvaguarda da independência nacional”²⁰⁴.

Evolução do PIB

Entre 1980 e 1990 o PIB, avaliado a preços de 1980, cresceu a uma taxa média anual de 11% . O produto per capita cresceu, por seu turno, a um ritmo médio de 10%.

Quadro 24 – PIBpm a preços constantes, população e PIB *per capita* em 1980 e 1990

	1980	1990	Crescimento médio anual
PIBpm (milhões de CVE a preços de 80)	3.350	9.526	11%
População residente em milhares	296	342	1%
Produto <i>per capita</i>	11	28	10%

Fonte: SECP(1983) e INE(1999), MPC(1991) . ²⁰⁵

Tal crescimento conduziu a uma modificação da estrutura sectorial da produção. O peso do sector primário passou a ser de 15%, em 1990 , com uma perda de cerca de 7% do seu contributo para o PIB. O sector secundário viu diminuída a sua importância sobretudo pela perda relativa do ramo da construção. A indústria transformadora, água e electricidade cresceram a um ritmo de 16% passando de 4% para 6% do PIB.

O sector terciário é o que mais cresce sobretudo os serviços diversos.

Quadro 25 - Estrutura do Produto Interno avaliado a preços de 1980

	1980	1990
Primário	22%	15%
. Agricultura pecuária, silvicultura	17%	12%
. Pesca	5%	1%
. Indústr. Extractivas	0%	1%
Sector secundário	22%	20%
. Indústria transform..., electricidade e água	4%	6%
. Construção	18%	14%

²⁰³ MPC(1986),31.

²⁰⁴ SECP (1983), 66.

²⁰⁵ SECP (1983),44 e 58; INE(1999-b),62; MPC(1991),2.

	1980	1990
Sector Terceário	56%	65%
. Comércio, transporte e telecom.	41%	35%
. Serviços governamentais	13%	13%
. Serviços diversos	2%	12%
. Serv. Banc.não imput.+ dir. e txs de imp..		5%
	100%	100%

Fonte: I PND e INE(1999) - adaptado .²⁰⁶

Emprego e desemprego

Entre 1980 e 1990, observa-se um crescimento médio anual do emprego que ultrapassa o da população activa. É, por isso, perceptível o crescimento mais lento do desemprego o que se traduz por uma diminuição da taxa de desemprego de 28,8%, em 1980, para 25,9%, em 1990.

Quadro 26 - Emprego, desemprego, população activa em 1980 e 1990

	1980	1.990	Taxa anual de crescimento
Emprego	65.000	88.300	3,1%
Desemprego	26.300	30.900	1,6%
População Activa	91.300	119.200	2,7%
Taxa de desemprego	28,8%	25,9%	

Fonte: I PND e III PND²⁰⁷

Contas externas

A Balança Comercial evidenciou uma melhoria com a diminuição do seu défice de 85% para 55,3% do PIB. Tal melhoria é expressão de algum progresso do aparelho produtivo interno que vai dando resposta de forma crescente às necessidades internas.

Quadro 27 – Relação entre a Balança Comercial e de Transacções Correntes com o PIB

Anos	Balança Comercial / PIB	Bal. de Transacções Correntes / PIB
1980	-85,0%	8,0%
1990	-55,3%	-1,5%

Fonte: I PND e III PND²⁰⁸

²⁰⁶ SECP (1983),57 e INE(1999-b), 65.

²⁰⁷ SECP(1983),49 e MFP(1992),23.

²⁰⁸ SECP(1983),61 e MFP(1992),43.

A diferença observada na BTC deve-se às transferências privadas e públicas que, em 1980, permitiram a existência de um excedente líquido correspondente a 8% do PIB e um défice de pequena expressão, em 1990 .

A dependência dos recursos externos para o desenvolvimento é muito grande. O perfil dos meios financeiros utilizados pelo I PND revela que 90% são de origem externa. Destes recursos, 53% são donativos externos e 37% são empréstimos.

O Estado joga um papel central na mobilização destes recursos, não só pela identificação das necessidades de desenvolvimento como através da negociação ao nível multilateral e bilateral dos meios que permitam concretizar os projectos.

No final dos anos 80 e o início da nova década o contexto mundial externo e interno mudam. Os novos tempos são favoráveis ao afastamento do Estado das actividades produtivas e à desregulamentação das economias. A democracia é o contexto político em que passam a jogar-se os destinos colectivos.

3.3. A democracia e a liberdade económica (de 1991 a 2000)

3.3.1. Envoltente externa e as mudanças internas

No plano mundial verificam-se profundas mudanças nas relações interestatais. O bloco de Leste, como bloco de países com sistemas políticos e económicos socialistas, de economia planificada, dão lugar a economias em transição para o capitalismo e a regimes políticos que tendem a integrar a democracia pluripartidária, como conceito de representação popular. Com a aproximação aos valores da democracia ocidental, com o seu peso nas trocas internacionais em declínio e endividamento crescente, o seu peso político internacional acaba por ser reduzido. Com a reformulação do papel do Estado e as crescentes dificuldades internas, a ajuda pública ao desenvolvimento destes países passa a ser nula. O móbil geoestratégico deixa, também, de existir tendo como pano de fundo o alargamento das zonas de influência.

Este processo de transição do Leste Europeu e, ao mesmo tempo, a extensão dos valores do comércio livre e da democracia a algumas das economias mais dinâmicas da Ásia, materializa o triunfo das democracias liberais.

No plano político os EUA assumem uma posição hegemónica. A economia mundial reforça a sua natureza multipolar, com o reforço da Tríade e o peso crescente do vértice asiático fortalecido pela ascensão dos NPI asiáticos de 1ª e 2ª geração (Singapura, Hong Kong, Coreia do Sul, Formosa, Tailândia, Malásia).

A estrutura do comércio mundial revela a importância crescente de alguns países em desenvolvimento no comércio mundial, especialmente os países do sudeste asiático. Ao mesmo tempo observa-se a diminuição da importância relativa dos países menos avançados(PMA), em especial da África Subsariana, com uma marginalização crescente.

Quadro 28 - Estrutura das exportações e importações mundiais de mercadorias por grandes regiões (em percentagem)

	Exportações			Importações		
	1977	1985	1993	1977	1985	1993
Grupo dos Sete (G7) ²⁰⁹	50,5	52,1	52,8	50,9	53,5	49,8
Outros países industrializados	18,3	19	19,6	22,9	20	21,1
Ásia em desenvolvimento	7,6	11,3	16,6	8	11,9	17,9
América Latina	3,9	3,2	2,5	4,9	3	3
OPEP	14,7	8,3	4,5	7	4,9	3,7
Outros países	5	6,1	3,9	6,3	6,7	4,5
Total	100	100	100	100	100	100

Fonte: OCDE, Perspectives Économiques ²¹⁰

Estas grandes tendências são confirmadas pela cadência de crescimento do comércio observada nos anos mais recentes.

Quadro 29 - Crescimento do comércio mundial de mercadorias por região (% anual)

Regiões	Exportações			Importações		
	1990-95	1997	1998	1990-95	1997	1998
Mundo	7,5	3,5	-2	7,5	3	-1
América do Norte (EUA e Canadá)	8,5	9,5	-1	8	10,5	4,5
América Latina	9	10	-2	14,5	19	5
Europa Ocidental	6	-0,5	2,5	5,5	-1,5	5
Economias em transição	7	5	-1	5	9,5	3
África	0,5	2	-16	5,5	6	-1,5
Médio Oriente	1,5	4	-21	5,5	6,5	-6
Ásia	12	5,5	-6	12	0,5	-17,5
Seis Países do Sudeste Asiático	14	2,5	-7,5	15	0,5	-25
China	19	21	0,5	20	2,5	-1,5

Fonte: OMC(1999) ²¹¹

Na primeira metade da década de 90 o crescimento do comércio externo na Ásia foi mais do dobro do crescimento observado na Europa . Este dinamismo confirma a liderança dos seis NPI do sudeste asiático, Hong Kong, Singapura, Coreia do Sul, Formosa, Tailândia e Malásia, e revela a aceleração do crescimento das trocas dos enclaves capitalistas na China. Em 1997 e sobretudo em 1998 são notórios os efeitos no comércio externo asiático da crise financeira que afectou esta região.

Apesar dos efeitos desta conjuntura recente, os NPI asiáticos são os responsáveis pela quase totalidade do aumento da participação dos países em

²⁰⁹ EUA, Japão, Alemanha, França, Reino Unido, Itália, Canadá.

²¹⁰ ADDA (1997-b), 56.

²¹¹ WTO(1999), «World Trade Growth Slower in 1999 after unusually strong growth in 1977», World Trade Organization, 16 April 1999, [http://www.wto.org/wto/intltrad/internat.htm], p.5.

desenvolvimento nas exportações mundiais de produtos manufacturados. Fora da Ásia, só o Brasil e o México desempenharam um papel significativo nesse mercado.²¹²

Quadro 30 - Crescimento anual das exportações de mercadorias em valor (%)

	1980-90	1990-94
Total dos países em desenvolvimento (PED)	3,2	8,7
Países menos avançados (PMA)	1,4	1,3
Os seis países do sudeste asiático (NPI 6)	11,5	12

Fonte: OMC(1996).²¹³

Esta crescimento refere-se a exportações de mercadorias com um valor acrescentado crescente. Em contraste com a média dos países em desenvolvimento e, de forma mais acentuada com os países menos desenvolvidos, a taxa de crescimento em volume dos seis novos países industrializados do sudeste asiático foi inferior à taxa de crescimento em valor o que significa o crescimento de exportações de produtos com valor acrescentado crescente.

Quadro 31 - Crescimento anual das exportações de mercadorias em volume (%)

	1980-90	1990-94
Total dos países em desenvolvimento (PED)	3,7	9
Países menos avançados (PMA)	0,6	3,8
Os seis países do sudeste asiático (NPI 6)	9,8	10,6

Fonte: OMC(1996)²¹⁴

Em 1994, 81,2% das exportações dos países em desenvolvimento da Ásia eram produtos manufacturados, dos quais 26,2% era equipamento de escritório e de telecomunicações, 8,3% vestuário e 10,7% outros bens de consumo. Na composição das exportações dos outros países em desenvolvimento, os produtos manufacturados representavam 38,3% dos quais só 3,2% de equipamento de escritório e telecomunicações, 4,5% de vestuário e 4% de outros bens de consumo. Nestes países, são os produtos mineiros que têm mais peso, 42,1%, dos quais 36,6% são combustíveis; a seguir são os produtos agrícolas, 18,4%. Os produtos agrícolas e mineiros representam, para os países em desenvolvimento da Ásia, respectivamente 10,4% e 7,3%.²¹⁵

²¹² ADDA (1997-b), 55.

²¹³ WTO (1996), «Participation of developing countries in world trade- Overview for major trends and underlying factors», World Trade Organization, 9.

²¹⁴ WTO (1996), 9.

²¹⁵ WTO (1996), 6.

Em 1997, reforça-se a tendência para o aumento do peso relativo dos produtos manufacturados exportados pelos países em desenvolvimento do Extremo Oriente e uma diminuição relativa nos outros países em desenvolvimento.

Quadro 32 - Mercadorias exportadas de mercados emergentes por categoria de produtos em 1997 (%)

	Combustíveis	Metais e minerais	Produtos Agrícolas	Manufaturas	Total
Médio Oriente	73	2	4	21	100
África	44	8	19	29	100
América Latina ²¹⁶	19	11	36	34	100
Ásia Emergente ²¹⁷	5	2	10	83	100
Mundo	9	2	11	78	100

Fonte : OMC (1999)²¹⁸

"Ironicamente, aqueles que ficaram para trás estão profundamente integrados no comércio mundial. A África Subsariana tem um rácio *exportações/PIB* (29%, nos anos 90) superior ao da América Latina. Mas as exportações da África são ainda principalmente de bens primários e o investimento directo estrangeiro centra-se na extracção mineira – assim, a aparente integração da região é, realmente, uma vulnerabilidade aos caprichos dos mercado de bens primários"²¹⁹. "A agricultura continua a ser a base do desenvolvimento económico da África. Nos últimos vinte anos o crescimento na produção agrícola tem vindo atrás do crescimento da população mais de um ponto percentual por ano. O resultado foi o crescimento da dependência em relação à importação de bens alimentares e o declínio das exportações de bens alimentares (com um decréscimo anual médio de 3%) e a perda de 50% das quotas do mercado de África. A despeito disto, a dependência das exportações agrícolas aumentou: mais de 75% do rendimento das exportações de 14 nações subsarianas provêm da agricultura e o rendimento das exportações de seis países depende em mais de 90% da agricultura."²²⁰

Os novos países industrializados do Sudeste Asiático estão fortemente integrados nas trocas internacionais o que é revelado pela importância das exportações de mercadorias em relação à população e explica o seu rápido crescimento. Estes exportavam, em 1994, em média, 2 700 dólares *per capita* o

²¹⁶ Excluindo o México

²¹⁷ Excluindo Japão, Austrália e Nova Zelândia

²¹⁸ WTO(1999), 6.

²¹⁹ PNUD (1999), «Relatório do Desenvolvimento Humano 1999», Trinova, Lisboa, pp.31,32.

²²⁰ WTO (1996),19.

que era mais de dez vezes o valor da média dos países em desenvolvimento e pouco menos de cem vezes a média exportada dos países menos desenvolvidos.

Quadro 33 - Exportações de mercadorias por habitante em 1994

Exportação de mercadorias <i>per-capita</i> 1994 (em dólares)	PED	PMA	NPI (6)
	260	28	2700

Fonte: OMC

"O ascenso do mundo em desenvolvimento é de facto um ascenso da Ásia e mais particularmente do Extremo Oriente. A partir de 1979, a Ásia em desenvolvimento duplicou a sua participação no produto mundial, elevando-se, em meados dos anos 90, a cerca de 25% (sendo mais de três quartos realizados no Extremo Oriente) ou seja mais do que a América do Norte ou a Europa Ocidental. Ao mesmo tempo, o contributo para o produto mundial das três outras regiões em desenvolvimento – América Latina, Mundo Árabe e África Subsariana - diminuiu, sobretudo sob o efeito da crise da dívida e do contra-choque petrolífero" ²²¹ .

Outro aspecto central do desenvolvimento é o do seu financiamento. "Os dados documentam a tendência para a ajuda pública ao desenvolvimento representar uma porção cada vez menor e os capitais privados uma parte cada vez maior dos fluxos de capital destinados aos países em desenvolvimento". Em oito anos houve uma completa inversão no financiamento baseado na ajuda pública ao desenvolvimento e em capitais privados."²²²

Quadro 34 - Fluxos de capital para os países em desenvolvimento, provenientes de países da OCDE

	Biliões de dólares			Em percentagem		
	1986	1989	1994*	1986	1989	1994
Financiam. oficial ao desenvolvimento	50,1	60,9	70,2	67,0%	52,7%	38,2%
- Ajuda Pública ao Desenvolvimento	38,5	48,8	59,7	51,5%	42,2%	32,5%
Total dos créditos à exportação	-0,6	9,4	3,2	-0,8%	8,1%	1,7%
Fluxos privados	25,3	45,3	110,4	33,8%	39,2%	60,1%
- Investimento directo	10,7	26,5	47	14,3%	22,9%	25,6%
Total dos fluxos líquidos	74,8	115,6	183,8	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: OMC(1996) ²²³ *Previsão

Os fluxos de capital para a Ásia e América Latina em desenvolvimento têm sido, em grande parte, constituídos por investimento directo privados e investimentos de carteira. Estes fluxos destinam-se mais a devedores do sector privado que ao sector público.

²²¹ ADDA (1997-b), 55.

²²² WTO (1996), 14. Os movimentos de capital privado eram efectuados através de investimentos directos e aplicações em carteira. Estas passaram a representar de forma crescente um valor superior aos investimentos directos tornando-se, pela sua instabilidade, um factor de risco financeiro para as economias emergentes.

²²³ WTO (1996), 14.

Por outro lado, para os países mais pobres, com limitado acesso ao capital privado, a ajuda pública ao desenvolvimento continua a ser de longe a principal fonte de financiamento externo. No período compreendido entre 1988-94, os fluxos de ajuda pública ao desenvolvimento representaram 98% dos fluxos financeiros líquidos destinados aos países menos desenvolvidos.²²⁴

O investimento directo estrangeiro nos países em desenvolvimento expandiu-se significativamente na década 90. ²²⁵ “A percepção da benignidade dos IDE baseada nos capitais que se acompanhavam de transferências de tecnologia e da criação de empregos novos” conduziu à redução pelos países em desenvolvimento das restrições, quer em relação à admissão desses investimentos, quer quanto às operações *autorizadas* às multinacionais.²²⁶

Não tardou mesmo que se começassem a observar “resultados perversos”. Uma nova concorrência entre países de acolhimento levava-os a “*exibir os seus atractivos* para os IDE, *oferecendo* subvenções, aligeiramento e favores fiscais e *vantagens em natureza* como terrenos para implantação de instalações, infraestruturas”.²²⁷

Entre 1990 e 1994, o IDE ficou aquém da FBCF e do comércio mundial de mercadorias. Mas, em 1995, este investimento expandiu-se mais rapidamente que o comércio mundial de mercadorias (40 % versus 19%). Entre 1990 e 1994, os fluxos de IDE nos países em desenvolvimento cresceram de 15% a 35%. A China jogou o principal papel neste crescimento. Mas outros países em desenvolvimento, em particular na Ásia e na América Latina, beneficiaram também de uma parte crescente do IDE.

Os IDE nos países em desenvolvimento estão altamente concentrados. Em 1994, a China contabilizou cerca de 40% de todo o IDE em países em desenvolvimento e outros nove países cerca de 40 por cento.²²⁸

A reduzida capacidade da África em atrair fluxos de capital pode-se explicar pelas dificuldades da regiões em aplicar as políticas económicas, os seus resultados económicos, em geral reduzidos, os seus problemas persistentes de endividamento e uma grande incerteza quer para os investidores domésticos quer

²²⁴ WTO (1996), 14.

²²⁵ A maior parte dos IDE da OCDE vai para outros países desenvolvidos. 75 a 80 por cento do capital investido no estrangeiro pela OCDE foi aplicado em países da OCDE. Este rácio não é de surpreender tal como a parte das exportações intra OCDE no total das exportações da OCDE que eram, em 1994, perto de 75%. Ambos, tanto os dados do comércio como do investimento reflectem a forte integração dentro de OCDE. WTO (1996), 15.

²²⁶ GUEDES, Francisco (1998) , «Investimento Directo Estrangeiro em fim de século», in GUILLOCHON, Bernard (1998), *Economia Internacional*, Anexo IX, Planeta Editora, Lisboa, 121.

²²⁷ GUEDES (1998) , 122.

²²⁸ De acordo com o FMI, as dez economias com maiores entradas de IDE em 1994 foram , por ordem decrescente, China, Singapura, Malásia, Hong Kong, Brasil, Peru, Indonésia, Nigéria, Chile e Colômbia.

estrangeiros.²²⁹ Enquanto, em 1993, a relação entre a dívida total e o PIB dos países menos avançados era de 70%, a dos países africanos menos avançados era de 130%.²³⁰

A comparação de alguns indicadores económicos dos países da África e da Ásia permitem-nos observar uma tendência para o agravamento destes na África e o seu desnível significativo em relação aos países asiáticos.

Quadro 35 - Indicadores orçamentais e económicos de países em desenvolvimento da África e da Ásia

Média anual em percentagem	África		Ásia	
	1983-89	1990-95	1983-89	1990-95
Défice orçamental / PIB	-4 .8	-5 .3	-3 .4	-2 .3
Poupança privada / PIB	16 .5	16 .8	26 .4	33 .1
Investimento privado / PIB	13 .5	13 .5	15 .0	20 .1
Dívida externa / PIB	59 .5	86 .5	25 .8	26 .2
Crescimento anual do PIB real (%)	2 .6	1 .8	7 .7	8 .0
Crescim. dos preços no consumidor (% anual)	16 .0	26 .6	7 .9	9 .2

Fonte: OMC(1996)²³¹

Há uma tendência para a marginalização dos países da África Subsariana, quer em relação ao comércio internacional, quer ao investimento externo. Esta tendência não é explicada apenas por razões externas associadas aos grandes vectores de mudança internacional, mas radicam, também, em razões internas como a falta de integração regional das economias, a falta de infraestruturas, políticas macroeconómicas mal sucedidas, a reduzida taxa de escolaridade e o elevado analfabetismo, o reduzido domínio da tecnologia e do conhecimento, uma elevada concentração na produção e das exportações, o elevado endividamento, um ritmo de crescimento que não acompanha o crescimento demográfico e formações sociais instáveis constituídas por povos e grupos políticos que disputam o domínio sobre os recursos.

Existe, nos anos 90, um modelo para o bom comportamento dos países em vias de desenvolvimento. Este é composto pelas condições que o FMI o BM apresentam para garantirem os seus *bons officios* na concessão de crédito e negociação da dívida. Estas condições estão relacionadas com o modo como se difunde o capitalismo internacional. Assim, as empresas transnacionais (o maior veículo de IDE) são sensíveis à liberalização das trocas, à desregulamentação do mercado de capitais, ao cumprimento das regras de estabilidade monetária e orçamental e de equilíbrio externo. Mas, como já foi referido, também a criação de condições competitivas de atracção dos capitais (zonas francas, financiamento off

²²⁹ WTO(1996),16.

²³⁰ WTO(1996),17.

²³¹ WTO(1996),20.

shore, incentivos financeiros, fiscais e de instalação, infraestruturas, formação), ou seja, a “transferência de rendimento das nações para as multinacionais”²³², são boas razões para a atractividade do país.

Se acrescentarmos alguns valores da ética política e administrativa, como a defesa da democracia e da boa governação, teremos um quadro que permite manter abertas as fontes de financiamento externo.

Embora as dinâmicas sociais internas expliquem a passagem de um regime de partido único para a democracia, não se pode deixar de ter em conta o processo histórico que marcou a derrocada dos regimes socialistas do Leste Europeu, a afirmação do neoliberalismo e da democracia liberal. Acreditamos que estes princípios tinham ressonância na burguesia comercial caboverdiana, em especial de sectores do comércio importador e de sectores intelectuais e confessionais que viam na liberdade de associação e de participação política um direito inalienável. Esta posição era partilhada por sectores do PAICV, alguns dos quais viriam a protagonizar a criação de alternativas partidárias.

Não será despidendo, também, referir alguns factores conjunturais desfavoráveis como o abrandamento, nos finais dos anos 80, do crescimento do PIB, influenciado pela redução da ajuda e das remessas, bem como, a quebra do tráfego aéreo no Sal²³³ e a persistência de rendibilidades negativas de algumas empresas publicas.

Em Setembro de 1990 o PAICV adoptou oficialmente uma política de transição para o multipartidarismo e em Janeiro de 1991 realizaram-se eleições para a Assembleia Nacional Popular. Destas eleições sairia vencedor o partido concorrente, o Movimento para a Democracia (MpD), sufrágio que viria a ser confirmado com a eleição para a Presidência da República de Mascaranhas Monteiro, opositor de Aristides Pereira.

O Governo saído das eleições e liderado por Carlos Veiga viria, então, a adoptar uma política de liberalização e a deslocar para a iniciativa privada o papel que até aí fora desempenhado pelo Estado no domínio da actividade produtiva.

De facto, a partir de 1992, a nova Constituição cria um sistema político baseado na livre concorrência de partidos políticos lançando, também, os fundamentos para uma economia baseada na livre iniciativa privada, controlada por um planeamento indicativo para o sector privado e vinculativo para todo o aparelho do Estado: Administração Central, Local e Empresas Públicas.

²³² GUEDES (1998), 122.

²³³ Esta diminuição deveu-se à diminuição das escalas técnicas dos voos da África do Sul motivadas pelas sanções internacionais ao sistema de Apartheid.

3.3.2. Nova estratégia centrada na liberdade e na extroversão

As mudanças políticas ocorridas em 1991 tiveram uma natural ressonância nas orientações do governo para a década. Essas orientações estão expressas em três instrumentos de planificação, o Terceiro Plano Nacional de Desenvolvimento, 1993-1996, as Grandes Opções do Plano, 1997-2000 e o Plano Nacional de Desenvolvimento, 1997-2000.

Embora, na sua essência, as prioridades sociais se não tivessem alterado, as grandes linhas de orientação apontam para uma hierarquização diferente dos actores do desenvolvimento e para o explícito reconhecimento da importância do sector externo no desenvolvimento.

O papel do Estado

A empresa privada passa a ter um papel central no sistema económico. O Estado larga mão de parte das suas atribuições no controlo directo da economia para as passar para a iniciativa empresarial.

“O Governo orientará a política económica do país no sentido da criação do ambiente apropriado à inovação e à conquista de vantagens concorrenciais pelas empresas. A empresa torna-se, agora, o centro do sistema económico”. Ao Estado compete essencialmente o exercício de tarefas de “gestão macroeconómica, o desenvolvimento de um sistema adequado de ensino e formação profissional e o investimento no desenvolvimento dos recursos humanos e das infraestruturas que contribuam para reduzir os custos, integrar os mercados e difundir a informação”.²³⁴

O PND 1997-2000, por seu turno, estabeleceu um programa destinado ao desenvolvimento do sector empresarial no qual foram definidos como eixos privilegiados “o apoio directo às PME e às indústrias nascentes; o desenvolvimento das zonas industriais; a atracção do investimento externo; a valorização dos recursos locais para a indústria; a promoção do sector das micro-empresas; o reforço e a coordenação entre as instituições de apoio” ao tecido empresarial.²³⁵

Configuração do sistema económico

Assiste-se a uma nova hierarquização dos sectores de propriedade no processo produtivo nacional:

1. Sector privado como sector privilegiado no processo de desenvolvimento da actividade produtiva;
2. Pequenos produtores e cooperativas;

²³⁴ MFP(1992), 69,70.

²³⁵ MCE (1997), 84.

3. Sector público que passa a ter um papel residual no desenvolvimento da actividade produtiva directa.

Desde 1991 que o Governo adoptou um conjunto de medidas para dar apoio à iniciativa privada.

Para além de um conjunto de sistemas de apoio cuja eficácia não se conhece bem (AIJE – Apoio à Iniciativa de Jovens Empresários, PROFE – Programa de Fomento Empresarial, CCR- Caixa de Crédito Rural, FDP – Fundo de Desenvolvimento das Pescas, FDT- Fundo de Desenvolvimento Turístico) foi criado no sector do turismo, em 1992, o Estatuto de Utilidade Turística (EUT), desenvolveram-se infraestruturas para o sector industrial no Mindelo (Lazareto) e na Praia. O EUT que concede incentivos fiscais e aduaneiros e facilidades na contratação de trabalhadores estrangeiros a empreendimentos efectuados em zonas classificadas de interesse turístico, tem tido algum êxito na atracção de investimento externo.

O Estado retira-se alienando parte ou a totalidade da sua participação no capital social de empresas públicas a interesses privados nacionais ou estrangeiros.

“O Sector Empresarial do Estado não financeiro compreendia, em 1991, 33 unidades das quais 24 eram empresas públicas e 9 empresas mistas, distribuídas por diversas áreas, nomeadamente, administração de portos e aeroportos, transportes aéreo, terrestre e marítimo, indústria, construção civil, correios e telecomunicações, agricultura, pescas e turismo.”²³⁶

“A privatização, isto é, o alargamento do papel do sector privado na economia” passa a ser “uma orientação de fundo do III PND. É prevista a privatização gradual da economia por diversos vias: “a injeção de investimentos estrangeiros; a desestatização da economia pela redução do campo do sector público através da venda ou liquidação de empresas públicas; a desregulamentação” ²³⁷ .

“A intervenção de investidores externos no processo de privatizações é prevista, em particular, nas empresas em que o factor *know-how* possa ser determinante para o desenvolvimento das suas actividades sendo favoravelmente considerada a associação com investidores nacionais”²³⁸.

“Entre 1993 e 1996 foram liquidadas ou desactivadas seis empresas das áreas de construção civil, agricultura, reparação naval, transporte marítimo, pescas e confecções, representando 3,3% da facturação e 8,3% dos efectivos em 1991. Foram vendidas onze empresas e partes sociais, nas áreas de agricultura, avicultura, indústria metalomecânica, tintas, agenciamento, telecomunicações, transporte marítimo, comércio de medicamentos, processamento de pescado, das

²³⁶ MCE (1997), 79.

²³⁷ MFP(1992),71.

²³⁸ MFP(1992), 77.

quais, quatro parcialmente. As empresas abrangidas representavam 16,1% da facturação do SEE e 22,3% dos efectivos”²³⁹.

Este processo de transferência gradual para empresas privadas das responsabilidades económicas que até aqui estavam concentrada no Estado, tem sido acompanhado por uma descontingentação do comércio importador (*liberalização*), o que se reflecte na formação dos preços. Estes resultam, em grande parte, do funcionamento do mercado (com excepção de alguns produtos alimentares e da água).

Apesar das limitações estruturais do mercado interno resultantes da sua atomização, a política de desenvolvimento de infraestruturas de transportes e comunicações “tem-se tornado favorável ao processo de unificação” do mercado . Dar coerência e modernizar o mercado interno através da eliminação dos obstáculos ao funcionamento normal dos seus mecanismos é um dos objectivos fundamentais do programa previsto no PND 1997-2000.²⁴⁰

Mas, este mercado, mesmo unificado, terá sempre uma dimensão exígua, quer pela reduzida população residente quer pelos seus baixos rendimentos. A orientação da produção de bens e serviços para o exterior é, por isso, a chave da *inserção dinâmica na economia mundial*. Por isso, também, esta interdependência entre o mercado interno e externo e as respectivas regras de jogo, conduz a um tratamento comum.

Objectivos prioritários

O desenvolvimento do mercado e a promoção de exportações são os dois objectivos prioritários desta estratégia.

No PND 1997-2000, são definidos dois objectivos fundamentais :

Favorecer a inserção dinâmica de Cabo Verde na economia mundial mediante o crescimento sustentado das exportações;
Modernizar e dar coerência ao mercado interno, eliminando os obstáculos ao normal funcionamento dos seus mecanismos.

A realização desses objectivos envolve intervenções no sentido de:

- Aproveitar as “vantagens concorrenciais que ainda decorrem da posição geo-económica de Cabo Verde, das potencialidades do seu elemento humano, do acesso preferencial aos mercados europeu, americano e africano e da estabilidade do país”;

²³⁹ MCE (1997), 79.

²⁴⁰ MCE (1997), 90, 91.

- E de criar “condições incentivadoras e um ambiente mais favorável e propício ao exercício da actividade empresarial privada”.

“O desenvolvimento do mercado e das exportações pressupõe que os agentes económicos, em particular a iniciativa privada, possam desenvolver as suas actividades sem entraves desnecessários, com toda a segurança e com conhecimento das regras do jogo”.

Para transformar Cabo Verde numa economia de base privada e vocacionada para a exportação, o PND 1997-2000 apresentou as seguintes políticas: a) promoção do empresariado exportador; b) atracção do investimento externo; c) penetração nos mercados étnico e regional; d) reorientação do comércio externo; e) reforço das instituições de promoção das exportações; f) desenvolvimento de complementaridades com parceiros estratégicos ²⁴¹.

Esta estratégia apoia-se, sobretudo, na acção do empresário nacional, e no investidor externo. O investimento externo pode fazer-se com a posse total ou parcial da empresa. Neste último caso, sobretudo em grandes empresas ou nas operações de privatização, o investidor externo assume o peso institucional de parceiro estratégico.

Ao Estado competirá ter uma atitude intervencionista no desenvolvimento das exportações, não como agente económico directo, mas como promotor, catalisador e suporte da iniciativa privada, estimulando parcerias com o sector privado nascente.

No PND 1997-2000 defende-se, também, que “as exportações do país não podem depender exclusivamente do investimento externo cuja natureza implica uma grande mobilidade e a busca permanente de condições mais favoráveis. É preciso que o investimento externo tenha a sua contrapartida nacional capaz de assegurar a continuidade do processo exportador.”

“Uma política de promoção da iniciativa empresarial endógena, virada para a exportação, revela-se, assim, como absolutamente essencial para assegurar o crescimento sustentável das exportações”.²⁴²

Tanto no conceito de inserção dinâmica na economia mundial como na afirmação de um Estado “intervencionista” revela-se a preocupação, dentro de todas as contingências, de preservar alguma autonomia nacional no sentido de conservar no território alguma capacidade de escolha e de definição das grandes linhas de desenvolvimento. Esta preocupação leva a eleger o equilíbrio financeiro interno e externo como prioridade e a contar, assim, com alguma margem de manobra negocial, quer em relação à comunidade internacional, nas relações multilaterais e bilaterais, quer em relação aos parceiros transnacionais.

²⁴¹ MCE (1997), 91.

²⁴² MCE (1997), 92.

Esse rumo poderá manter-se, dependendo da vontade e interesse dos actores endógenos (grupos e classes sociais) e da coerência na acção, da aliança que se forjou, desde os primeiros anos da independência, com as camadas mais pobres.

Opções sociais

Todos os documentos de planificação dizem claramente prosseguir objectivos de desenvolvimento humano.

Duma forma explícita o PND 1992-1996 “aponta medidas para uma forma participativa de desenvolvimento em que o ser humano esteja no centro do processo” e acrescenta dever tratar-se de um desenvolvimento que permita “a melhoria da instrução, saúde, nutrição, meio ambiente” e a uma menor pobreza e maior justiça social. Este, deverá abarcar também “noções tão capitais como a liberdade política, económica e social, e importantes como a criatividade, a produtividade, o respeito por si e a garantia dos direitos humanos fundamentais”.²⁴³

O mesmo propósito é explicitado pelo PND 1997-2000 quando define desenvolvimento como o conceito que “envolve, para além da ideia de crescimento da produção de riqueza, mensurável pela taxa de crescimento do PIB, uma distribuição e redistribuição do rendimento que não inviabilize a produção de poupança mas, também, que privilegie as camadas sociais mais desfavorecidas. Trata-se ainda de garantir uma componente social voluntarista que tem a ver com a ultrapassagem de situações de pobreza, de satisfação de necessidades básicas, nomeadamente, de saúde, sanidade e educação e mesmo com elementos importantes de dignificação do ser humano, como sejam o reforço e aprofundamento da democracia, a melhoria do sistema sócio-político, a liberdade de imprensa, etc.”

E acrescenta, que este desenvolvimento terá que ser auto-sustentado ou sustentável numa dupla perspectiva: primeira “trata-se de encontrar um modelo de crescimento que se possa auto-alimentar, num quadro de desenvolvimento permanente e sem limite”; a segunda, “refere-se à problemática do legado em termos de recursos naturais para as gerações futuras: todo o desenvolvimento que se baseie no esgotamento dos recursos e que empobrecerá, inevitavelmente os vindouros, é liminarmente recusado”²⁴⁴.

Investimento e opções sectoriais

Elegendo como vectores estratégicos o desenvolvimento dos factores de produção, o melhoramento da procura interna, o desenvolvimento empresarial, o

²⁴³ MFP(1992), 1.

²⁴⁴ MCE (1997), 3.

PND 1992-1996, definia como estratégica a atracção do capital externo, o desenvolvimento de empresas conexas, o desenvolvimento de sectores especializados e, ao mesmo tempo, considerava como condicionantes a salvaguarda dos grandes equilíbrios, interno e externo, a luta contra a pobreza e o desemprego, o desenvolvimento equilibrado do conjunto das ilhas e a actuação contra os constrangimentos resultantes da descontinuidade territorial, da baixa produtividade associada aos elevados custos da mão-de-obra e a ausência de tradição produtiva moderna. ²⁴⁵

As Grandes Opções do Plano de 1997-2000 definiram, por outro lado, como *vectores geradores da estratégia e do objectivo maior*, para além dos equilíbrios interno e externo: o desenvolvimento do mercado e da iniciativa privada; o aproveitamento das vantagens da regionalização e da globalização; a valorização dos recursos naturais; o desenvolvimento dos sistemas de transportes, comunicações e energético; a promoção do saneamento e a defesa do meio ambiente; a consolidação e desenvolvimento da democracia; a promoção do desenvolvimento humano e social. ²⁴⁶

Em qualquer destas linhas orientadoras de estratégia ou suas condicionantes se mantém as preocupações com o equilíbrio interno e externo, com a resolução do problema da descontinuidade territorial pela melhoria das infraestruturas de transportes e comunicações, com o ambiente e os recursos naturais e com o desenvolvimento humano e social (luta contra a pobreza e desemprego, educação, saúde, habitação).

Quadro 36 - Estrutura do Investimento Público em 92-95 e 98-2000

Sectores	92/95	98/2000
Habitação, Urbanismo, Saneamento básico	5,8%	21,7%
Desenvolvimento Rural	13,1%	19,0%
Saúde e Assuntos sociais	4,2%	14,3%
Transportes e comunicações	26,5%	11,2%
Administração Central e Local	4,4%	8,9%
Educação e Desporto	13,2%	8,1%
Pesca e actividades conexas	6,7%	7,6%
Indústria	8,8%	6,5%
Turismo	5,7%	0,4%
Comunicação Social e Cultura	0,4%	0,2%
Energia e dessalinização	10,0%	0,2%
Construção civil e obras públicas	0,3%	0,0%
Comércio	0,3%	0,0%
Associativismo	0,7%	0,0%
Outros		2,0%
	100,0%	100,0%

Fonte: III PND e PND 1997-2000 (adaptado) ²⁴⁷

²⁴⁵ MFP(1992), 38,39.

²⁴⁶ MCE(1996), « As Grandes Opções do Plano 1997-2000», Ministério da Coordenação Económica, 6,7.

²⁴⁷ Para 92-95 utilizaram-se os valores constantes da página 64 do III PND deduzidos da média anual do investimento privado previsto na página 62. Os valores de 98-2000 tiveram que ser agrupados a partir do Programa Pluri-anual de Investimentos Públicos 1998-2000 uma vez que a classificação utilizada é diferente.

É possível, todavia, distinguir no investimento público, a modificação de algumas prioridades quando comparamos o Plano de 1992-1995 com o Plano de 1997-2000.

O saneamento básico, habitação e urbanismo passam a tomar o lugar dos transportes e comunicações e o plano de luta contra a pobreza faz com que os investimentos no domínio da saúde e dos assuntos sociais passe a ter terceiro lugar no último plano. A educação assume uma importância particular no Plano de 1992-95 que se mantém, embora com menor peso, no Plano seguinte.

Relações com o Exterior

Na identificação da estratégia há um ponto comum a ambos os Planos, a necessidade de inserção na economia mundial, extraíndo dela as oportunidades e assumindo os seus riscos e desafios.

Para o PND 1992-1996 “a variável fundamental para a ruptura da situação actual de subdesenvolvimento é a produtividade enquadrada numa perspectiva de plena inserção do país na economia mundial”²⁴⁸.

O PND 1997-2000, por seu turno, exprime a convicção de que o desenvolvimento será impossível pelo isolamento em relação ao sistema económico mundial e que a globalização ao criar dinâmicas de integração e de exclusão pode constituir uma oportunidade.

Então, será necessário identificar esta oportunidade: “o país pode conhecer um forte ritmo de desenvolvimento desde que consiga encontrar uma forma de se sincronizar com o sistema económico mundial, contribuindo aí para o valor acrescentado global”²⁴⁹.

As Grandes Opções do Plano 1997-2000 defendem, mesmo, que deve existir uma *inserção dinâmica na economia mundial* definindo-a como o “processo de ajustamentos sucessivos em que se vão somando os ganhos resultantes das transformações dos factores internos que condicionam essa inserção aos ganhos potenciais que resultam da dinâmica da evolução do meio envolvente. É da dialéctica desta relação que se vai *construindo*, momento a momento, a economia *nacional*, na perspectiva, sempre presente, de maximizar as vantagens da inserção no sistema económico mundial. Significa uma atitude e um propósito permanentes de reconstruir o sistema económico *nacional* e de influenciar, na medida do possível, o meio envolvente”.²⁵⁰

²⁴⁸ MFP(1992), 38.

²⁴⁹ MCE (1997), 8.

²⁵⁰ MCE(1996), 4,5.

Evolução do Produto Interno

O produto interno cresceu, neste período, a uma taxa anual média de 5%, menos de metade do crescimento observado na década anterior, com reflexos na cadência de crescimento do PIB *per capita* de 3%, contra 5% no período de 1980 a 1990.

Quadro 37 – PIBpm a preços constantes, população e PIB per capita em 1990 e 1999

	1990	1999*	Crescimento médio anual
PIBpm (milhões de CVE a preços de 80)	9.526	14.879	5%
População residente em milhares	342	406	2%
Produto <i>per capita</i>	28	37	3%

Fonte: INE(1999), MPC(1991) e FMI .²⁵¹ * Estimativa do FMI.

Na estrutura sectorial da produção observou-se o reforço do sector terciário e a manutenção do peso relativo da indústria transformadora com a perda acentuada da agricultura, silvicultura e pecuária.

Quadro 38 - Estrutura do Produto Interno Bruto em 1990 e 1995

	1990	1995
Primário	15%	11%
. Agricultura pecuária, silvicultura	12%	9%
. Pesca	1%	1%
. Industr. Extractivas	1%	1%
Sector secundário	20%	19%
. Indústria transform., electricidade e água	6%	6%
. Construção	14%	13%
Sector Terciário	65%	70%
. Comércio, transporte e telecom.	35%	36%
. Serviços governamentais	13%	14%
. Serviços diversos	12%	13%
Serv. Banc.não imput.+ dir. e txs de imp..	5%	7%
	100%	100%

Fonte: INE(1999) - adaptado .²⁵²

²⁵¹ INE(1999-b),62; MFP(1992),2; FMI .

²⁵² INE(1999-b), 65. O Terciário inclui os serviços bancários não imputados e os impostos e taxas sobre as importações.

O emprego e o desemprego

O emprego cresceu à taxa de 9,8% por ano tendo, contudo, sido idêntica a medida de crescimento do desemprego. Por isso, a taxa de desemprego permanece semelhante à que existia no início da década.

Quadro 39 - Emprego, desemprego, população activa em 1990 e 1999

	1990	1999*	Taxa anual de crescimento
Emprego	88.300	204.172	9,8%
Desemprego	30.900	71.736	9,8%
População Activa	119.200	275.909	9,8%
Taxa de desemprego	25,9%	26,0%	

Fonte: III PND, BCV²⁵³ * Estimativa.

Contas Externas

De 1990 para 1998 observou-se uma melhoria sensível no saldo da balança comercial que passou de um défice um pouco superior a metade do PIB para um défice que ultrapassa em pouco um terço do produto.

Quadro 40 – Relação entre a Balança Comercial e de Transacções Correntes com o PIB

Anos	Balança Comercial / PIB	Balança de Transacções Correntes / PIB
1990	-55,3%	-1,5%
1998	-35,0%	-6,0%

Fonte: III PND e INE²⁵⁴

A BTC apresentou um défice em relação ao produto interno superior ao observado em 1990 o que significa o crescente recurso a empréstimos externos ou investimentos directos para financiar a economia.

²⁵³ MFP(1992),23 BCV(1999),16.

²⁵⁴ MFP(1992),43 e INE(1999-b),76,84.

3.4. Integração na economia mundial

3.4.1. O papel do Estado e da iniciativa privada

a) Alguns elementos de reflexão geral

Segundo o Plano de 1997-2000, “a partir de 1991, é adoptada uma nova estratégia de desenvolvimento económico em que o Governo passa a empregar instrumentos indirectos de controlo da economia. Esta estratégia preconiza a economia de mercado e a integração dinâmica de Cabo Verde na Economia mundial. Tal estratégia implica a criação de condições capazes de atrair o investimento externo e garantir a livre circulação de pessoas, capitais, mercadorias e tecnologia. Assegura ao país, igualmente, uma melhor participação no comércio internacional e ainda a promoção da iniciativa empresarial endógena”²⁵⁵

De facto, a partir desta data, o Governo adoptou um conjunto de acções e políticas que puseram em curso um processo de transformação das instituições e da sociedade de modo a permitir que a economia passasse a ser comandada, não pela acção do Estado, mas pelo mercado e pela iniciativa empresarial.

Uma questão, contudo permanece. É a da autonomia do processo de desenvolvimento. Manter ou aumentar a capacidade de reacção à pressão heterónoma, ou de controlo sobre as condicionantes internas e externas é um desafio num contexto de rápida mudança moldado por alterações nos jogos de poder nos diferentes planos de actuação estatal.

Esta questão coloca o problema dos compromissos que garantam, a par da integração dos mercados, a actualização e inovação tecnológica e organizacional, a disponibilidade de meios financeiros suficientes quer para o desenvolvimento de actividades produtivas quer de infraestruturas, também a promoção do emprego e a redistribuição do rendimento.

Manter alguma capacidade de manobra endógena implica uma clara definição dos contornos em que se constroem as interdependências em *territorialidades flexíveis* (nacional, infranacional, supranacional e transnacional).

Nesta transição, a nova moldura do Estado é determinada pela necessidade de reabilitação do mercado, de estimular a iniciativa privada e atrair o investimento externo.

A preservação do equilíbrio macro-económico é uma condicionante geradora da credibilidade internacional e, por isso, mantido como uma prioridade.

²⁵⁵ MCE(1997), 16

Mas é, também, pela disciplina orçamental, um factor favorável à orientação da poupança para a actividade produtiva privada.

Assim, o equilíbrio externo, a estabilidade dos preços e o crescimento são os objectivos que determinam as políticas monetária, cambial e orçamental. A política orçamental ao definir um défice corrente não superior a 5% das receitas correntes do ano anterior e ao considerar que o seu financiamento junto do sistema bancário deverá ser nulo,²⁵⁶ está a determinar os limites de crédito do sistema financeiro ao Estado sendo, por isso, tributária da política monetária. A utilização de títulos do tesouro a par da institucionalização do mercado secundário de capitais permite ao Estado regular a quantidade de moeda em circulação, influenciar a taxa de juro e diminuir o recurso ao BCV para o financiamento do défice orçamental .

O equilíbrio externo é não só estabelecido pelo controlo da procura global através da política monetária (política de crédito) mas também pelo controlo das disponibilidades em divisas para o pagamento das importações. Embora já se não utilize o *plafond* para importações, a variação conjuntural de meios de pagamento externos traduzir-se-á pelo aumento ou diminuição do tempo de espera na obtenção desses meios nos bancos comerciais. E este depende dos meios líquidos mínimos de segurança que o Governo recomenda, seis meses de importações segundo o Plano de 1997-2000." A dependência e vulnerabilidade da economia nacional recomenda a manutenção de um volume relativamente elevado de disponibilidades líquidas sobre o exterior, como condição da resposta a eventuais choques exógenos, sem riscos de excessivos desequilíbrios externos."²⁵⁷

Estas restrições não são, todavia, aplicáveis àquelas empresas que operam como empresas francas ou que orientam a sua produção para a exportação. Neste caso, presume-se que as importações se transformam a breve trecho em exportações e estas em moeda transaccionável e qualquer controlo prejudicaria a criação de actividades exportadoras e o investimento directo estrangeiro.

A estabilidade dos preços é garantida pelo rigor da política macroeconómica numa economia em que os mecanismos de mercado passaram a ser os principais responsáveis pela determinação do preços com excepção daqueles em que razões sociais justificam preços administrados (bens alimentares que integram fundos de contrapartida provenientes da ajuda internacional).

A diversificação, especialização e privatização de algumas instituições financeiras foi outro dos passos para a criação de um sistema financeiro regulado pelo banco central (BCV) mas também pelo mercado.

Inicialmente constituído apenas por três instituições, o Banco de Cabo Verde, a Caixa Económica de Cabo Verde e o Instituto de Seguros e Previdência

²⁵⁶ MCE(1997),27.

²⁵⁷ MCE(1997),27.

Social, a partir de 1991 foram criadas novas instituições. O Instituto de Seguros e Previdência Social deu lugar ao Instituto Nacional de Previdência Social e à seguradora Garantia. Em 1992 foi fundada a Impar, seguradora constituída com capitais privados nacionais e estrangeiros. No mesmo ano é criado o Instituto de Seguros de Cabo Verde com a função de supervisão da actividade seguradora. Em 1993 foram fundados o Banco Comercial do Atlântico e a Caixa de Crédito Agrícola e transformada a CECV em Banco.

O actual sistema financeiro é constituído por: um banco central, o Banco de Cabo Verde (BCV); por três instituições bancárias, o Banco Interatlântico, a Caixa Económica de Cabo Verde (CECV) e o Banco Nacional Ultramarino (BNU); duas seguradoras (Garantia e Impar) reguladas pelo Instituto de Seguros de Cabo Verde; uma empresa de *leasing* (Promotora); a Caixa de Crédito Rural; um escritório de representação do Banco Totta & Açores (BTA); uma casa de câmbios, a CABOCAMBIO; os Correios de Cabo Verde; e a Bolsa de Valores. Destas, são instituições privadas estrangeiras o BNU e BTA. O BCA e CECV foram privatizados com a parceria estratégica de instituições financeiras portuguesas, respectivamente, Caixa Geral de Depósitos (CGD) e Montepio Geral (MG), e com a participação de nacionais.

A privatização total ou parcial de empresas públicas ou mistas faz parte, também, desta estratégia de transição. Os seus objectivos estão expressos no Plano de 1997-2000. O aumento da eficiência global da economia; a redução da presença do Estado enquanto agente económico directo; a redução da presença do Estado no sistema financeiro; e a dinamização do mercado de capitais são os objectivos das privatizações e da gestão estratégica do sector empresarial do estado.²⁵⁸

Para além do processo de privatização de algumas instituições do sistema financeiro referidas atrás, a privatização das empresas com peso na economia nacional, foi efectuada através de parcerias com empresas estrangeiras, ficando o Estado com posição minoritária mas com o direito de veto conferido pela sua participação privilegiada (*gold share*). Esta parceria com empresas que controlam a tecnologia, a inovação e os mercados permite potenciar rapidamente o seu crescimento qualitativo.

A privatização abrange o sector financeiro, o sector de produção de água e electricidade, o sector das telecomunicações, de transportes marítimos e todos os sectores produtivos (agricultura, pesca, construção civil e indústria transformadora). No caso do sector financeiro (BCA,CECV), do sector das telecomunicações (CV Telecom), do sector da água e electricidade (Electra), foram firmadas parcerias estratégicas entre empresas estrangeiras, investidores privados nacionais e o Estado.

²⁵⁸ MCE(1997), 80.

Este processo que conduziu à criação de um número de accionistas com algum significado no contexto caboverdiano²⁵⁹, trabalhadores e pequenos accionistas, justificou, pela necessidade de garantir alguma liquidez tanto para as acções como para as obrigações do tesouro, a criação do mercado secundário de títulos, em 1999.

As receitas das privatizações foram utilizadas, com donativos públicos externos, para integrar o *Trust Fund* utilizado no alívio da dívida interna.

O investimento público passou a ser orientado para as infraestruturas económicas e sociais e é financiado com recursos externos (donativos e empréstimos); o investimento produtivo passou a ser atribuído às empresas, em especial, das empresas privadas.

É no domínio da fiscalidade que se concretizam alguns dos principais incentivos à iniciativa privada, quer interna quer externa.

Mais de metade das receitas tributárias (58% em 1998) são impostos sobre as importações representando cerca de um décimo do PIB (10,1%). Os impostos sobre o rendimento representam 36% das receitas tributárias e 6% do PIB. Embora não esteja à vista a eliminação das tarifas alfandegárias sobre as importações, a Reforma Fiscal, ao introduzir o IVA poderá muito bem estar a preparar o terreno para a eliminação de uma parte das taxas alfandegárias.

É, aliás, na fiscalidade que se apresentam, numa forma mais expressiva, os incentivos à iniciativa privada interna e externa quando esta se orienta para a indústria e, em especial, para a produção industrial exportável. Ao investidor externo, para além da possibilidade que lhe é dada de transferir para o exterior a totalidade dos dividendos, estes estão isentos de tributação durante os cinco primeiros anos, passando a pagar 10% decorrido este período. Estes incentivos não se aplicam se os investimentos se orientarem exclusivamente para o mercado interno ou para o sector financeiro.²⁶⁰

O investidor que exporta, quer seja nacional ou estrangeiro, beneficia da isenção de impostos sobre os lucros na proporção da receitas em divisas provenientes de exportações nos cinco primeiros anos, podendo ser prorrogada até ao limite de 10 anos, findos os quais este benefício se reduz a metade.²⁶¹

Os lucros reinvestidos estão isentos de imposto.

Idêntico regime é o do Turismo cuja isenção é de 100% nos 5 primeiros anos sendo reduzida para metade nos 10 anos seguintes.

²⁵⁹ MCE(1997), 79.

²⁶⁰ LEI nº 90/IV/93 de 13 de Dezembro, ver AIP(1997), 128,129.

²⁶¹ LEI nº 93/IV/93 de 13 de Dezembro, ver AIP(1997), «Estudo de Oportunidades para Empresas Industriais Portuguesas – Guia de Cabo Verde», Associação Industrial Portuguesa, Lisboa, 136,137.

Nas empresas francas que produzem e comercializam exclusivamente para o exterior, a isenção sobre os lucros e dividendos é de 10 anos, findos os quais a taxa de imposto não poderá exceder 15%.²⁶²

Para além de outras isenções e facilidades fiscais deve referir-se que todos os produtos importados destinados a serem transformados para exportação ou destinados à prestação de serviços da actividade hoteleira estão isentos de direitos aduaneiros. O mesmo se passa em relação a todos os materiais e equipamentos destinados à construção de instalações industriais ou hoteleiras.²⁶³

Estes incentivos traduzem-se, na prática, pela antecipação o desarmamento selectivo e pela isenção de impostos sobre os rendimentos do capital. No primeiro caso, procura-se não afectar a competitividade das empresas com o agravamento dos custos de produção resultantes das taxas alfandegárias; no segundo premeia-se a acumulação em áreas de interesse estratégico para a criação de fluxos líquidos positivos em divisas.

Além do quadro fiscal de incentivos existe um conjunto de incentivos em espécie como o fornecimento de terrenos em zonas industriais (Lazareto no Mindelo e Achada Grande na Praia) bem como edifícios fabris a preços reduzidos²⁶⁴. A sua aquisição pode ser feita a crédito de 12 anos com 1 ano de carência à taxa de juro de 3%²⁶⁵.

A inexistência de salário mínimo nacional nem da instituição do 13º e 14º meses acrescenta condições de atractividade ao investimento.

Das 6 633 empresas recenseadas em 1997, cerca de 90% apresenta um volume de negócios anual inferior a 5.000 contos CV e destas, mais de dois terços, vendas inferiores a 1.000 contos CV. A estas microempresas contrapõem-se pequenas empresas, com vendas situadas entre os 5.000 e os 25.000 contos, cuja percentagem no total é de 6,7%. Com alguma dimensão, apenas 1,4% com vendas a ultrapassarem os 100.000 contos anuais.

Quadro 41 - Distribuição das empresas activas por volume de negócios (%)

0 a 1000	61,3%
1001 a 5000	28,2%
5001 a 25000	6,7%
25 001 a 100 000	2,4%
100 001 a 500 000	1,1%
Mais de 500 000	0,3%
	100,0%

²⁶² LEI nº 99/IV/93 de 13 de Dezembro, ver AIP(1997), 134,135.

²⁶³ DLNº108/89 de 30 de Dezembro, ver AIP(1997), 138,139

²⁶⁴ Em Lazareto, de acordo com informações recolhidas no local, o m2 de terreno teria tido o custo de 56ECV sendo o preço por m2 do edifício fabril de 10 contos CV.

²⁶⁵ Informação verbal fornecida pelo Director Geral da Indústria.

Fonte: INE -Cabo Verde (adaptado) ²⁶⁶

O espaço de negócios de quase todas estas empresas (93%) é o mercado interno.

Quadro 42 - Empresas activas em 1997 e sua relação com o exterior

	Número	Percentagem
Não importadoras nem exportadoras	6170	93,0%
Importadoras	439	6,6%
Exportadoras	4	0,1%
Importadoras e exportadoras	20	0,3%
	6633	100,0%

Fonte: INE -Cabo Verde (adaptado) ²⁶⁷

Destas, mais de dois terços estão ligadas ao comércio a retalho de alimentos, à restauração e fornecimento de bebidas, à produção de bebidas e produção animal. ²⁶⁸ Só 7% efectuam operações com o exterior.

A polarização das empresas de muito pequena dimensão acentua-se no grupo das que actuam apenas no mercado interno. As empresas que mantêm relações externas têm uma dimensão de vendas superior a vinte e seis vezes à média de vendas do grupo anterior e apresenta uma distribuição normal.

Quadro 43 - Distribuição, em percentagem, do número de empresas que só operam no mercado interno e das que mantêm relações com o exterior

Volume de negócios (escalões em contos CV)	Empresas que só operam no mercado interno	Empresas que mantêm relações com o exterior
0 a 1000	65,4%	9,7%
1001 a 5000	28,8%	16,6%
5001 a 25000	5,0%	29,8%
25 001 a 100 000	0,6%	27,4%
100 000 a 500 000	0,2%	13,0%
Mais de 500 000	0,0%	3,5%
	100,0%	100,0%

Fonte: INE - Cabo Verde (adaptado) ²⁶⁹

²⁶⁶ INE (1999-a), «1º Recenseamento Empresarial –1ª Fase, vol. I -Cabo Verde- 1997», Instituto Nacional de Estatística, Praia,15.

²⁶⁷ INE (1999-a),23.

²⁶⁸ INE (1999-a), 23.

²⁶⁹ INE (1999-a),23.

Cerca de 50% das empresas que mantêm relações comerciais com o exterior são empresas que efectuam comércio por grosso e a retalho.

Quadro 44 - Distribuição, por actividades, das empresa exportadoras e(ou) importadoras, em 1997

Actividades	Percentagem
Comércio a retalho	29,8%
Comércio por grosso e agentes	17,7%
Construção	3,2%
Comércio manutenção veículos	3,2%
Actividades auxiliares de transportes	3,2%
Alojamento e restauração	3,0%
Ind. Alimentação e bebidas	1,5%
Indústria de vestuário	0,4%
Indústria de calçado	0,2%
Fabricação de produtos químicos	0,2%
Fabricação aparelhos méd., cirúrg.de medida	0,2%
Outras	37,1%
	100,0%

Fonte: INE -Cabo Verde (adaptado) ²⁷⁰

As empresas comerciais de maior dimensão estão ligadas ao grande comércio de importação cuja actividade apresenta uma estrutura muito concentrada. O comércio por grosso representa apenas 1,8% das empresas activas movimentando mais de um terço das suas vendas. Uma grande parte dos comerciantes por grosso acumula a actividade de comércio a retalho.

Quadro 45 - Distribuição do volume total de negócios e do número de empresas, por actividades, em 1997

Actividades	Percentagem do número total de empresas activas	Percentagem do volume total de negócios
Comércio por grosso e agentes	1,8%	34,7%
Comércio a retalho	44,0%	12,2%
Transportes aéreos	0,1%	7,7%
Construção	0,6%	5,4%
Indústrias alimentares e de bebidas	9,7%	5,1%
Alojamento e restauração	19,9%	5,0%
Actividades auxiliares de transportes	0,9%	4,9%
Intermediação financeira	0,1%	4,4%
Outras	23,0%	20,5%
Total	100,0%	100,0%

Fonte: INE - Cabo Verde ²⁷¹

²⁷⁰ INE (1999-a),23.

O capital privado nacional, em especial ligado ao grande comércio de importação é, ainda, depois do Estado, quem tem maior peso na formação da poupança e na acumulação do País.

A maior parte (83,8%) das empresas do comércio por grosso, em 1997, é propriedade de pessoas privadas nacionais. No seu conjunto, o sector lidera em vendas e na contribuição para o valor acrescentado nacional.

Quadro 46 - Titularidade das empresas do comércio por grosso, em 1997

	Número	Percentagem
Privado Nacional	98	83,8%
Estrangeiro	6	5,1%
Público	3	2,6%
Privado Nacional e Estrangeiro	9	7,7%
Estrangeiro e Público	1	0,9%
	117	100,0%

Fonte: INE -Cabo Verde (adaptado)²⁷²

Os grandes comerciantes importadores são actores sociais cuja atitude pode influenciar a direcção do desenvolvimento do País e o posicionamento do Estado nesse processo.

Quadro 47 - Estimativa do autofinanciamento por actividade em 1997

Actividades	Volume de negócios em 97 (contos CV)	Taxa média de autofinanciamento (93-95)	Estimativa do autofinanciamento em 97 (contos CV)
Comércio por grosso e agentes	23.001.503	4,2%	966.063,1
Comercio a retalho	8.125.411	1,6%	130.006,6
Transportes aéreos	5.139.765	18,2%	935.437,2
Construção	3.601.391	5,7%	205.279,3
Indústrias alimentares e de bebidas	3.397.266	17,2%	584.329,8
Alojamento e restauração	3.322.166	13,5%	448.492,4
Actividades auxiliares de transportes	3.281.703	20,0%	656.340,6

Fonte: INE e DGE (adaptado)²⁷³

Com um peso de 34,7% no volume de negócios, o comércio grossista está à frente de qualquer outra actividade em vendas.

²⁷¹ INE (1999-a), 35.

²⁷² INE (1999-a), 26.

²⁷³ O autofinanciamento foi estimado a partir de dados do INE (1999-a), 35 e DGE(1997), «Central de Balanços – 1993-1995», Direcção Geral de Estatística, Praia, 72.

Embora apresente uma taxa média de autofinanciamento²⁷⁴ relativamente modesta, de 4,2%, o seu valor absoluto estimado ultrapassa o das restantes actividades, em especial das actividades exclusivamente privadas. O autofinanciamento, sendo constituído por resultados brutos, antes dos impostos, deduzidos dos dividendos, permite aos proprietários jogar com meios significativos, incluindo, os que normalmente estão cativos de imposto na parte que se refere à aplicação de resultados em novos investimentos cobertos pelo regime de incentivos.

Segundo o PND 1997-2000 o sucesso da transformação de Cabo Verde “numa economia de base privada vocacionada para as exportações” depende entre outras, das políticas de promoção do empresariado exportador, de atracção do investimento externo e de desenvolvimento de complementaridades com parceiros estratégicos.²⁷⁵ As empresas exportadoras têm uma diminuta expressão em relação ao total (0,4%) com exportações cujo peso foi, em 1997, de 8,3% do PIB ²⁷⁶.

Se nos situarmos na política de promoção do empresariado exportador a sua importância é reconhecida pela afirmação de que as “exportações do País não podem depender exclusivamente do investimento externo” que, por natureza, tem uma grande mobilidade, fruto da flutuante agilidade dos seus interesses. Uma contrapartida nacional pode assegurar a continuidade do processo exportador. “Uma política de promoção da iniciativa empresarial endógena, virada para as exportações, revela-se assim absolutamente essencial para assegurar o crescimento sustentável das exportações. Trata-se de manter no território nacional alguma capacidade de controlar alguns dos riscos exógenos inerentes à globalização.

Existem já medidas que estimulam a orientação para actividades exportadoras. É no plano fiscal que se aplicam os incentivos mais significativos. Mas, também, as condições favoráveis à instalação nas zonas industriais (reduzido custo do espaço e das instalações), acesso ao crédito com reduzida taxa de juro e dilatado prazo para o pagamento dos pavilhões industriais, financiamento da formação profissional.

Mesmo assim, é muito débil a orientação do investidor nacional para actividades de promoção de exportações e mesmo de substituição de importações. Essa inércia tem muito a ver com a concentração das decisões de investimento privadas na burguesia comercial importadora cujo horizonte em relação aos negócios, com algumas excepções, não é de mudança mas de continuidade com o aprofundamento e diversificação da actividade comercial.

²⁷⁴ Aplica-se o conceito de autofinanciamento definido em DGE(1997), 73. A taxa é a relação entre o autofinanciamento e o volume de vendas.

²⁷⁵ As restantes políticas são, a penetração nos mercados étnico e regional, a reorientação do comércio externo e o reforço das instituições de promoção das exportações.

²⁷⁶ BP(1999), anexo 4.

b) Análise das entrevistas realizadas

As excepções confirmam a regra: os grandes comerciantes continuam a querer importar.

A observação das atitudes dos grandes comerciantes face ao investimento, suas principais dinâmicas, levou-nos a considerar, pelo seu potencial mobilizador de poupança e sinergias internacionais, como população alvo os principais proprietários de empresas de comércio por grosso com elevado volume de negócios (superior a 100 000 contos CV).

De acordo com o Recenseamento Empresarial de 1997, o universo com estas características é de 22 empresas .

Foram efectuadas entrevistas semiestruturadas (anexo). O número de entrevistas dirigidas a este grupo foi de 9 o que corresponde a uma amostra que cobre 41% da população alvo. Efectuaram-se nesta fase, mais 4 entrevistas que, apesar de serem dirigidas a empresários situados fora do perfil traçado permitiram-nos confirmar as tendências coincidentes com as do grupo escolhido ou esboçar outras. Esta divergência não se deveu a um acto deliberado, mas ao procedimento metodológico utilizado.

A selecção dos elementos da amostra fez-se de forma intencional. Esta escolha foi efectuada com a pronta e amável ajuda das Associações de Comércio e Indústria do Sotavento e do Barlavento.

Onze das pessoas (84,6%) entrevistadas lideravam empresas ligadas ao comércio grossista, as restantes dirigiam, respectivamente, uma empresa do ramo gráfico e outra, interesses na área da construção e venda de aldeamentos turísticos.

Quadro 48 - Perfil das empresas cujos dirigentes foram entrevistados, quanto ao volume de vendas e à actividade

Vendas anuais por actividade (Contos CV)	Indústria Gráfica	Comércio importado alimentar	Comércio importado não alimentar	Construção /Promoção imobiliária turística	Total	Em %
N.D.	1				1	7,7%
Até 10 000					0	0,0%
10 000 - 20 000					0	0,0%
20 000 - 50 000			1		1	7,7%
50 000 - 100 000			1		1	7,7%
100 000 - 500 000		3	2	1	6	46,2%
500 000 - 1 000 000		2			2	15,4%
Mais de 1 000 000		2			2	15,4%
Total	1	7	4	1	13	100%

Fonte: Autor

Dez destas empresas (77%) tinham um volume de negócios superior a 100 000 contos.

Sete das entrevistas foram efectuadas a dirigentes de empresas com sede na Praia (seis de comércio e uma gráfica), cinco no Mindelo e uma no Sal (construção).

Estas empresas têm, em média, 53 empregados e 4 estabelecimentos e vendem exclusivamente para o mercado interno, com excepção da empresa ligada à construção e promoção imobiliárias cujas vendas, entre 80 e 90 por cento, se destinam a compradores externos.

Em média, 85% das suas compras são feitas no mercado externo sendo Portugal o principal fornecedor, seguido pela Holanda e, em terceiro lugar, pelo Brasil.

No comércio por grosso alimentar ²⁷⁷, a margem de contribuição anda em torno do valor médio de 13% enquanto no comércio não alimentar se situa à volta do valor médio de 28%. Na construção, essa margem situa-se nos 65%.

Metade dos inquiridos ²⁷⁸ financia o investimento através de recursos próprios. A outra metade recorre a recursos próprios e alheios, principalmente, empréstimos bancários, embora o recurso ao crédito bancário apresente com frequência restrições impostas pelos limites de crédito e juros elevados.

Uma primeira abordagem do perfil do investimento pode ser feita através da leitura das respostas sobre o investimento efectuado no passado. Sete dos onze responsáveis do comércio por grosso (63,6%) efectuou investimentos apenas na sua actividade. Estes investimentos foram efectuados na diversificação do comércio, na modernização dos estabelecimentos de venda e equipamento e no aumento da qualidade de atendimento, aumento dos espaços comerciais em número e em área.

Este perfil não se altera considerando o conjunto dos entrevistados dos quais, oito afirmaram ter investido só na sua actividade (61,5%).

Quadro 49 - As escolhas para o investimento passado

Investimento Passado	Indústria Gráfica	Comércio importador	Construção /Promoção imobiliária turística	Total	Percentagem
Apenas na sua actividade	1	7		8	61,5%
Também noutras actividades		4	1	5	38,5%
	1	11	1	13	100%

Fonte: Autor

Será interessante, todavia, observar se as actividades em que os restantes cinco entrevistados afirmaram ter investido têm significado qualitativo suficiente

²⁷⁷ Vendas de bens alimentares superiores a 60% das vendas totais.

²⁷⁸ O item do financiamento foi apenas utilizado em 8 entrevistas.

para identificar uma tendência de mudança expressiva nas decisões de investimento. Concretizando melhor, se o investimento se dirigiu à criação de empresas industriais ou de serviços vocacionadas para a exportação ou mesmo destinadas a substituir importações.

Três dos entrevistados afirmaram ter investido apenas numa actividade diferente da sua; um, afirmou tê-lo feito em quatro; e outro, em sete.

Dos três primeiros um investiu na actividade financeira, outro na criação de animais para abastecimento da sua actividade comercial e outro na panificação. Nenhuma destas actividades parece enquadrar-se em indústrias ou actividades promotoras de exportações. Apenas respondem a necessidades de abastecimento interno não parecendo sequer concorrer com as importações.

No entanto, a decisão de orientar o investimento para a actividade financeira revela um posicionamento estratégico diferente. Ao concorrer à privatização da CECV ²⁷⁹, com um grupo de outros empresários nacionais em parceria com um banco estrangeiro, fê-lo na expectativa de passar a ter acesso mais fácil ao crédito, um dos estrangulamentos à expansão da sua actividade.

Outro empresário identificou quatro actividades diferentes em que aplicara o capital: a financeira, concorrendo também à mesma privatização referida atrás; a restauração; a hoteleira; e a construção. A restauração e hotelaria poderão ter algum potencial gerador de serviços *exportáveis* desde que ligada a fluxos turísticos regulares. Contudo, a descrição feita na entrevista pareceu vocacionar estes serviços mais para a resposta à prestação de necessidades locais.

Quadro 50 - Número de actividades diferentes escolhidas para o investimento passado

Número de actividades diferentes da principal em que investiram	Número de inquiridos	%	% do total dos inquiridos	Actividades
1	3	60,0%	23,1%	Financeira(p), pecuária, indústria alimentar (panificação)
4	1	20,0%	7,7%	Financeira(p), restauração, hotelaria, construção/imobiliária
7	1	20,0%	7,7%	Financeira(p), telecomunicações(p), indústria de sabões, tintas, vestuário e hotelaria(p), navegação.
	5	100,0%	38,5%	

Fonte: Autor (p) Privatização

Uma das respostas pareceu, contudo introduzir uma diferença nos comportamentos observados. Como excepção dos restantes, um dos entrevistados identificou sete actividades onde realizara investimentos dos quais procurara obter

²⁷⁹ Caixa Económica de Cabo Verde

alguma influência na administração. Na actividade financeira, investira na constituição da companhia de seguros Impar, e concorrera à privatização da CECV; na hotelaria participara na privatização do grupo Porto Grande Hotéis, SARL, em parceria com capitais portugueses; nas tintas participara também na privatização da empresa Sita, o mesmo acontecera numa empresa de vestuário para o mercado interno e externo, da qual era administrador e presidente tendo participado, também, no processo de privatização da Cabo Verde Telecom, empresa privatizada em parceria com a Portugal Telecom. Nestes investimentos parecem estar presentes critérios relacionados com o posicionamento estratégico em instituições financeiras, extroversão assente em parcerias internacionais como factores de modernização e de inserção no mercado internacional, orientação para investimentos na indústria e serviços, quer de substituição de importações quer de exportação, mesmo que em actividades pré-existentes de capitais públicos ou mistos.

Distinto dos restantes inquiridos mesmo pela diversificação dos investimentos, o seu perfil de investidor acaba por se reflectir na diversidade das actividades escolhidas.

Quadro 51 - Actividades mais frequentes nas escolhas para o investimento efectuado no passado

Actividades	Escolhas	%
Agricultura e pecuária	1	7,1%
Indústria alimentar: panificação	1	7,1%
Indústria de vestuário	1	7,1%
Indústria química: sabões	1	7,1%
Indústria química: tintas	1	7,1%
Hotelaria e restauração	3	21,4%
Actividade imobiliária e construção	1	7,1%
Banca e Seguros (Impar/CECV)	3	21,4%
Telecomunicações (CV Telecom)	1	7,1%
Navegação	1	7,1%
	14	100,0%

Fonte: Autor

Este perfil do investimento passado em que só um dos responsáveis pelo comércio por grosso é excepção (9% do comércio grossista e 7,7 % do total dos entrevistados), caracteriza-se pela continuidade e pela adaptação, nalguns casos reactiva, noutros mais prospectiva às condicionantes concorrenciais do sector.

As atitudes em relação ao futuro não mudam significativamente. No futuro, as intenções de investimento continuam a privilegiar a actividade principal, 61,5%.

Esta percentagem é menor quando observamos as intenções futuras dos grandes comerciantes (55%).

O investimento na actividade comercial continua a ter o sentido da diversificação. Todos os comerciantes grossistas praticam também o comércio a retalho e procuram instalar ou modernizar esses estabelecimentos seguindo a tendência já observada. Parece haver uma adaptação ao processo de concorrência. A extensão a um comércio com margens mais alargadas aproveita o contexto de descontingentação das importações.

Quadro 52 - As escolhas para o investimento futuro

Investimento Futuro	Indústria Gráfica	Comércio importador	Construção /Promoção imobiliária turística	Total	%
Apenas na sua actividade	1	6	1	8	61,5%
Também noutras actividades		5		5	38,5%
	1	11	1	13	100%

Fonte: Autor

A abertura a outras actividades do investimento é formulada por cinco dos entrevistados dos quais, três manifestaram a intenção de o fazer numa só actividade diferente do comércio e dois a de o fazer em três actividades.

A construção quer para a actividade local quer para turismo é o sector escolhido por dois dos primeiros, sendo a indústria, em sector não identificado, a escolha do terceiro.

Três actividades distintas do comércio são escolhidas por dois homens de negócio. Uma das actividades é comum, a hotelaria. Nas restantes, um orienta-se para construção e para a industria alimentar (óleo e biscoitos) cuja produção se destina ao mercado interno; e outro para a privatização da Electra (água e electricidade) e para o projecto dos cimentos do Maio.

Quadro 53 - Número de actividades diferentes escolhidas para o investimento futuro

Número de actividades diferentes da principal em que esperam investir	Número de inquiridos	%	% do total dos inquiridos	Actividades
1	3	60,0%	23,1%	construção/imobiliária, construção/turismo, indústria n.e.
3	2	40,0%	15,4%	Indústria alimentar, construção, hotelaria, água e electricidade(p), indústria do cimento.
	5	100,0%	38,5%	

Fonte: Autor

No perfil das escolhas para futuros investimentos em áreas diferentes do comércio, a construção é a actividade que aparece com mais frequência nas intenções de investimento e aquela cuja realização parece ser mais concretizável.

Trata-se, aliás, da actividade com maior dinamismo do sector secundário contribuindo, em 1995, com 13% do PIB.

A seguir, vem a hotelaria quer para preencher as necessidades de alojamento local, em especial na Praia, quer para fins turísticos.

Ainda aqui, parece ser excepção a intenção de um dos empresários em investir na privatização da Electra, em parceria com um consórcio internacional ligado à energia e liderado pela EDP, e procurar influenciar a realização de um projecto de construção de uma fábrica de cimentos no Maio cuja realização, nunca concretizada, já estava prevista no I PND .

As parcerias estratégicas e a garantia de exclusividade de exploração, quer no caso da Electra quer da Cabo Verde Telecom, conferem segurança e expectativas fundadas de melhoria na exploração determinada, quer pela introdução de novos métodos e modelos de organização, quer pela modernização tecnológica.

Quadro 54 - Actividades mais frequentes nas preferências para futuros investimentos

Actividades	Escolhas	%
Indústria alimentar	1	11,1%
Indústria do cimento	1	11,1%
Água e electricidade (Electra priv.)	1	11,1%
Ind. não especificada	1	11,1%
Hotelaria	2	22,2%
Construção/imobiliária/turística	3	33,3%
	9	100,0%

Fonte: Autor

Julgo possível concluir ser muito reduzido o número dos homens de negócios ligados ao comércio importador com uma visão coincidente com a estratégia de extroversão do Governo.

O potencial mobilizador de poupanças deste reduzido número de pessoas estará dependente da sua capacidade de se mover no sector financeiro. Não me parece ser, todavia, capaz de provocar uma onda de fundo endógena, a não ser que o Estado não se demita inteiramente da sua função de catalisador e mesmo promotor de iniciativas ligadas à produção para exportação.

Sublinhe-se também que, em geral, as actividades escolhidas para investir em áreas diferentes do comércio, não competem com este. O comércio importador é a grande vocação e mobiliza os meios e as vontades.

Talvez a única excepção de vulto aqui referida seja a criação de uma fábrica de cimentos que, a concretizar-se, porá em risco o monopólio dos Cimentos

de Cabo Verde.²⁸⁰ Resta saber se as alianças e os jogos de poder vão tornar consistente o projecto do Governo com a sua acção, neste caso, com a relevância estratégica de economizar nas importações, ser exportador, utilizar recursos naturais e ter a vantagem competitiva da proximidade de mercados igualmente consumidores de cimento. Neste caso o controlo sobre a tecnologia não é problemático dado que este implica o envolvimento de um importante parceiro estratégico detentor da tecnologia e mobilizador de capitais.

3.4.2. O Investimento directo estrangeiro como instrumento de integração

“Um dos vectores fundamentais do desenvolvimento das economias modernas é o IDE”. No caso dos países pequenos, como Cabo Verde, o IDE surge como uma condição indispensável, já que permite superar certas dificuldades internas, designadamente a fraca capacidade de acumulação do capital, o acesso a tecnologias e a mercados e aos factores intangíveis de competitividade.²⁸¹

“O Estado desenvolverá uma política de parceria estratégica que servirá de suporte ao desenvolvimento de um sector exportador e à inserção dinâmica de Cabo Verde na economia mundial. A globalização da economia e a integração regional são realidades que se impõem aos países individualmente considerados, sobretudo aos mais pequenos e pobres como Cabo Verde, os quais se vêm impelidos a procurar alianças e parcerias que lhes permitam enfrentar, com alguma possibilidade de êxito, os grandes desafios da globalização. Nesta perspectiva, Cabo Verde desenvolverá uma intensa actividade político/diplomática visando encontrar elementos de contacto com outros países que procuram pontos de apoio para as políticas de internacionalização das suas empresas, na região geográfica ou político /cultural em que se insere”.²⁸²

Em relação ao IDE distinguem-se alguns vectores de actuação:

- A criação de parcerias com empresas estrangeiras que assegurem a inovação, os mercados e alguma capacidade endógena de influenciar o curso das empresas;
- O investimento directo estrangeiro nos sectores do turismo, serviços e indústria.

²⁸⁰ Empresa que faz a importação a granel do cimento proveniente da Roménia, distante 15 a 18 dias de navegação.

²⁸¹ MCE(1996), 85,86.

²⁸² MCE(1997),99.

Quadro 55 - Distribuição, em percentagem, do investimento directo em funcionamento.

	Investimento	Emprego
Indústria	20 %	56 %
Turismo	7 %	10 %
Serviços/Outros	73 %	34 %
	100 %	100 %

Fonte: PROMEX (1999)²⁸³

Das 74 empresas que constituem o universo das empresas estrangeiras²⁸⁴, em 1997, só sete exportam e destas, apenas seis têm uma actividade de importação e exportação. É neste grupo que se incluem todas as empresas da indústria transformadora ou de comércio por grosso de reexportação. Duas são empresas da indústria alimentar (conservas), duas de vestuário, uma de calçado e uma de comércio de combustíveis.

Em 1999, de acordo com informações fornecidas pela Direcção Geral da Indústria, existiam cinco empresas industriais estrangeiras em regime de empresa franca, quatro em funcionamento e uma em instalação, sendo duas de produção de calçado e suas componentes e duas de vestuário. Além destas, existiam mais quatro empresas com actividade exportadora: duas do ramo alimentar, uma de vestuário e outra de produtos farmacêuticos. Destas quatro, só uma tinha capitais exclusivamente estrangeiros sendo as restantes, financiadas conjuntamente por capitais externo e nacionais.

Quadro 56 - Empresas industriais exportadoras com capital externo, em 1999

Ramos	Empresas francas	Capital externo/ capital externo e nacional	Total
Alimentar		2	2
Vestuário	2	1	3
Calçado	2		2
Produtos farmacêuticos		1	1
Electrónica	1		1
	5	4	9

Fonte: DGI²⁸⁵

Pela importância que o Governo atribui ao IDE como parte integrante de uma estratégia mais geral de integração na economia mundial considerou-se que o estudo das motivações e dos horizontes das empresas francas poder-nos-ia dar

²⁸³ PROMEX(1999), «Dinâmica do Investimento Externo», Praia.

²⁸⁴ INE(1999-a), 28 e 29.

²⁸⁵ Dados fornecidos pelo Director Geral da Indústria em entrevista efectuada a 17 de Outubro de 1999.

resposta sobre a tendência de sustentabilidade do modelo de promoção das exportações apoiado no investimento estrangeiro.

Por isso, foram efectuadas entrevistas semiestruturadas, em Outubro de 1999, a três empresas francas procurando caracterizá-las quanto à sua estrutura bem como identificar os factores favoráveis ou desfavoráveis do investimento em Cabo Verde e procurar saber os seus horizontes de continuidade.

Foram entrevistadas duas empresas francas de produção de calçado e componentes e uma de componentes electrónicas.

Com sede no Mindelo, duas das três empresas foram constituídas sob a forma jurídica de sociedade por quotas e, a terceira, de sociedade anónima. Ambas as sociedades por quotas têm um capital social igual ou inferior a 5.000 contos CV, valor extremamente baixo quando comparado com os seus activos correspondendo, no mínimo, a 5 a 10 vezes menos o seu valor.²⁸⁶ A sociedade anónima tem um capital social aproximado de 125.400 contos CV para um capital próprio aproximado de 978.000 contos CV.

Os seus capitais são todos de origem Portuguesa, embora, num dos casos se admita haver capitais transnacionais. Qualquer das empresas-mãe está internacionalizada dispondo de grande dimensão para o sector.

As empresas inquiridas empregam entre 200 a 300 pessoas cada e, no seu conjunto, têm um volume de vendas de 1.429.000 contos. Só uma empresa vende cerca de um milhão de contos CV e as restantes, têm um volume de vendas anual que se situa entre os 100 e os 300 mil contos.

Os salários pagos têm um valor compreendido entre os 9 e os 19 contos CV mensais correspondendo a 12 meses de salário.

Duas das empresas consomem em matérias primas importadas um valor que corresponde a 55% das suas exportações.

A outra empresa, aquilo que importa para consumo produtivo correspondente a 195% do valor que vende e exporta. Esta empresa pratica o "*transfert pricing*". Na prática, repatria mensalmente, com um mês de antecipação, fundos que não são necessariamente lucros: a empresa vende por um valor inferior ao custo das matérias incorporadas, cerca de metade, efectuando o pagamento dos custos salariais através de transferência mensal em escudos portugueses.

Todas as compras são importadas e efectuadas à empresa mãe ou a um só fornecedor que é também único cliente.

As vendas estão concentradas ou num só cliente que encomenda a feitura, ou na empresa-mãe que completa o produto. Existe uma excepção. Neste caso combina a venda para montagem na empresa-mãe com a venda do produto acabado para clientes próprios.

²⁸⁶ Valores que consideram apenas o valor de aquisição do terreno e do edifício fabril.

Não há um espectro coincidente nas motivações em investir em Cabo Verde. Mas aquelas que foram as motivações mais frequentemente invocadas foram, primeiro os baixos custos salariais seguidos da rapidez na adaptação e aprendizagem da mão de obra não qualificada e, no mesmo plano, os incentivos fiscais, financeiros e em espécie. Foram salientadas, contudo, outras motivações importantes como paz laboral, o nível de escolaridade aceitável, índices de produtividade razoáveis, ausência de corrupção ao nível político. Duas das empresas consideraram que os salários se situavam numa posição intermédia. Não sendo os mais baixos a qualidade de execução permitia também a valorização do produto.

Os principais constrangimentos evocados estão relacionados com o custo, dificuldade e regularidade dos transportes inter-ilhas e internacionais. É salientada a necessidade de dotar S.Vicente de um aeroporto internacional e da sua ligação internacional, assim como a necessidade de contar com transportes marítimos com tempos de carga e descarga minimamente fiáveis. As condições existentes obrigam a manter elevados “stocks” de segurança não evitando, por vezes, rupturas e paragens.

Na avaliação sobre os resultados esperados, uma das empresas considerou que estes tinham sido melhores, outra que correspondiam ao esperado. Apenas uma manifestou alguma decepção, não tanto por razões ligadas às condições de produção mas às condicionantes que o seu único cliente lhes impunha. Considerava que poderia ter maior eficiência se o volume de encomendas fosse mais regular e se o abastecimento se fizesse sem quebras.

Todos, no entanto, manifestaram intenções de continuar a investir em Cabo Verde na mesma área. Num dos casos foi mesmo quantificado o investimento destinado a duplicar a produção e aumentar em 200 o número de postos de trabalho.

Uma empresa referiu, mesmo, ter já aplicado resultados na construção de uma fábrica de materiais de construção destinados ao mercado interno.

Avaliando as respostas sobre a intenção de investimentos futuros a partir da autonomia de decisão dos representantes da empresa entrevistados, é possível classificá-las em três níveis de consistência, elevada, média e reduzida. Uma foi fornecida pelo director executivo que é, também, sócio através de participação indirecta numa empresa associada; outra pelo director da empresa com funções de gestão do estabelecimento fabril e com alguma autonomia na gestão do cash-flow sem, contudo, poder determinar as grandes orientações estratégicas que são definidas pela empresa-mãe; outra, fornecida pelo Director com funções estritamente ligadas à gestão do processo produtivo e sem qualquer autonomia e reduzidos conhecimentos sobre a gestão financeira que passa exclusivamente pela empresa-mãe.

Do ponto de vista tecnológico, a empresa do ramo electrónico produz transformadores e bobines, segundo as especificações e com as componentes fornecidas pela empresa cliente. O processo consiste, essencialmente, no enrolamento de fio seguido de montagem. Não exige pessoal qualificado e o seu equipamento é constituído essencialmente por enroladores.

As empresas de calçado e componentes dispõem de um processo mais complexo, envolvendo maior diferenciação de tarefas e exigindo formação especializada. Um das empresas dispõe de completa autonomia tecnológica uma vez que além da produção de gáspeas faz a montagem do calçado. Esta autonomia técnica é completada por alguma autonomia nos recursos de mercado uma vez que dispõe de clientes diferentes da empresa-mãe.

No seu conjunto, as três empresas terão contribuído, em 1999, para uma entrada líquida de divisas da ordem de 548.000 ²⁸⁷ contos CV e para a criação de 700 postos de trabalho.

3.4.3. Reflectindo o papel do Estado face aos resultados da observação

Os resultados da observação empírica parecem pôr em evidência a contradição entre aquelas que são as intenções do Governo em atribuir à iniciativa privada nacional a tarefa de investir em actividades exportadoras de modo a permitir garantir alguma autonomia nacional e as atitudes daqueles que têm alguma capacidade de mobilização de poupanças.

Esta contradição levará a uma de duas situações: ou à tendência para essas actividades se situarem na esfera das empresas privadas externas com a perda de capacidade de gerir condicionantes externas; ou um reajustamento da missão do Estado, com o seu envolvimento no processo de desenvolvimento de empresas exportadoras, com ou sem interesses privados nacionais e parcerias internacionais.

Do ponto de vista dos actores privados nacionais, a *liberalização* teve, para já, o efeito imediato de estimular o comércio, em especial o importador. Esta dinâmica parece poder vir a manter-se face às expectativas formuladas pelos comerciantes. Pode, mesmo, ter o efeito perverso de concorrer com empresas nacionais que produzam bens de consumo para o mercado interno (tintas e cerveja, por exemplo) retirando-lhes capacidade de sustentação futura.

Os incentivos fiscais, financeiros e em espécie, não parece, para já, serem suficientemente “convincentes” para reorientar o investimento dos grandes comerciantes. Em que medida tal atitude estará ligada a uma certa cultura do sector ou ao receio de entrar numa actividade de resultados “incertos”, é uma questão por esclarecer. Todavia, parece ser mais consistente a explicação

²⁸⁷ Este valor representa, porém, apenas 67% das divisas líquidas geradas, em 1998, pelas vendas que a Shell Cabo Verde efectuou ao exterior principalmente para a aviação internacional. Este é um exemplo de uma empresa bem sucedida que aproveita a posição geoeconómica de Cabo Verde.

centrada na vertente das motivações em torno de um negócio de risco limitado e em expansão.

Também aqui a posição do Estado é central na delimitação clara das prioridades sectoriais e na eficácia da sua intervenção, tão dependente das elites dirigentes e do seu posicionamento.

Conclusão

Julgamos ter havido, em termos gerais, fidelidade às hipóteses iniciais. Acabámos por vê-las, em geral, confirmadas.

As estratégias adoptadas permitiram melhorar o posicionamento de Cabo Verde do ponto de vista do desenvolvimento humano situando-se hoje entre os PED de médio desenvolvimento:

- Permitiram o aumento do comércio externo, bem como, a melhoria nas contas externas traduzidas quer pela tendência para o aumento da taxa de cobertura quer pela diminuição da importância do défice externo em relação ao PIB.

- Sustaram o endividamento externo em níveis que, embora acima da média do endividamento dos países de médio desenvolvimento, é um dos mais baixos dos países da África Ocidental de desenvolvimento médio;

- Sustentaram o crescimento do produto interno, assim como do produto *per-capita*, embora com uma desaceleração nos anos 90.

- Uma parte importante deste crescimento do PIB deveu-se ao crescimento do investimento, sobretudo investimento público, em grande parte, financiado com recursos externos.

Embora não haja valores sobre a distribuição do investimento privado, a utilização de indicadores do censo das empresas de 1997 e os resultados das entrevistas efectuadas a alguns dos principais investidores privados sugerem-nos que a maior parte deste investimento privado nacional se dirigiu para o comércio por grosso e de retalho, assim como para a restauração, hotelaria e construção. O investimento privado estrangeiro orienta-se, sobretudo, para a indústria e o turismo.

As informações obtidas das empresas francas, bem como as informações do Promex, permitem afirmar a existência de um impacto positivo nas contas externas²⁸⁸ resultante do investimento externo. Não pode, contudo, saber-se a dimensão futura desse efeito dado que só no 1º trimestre de 1999²⁸⁹ se começou a observar o retorno de divisas resultante do repatriamento de lucros.

Os grandes comerciantes que investem em actividades diferentes do comércio são uma minoria relativa. Fazem-no, contudo, na construção, na

²⁸⁸ Segundo o PROMEX as empresas francas contribuíram para as exportações, em 1997 com 809.063 contos CV e em 1998 com 773.892 contos CV. in PROMEX(1999).

²⁸⁹ Pela primeira vez, a Balança de Rendimentos apresentou, no primeiro trimestre de 1999, um saldo negativo de 153,5 milhões de ECV respeitantes ao retorno de rendimentos de investimentos directos estrangeiros.

hotelaria, na restauração ou na actividade financeira. São, em regra, actividades não concorrentes com o comércio de importação. Ou são actividades que podem potenciar o seu alargamento, como é o caso da aquisição de partes sociais significativas de instituições financeiras privatizadas.

A confirmação destas hipóteses leva-nos a concluir ser discutível hoje dispensar o papel Estado em iniciativas ligadas à promoção de exportações dado ser problemático mudar o sentido das decisões privadas de investimento. Fica, por outro lado, em aberto o papel das parcerias estratégicas neste modelo, sobretudo na instalação de actividades exportadoras que possam aproveitar a posição geoeconómica de Cabo Verde.

Olhando para trás pode dizer-se que se tem observado desenvolvimento após a independência. E que este se tem realizado, em geral, com o crescimento económico gradual e uma orientação constante de recursos para o aumento das condições de emprego, saúde e educação, graças à lúcida contenção dos limites do endividamento externo e do equilíbrio monetário e ao aproveitamento para investimento dos meios de financiamento externos. Pode, também, concluir-se que têm sido criadas condições para uma progressiva, mas lenta, substituição dos recursos da ajuda pública por recursos de exportações e do investimento directo estrangeiro. Parece, contudo, importante mudar o conteúdo das exportações de mercadorias para mercadorias de maior valor acrescentado e envolver mais actores nacionais de modo a permitir endogenizar o processo de acumulação.

Este percurso foi delimitado por dois períodos e duas vias. Os períodos foram de 1975 a 1990 e de 1991 a 1999. As vias foram: a estratégia socialista e redistributiva baseada na criação de actividades de substituição de importações; e a estratégia aberta baseada em actividades de exportação.

No primeiro período foi aplicada uma estratégia socialista de natureza redistributiva, cuja direcção era determinada por um Estado centralizador e interveniente. O seu objectivo era o aumento do emprego, do rendimento e sua redistribuição. O sector público empresarial era o sector dominante; o sector privado sujeitava-se às orientações do Estado competindo-lhe colmatar as necessidades de abastecimento das populações.

Nas relações com o exterior, aproximava-se das posições de “self-reliant” e de integração num espaço regional próximo (CEDEAO) procurando romper com a DIT, sem contudo poder tornear a sua grande abertura determinada pela dependência em relação às importações, nem dispensar a sua posição geoeconómica como ponto de escala de transportes interatlânticos.

Privilegiou o investimento no desenvolvimento rural, nos transportes e comunicações e na educação. Na indústria, para além da água e electricidade, deu prioridade ao sector agroalimentar e elegeu como sector chave a indústria metálica, eléctrica e mecânica. Procurou que estas actividades prosseguissem uma estratégia de substituição de importações.

No segundo período, foi adoptada uma estratégia aberta, que procura dinamizar o mercado e promover actividades exportadoras e, no plano social, procura realizar o desenvolvimento humano. O sector privado, quer nacional quer externo, passa a ter o papel preponderante e o Estado o papel de regulador, o que se vem consumando com a privatização das empresas públicas. No domínio externo, adoptou-se uma via de integração na economia mundial procurando retirar vantagens da DIT baseada em certos recursos da natureza e na posição geoeconómica.

Privilegia o investimento público na habitação, urbanismo, saneamento básico, transportes e comunicações, desenvolvimento rural e educação. Atribui ao investimento privado o desenvolvimento da indústria de exportação e do turismo.

Comparando as duas estratégias do ponto de vista dos seus efeitos no crescimento do produto interno, do emprego, e da balança comercial constatou-se o seguinte.

- A estratégia em vigor no primeiro período provocou o crescimento médio anual de PIB, entre 1980 e 1990, de 11% e um crescimento médio anual do PIB *per capita* de 10%. Para a mesma década o crescimento anual do emprego, de 3,1%, foi superior ao crescimento do desemprego, de 1,6%, tendo a taxa de desemprego passado de 28,8% em 1980 para 25,9% em 1990. O défice da balança comercial passou de 85% do PIB em 1980, para 55,3% em 1990.
- No segundo período, o crescimento médio anual do PIB, entre 1990 e 1999, foi de 5% tendo PIB *per capita* crescido à taxa de 3%. Tanto o emprego como o desemprego cresceram à mesma taxa, de 9,8%, mantendo-se, em 1999, a taxa de desemprego existente no início da década. O défice da balança comercial passou a representar 35% do PIB em 1998.

Não pode, contudo, inferir-se, de forma apressada, a partir dos resultados observados, dos méritos ou deméritos de uma ou outra estratégia, dado que são diferentes os contextos externos e as situações de partida. É normal que os crescimentos relativos sejam mais expressivos quando se parte de uma base mais reduzida.

Se considerarmos os efeitos da estratégia de liberdade e extroversão exercidos sobre a dinâmica empresarial observa-se que, de 1990 para 1997 o número de empresas triplicou, passando de 2.182 antes de 1990 para 6591 em 1997. Contudo, mais de dois terços deste número (68,1%) são empresas ligadas ao comércio a retalho de bens alimentares, à restauração, bebidas, comércio a retalho de produtos não alimentares e serviços não especificados. A maior parte destas empresas tem um volume de vendas inferior a 5.000 contos ano.

Parece oportuno, neste ponto, reflectir sobre a natureza insular e fragmentada de Cabo Verde. Os limites impostos pelos mercados locais (reduzidos em população e rendimento) e a reduzida capacidade de formação de poupança da maior parte da população parece ter o efeito de transformar o forte impulso empreendedor em, apenas, microempresas, certamente, geradoras de emprego mas, também, de rendimentos muito baixos. Não se conhece a sua capacidade de absorver movimentos crescentes da procura. Algumas destas microempresas desempenham, todavia, um papel importante no abastecimento de povoações remotas, afastadas dos centros urbanos.

Admite-se, também, que a continuidade na orientação do investimento no comércio importador se explica por este poder repercutir os custos de transporte e tarifas de importação, sem que isso tenha consequências na competitividade interna dado que todos importadores (exceptuando o comércio informal) estão condicionados pelos mesmos factores que determinam os custos. O distanciamento em relação aos mercados externos e o seu reflexo nos custos é, certamente, um factor desencorajador do investimento em actividades exportadoras quando estas tenham que se confrontar em mercados fortemente competitivos.

As empresas com alguma dimensão, ligadas à prestação de serviços e ao abastecimento do mercado interno mas, também externo (água e electricidade, telecomunicações, navegação, transportes aéreos, indústria transformadora) foram promovidas pelo Estado. Embora a iniciativa privada nacional estivesse subordinada às prioridades do Estado, julga-se não errar se afirmar que esta nunca teria arriscado investir em áreas em que seria necessário assumir deseconomias de escala e externas. Parece, aliás, não o querer fazer hoje a não ser em actividades privatizadas com o concurso de parceiros externos portadores de meios financeiros, inovação e mercados. Apesar da liberdade e extroversão não há iniciativas comparáveis, a não ser no grande comércio que começa a inovar e a transformar-se.

O IDE estrangeiro, pode ter, neste caso um papel importante, em especial se for parte com nacionais e com o Estado caboverdiano, por ser portador de mercados e tecnologia. Subsiste, contudo um conjunto de constrangimentos: a quase inexistente malha industrial, com a consequente necessidade de importar todos as matérias, os elevados custos de transporte e a fiabilidade quanto aos tempos de embarque e desembarque.

É pertinente a preocupação do Estado em reforçar a capacidade de gestão endógena. Parece, contudo, que não poderá deixar de ter uma acção determinante, quer como promotor quer como investidor em actividades consideradas prioritárias no domínio produtivo, não só porque tem acesso às

fontes de financiamento externas como pode dar segurança a parceiros privados podendo, ao mesmo tempo, ser catalizador de sinergias externas.

Passaremos a enumerar os aspectos mais importantes, positivos e negativos, do modelo de desenvolvimento seguido:

Positivos:

- É um modelo que conta com a segurança e estabilidade política e social, com a elevada escolarização das gerações mais novas, com a elevada taxa de alfabetização dos adultos e com bons serviços de telecomunicações;
- Com as privatizações, mediante o concurso de parceiros estratégicos, o Estado passa a poder obter meios para financiar futuros projectos de desenvolvimento ao mesmo tempo que introduz um factor qualitativo novo que é a inovação nos domínios tecnológico e da gestão mantendo, com alguns investidores privados nacionais, algum controlo sobre o destino das empresa e sobre parte dos lucros gerados;
- Possibilidade de criar um onda de fundo no investimento externo dirigido para o turismo o que pode conduzir a uma melhoria sensível nas contas externas, ao aumento do emprego e à difusão de conhecimentos sobre o sector;
- Possibilidade idêntica na indústria para exportação;
- Possibilidade de fazer emergir, nas camadas mais jovens com alguma formação, espírito empreendedor em áreas ligadas à economia da informação;
- Possibilidade de arrastar o desenvolvimento de microempresas locais promotoras de emprego;

Negativos:

- Persistência dos efeitos da insularidade e fragmentação do território em pequenas ilhas e reduzida população (distância em custos e em tempo, reduzida fiabilidade no cumprimento dos horários e datas de embarque e desembarque nos transportes marítimos internacionais e internos, dificuldade de transporte inter-ilhas, exiguidade do mercado interno e distanciamento em relação aos mercados externos);
- Défice de infraestruturas urbanas, de saneamento básico, de tratamento de resíduos sólidos e irregular abastecimento de água e electricidade,

especialmente em Santiago, com consequências para a atractividade de investimentos externos;

- Necessidade de continuar a mobilizar elevados recursos públicos na multiplicação de infraestruturas sociais e económicas que uniformizem o mercado interno e tornem atraente a fixação dos investidores internacionais;
- A inexistência de pessoas privadas nacionais interessadas em mobilizar poupanças com dimensão crítica para o investimento em actividades de exportação;
- A falta de normas e controlo sobre os fluxos de divisas das empresas francas;
- Intensificação dos fluxos negativos de rendimentos externos provocados pelo repatriamento dos lucros;
- Prevalência de actividades de exportação de reduzido teor tecnológico e baixo valor acrescentado. Há, por outro lado, algum risco de, só ficar a parte correspondente aos rendimentos do trabalho. A elevada propensão média ao consumo destes rendimentos associada à elevada propensão para importar faz com que sejam reduzidos os meios de pagamento externos gerados para o financiamento do investimento;
- Vulnerabilidade em relação às flutuações do turismo internacional;
- Vulnerabilidade em relação à orientação do investimento directo externo e à possibilidade de deslocalização e ocorrência de surtos de desemprego local;
- Possibilidade de, com a tendência para a redução dos direitos aduaneiros e descontingentação, cessação da actividade das poucas empresas privadas nacionais que produzem para o mercado interno fruto da concorrência com o comércio importador;
- Risco ambiental provocado pelo turismo e pela indústria.

São várias as vertentes de análise que esta temática, tão aliciante como complexa, insinua e que o limitado tempo não permitiu aprofundar. Estas vertentes sugerem três percursos de investigação futura.

Primeiro, o papel das microempresas no desenvolvimento de Cabo Verde, nomeadamente:

- na absorção dos efeitos da exportação ou dos recursos provenientes do exterior;
- na capacidade de inovação através da introdução de novas tecnologias e novos métodos de produção;
- na criação de emprego;

Segundo, a avaliação da eficácia do programa de luta contra a pobreza do ponto de vista da criação de actividades sustentáveis e criadoras de emprego.

Terceiro, a investigação da amplitude da Cooperação Portuguesa:

- no processo de privatização;
- na educação e formação de recursos humanos;
- na estabilização económica, sobretudo cambial.

Estes três ângulos de observação poderão permitir conhecer, por um lado, a importância da adopção de estratégias centradas nas comunidades locais e, por outro, reconhecer na cooperação bilateral as virtudes e os defeitos da descoberta de um novo conceito de parceria.

Índice de Quadros

Quadro 1 - População total em 1980 e em 1999	87
Quadro 2 - População urbana em 1980 e em 1999.....	87
Quadro 3 - Taxas de fertilidade, natalidade e mortalidade, em 1980 e 1999	87
Quadro 4 - Estrutura etária da população, em 1980 e 1999	88
Quadro 5 - Contribuição sectorial para o PIB em 1995.	89
Quadro 6 - Estrutura das importações de Cabo Verde (1996-98)- Origens	89
Quadro 7 - Estrutura das exportações de Cabo Verde(1996-98)- Destinos.....	90
Quadro 8 - Estrutura do Produto Interno de 1996 a1998.....	90
Quadro 9 - Balança de operações não monetárias em milhões ECV	91
Quadro 10- Origem das remessa de emigrantes em 1998	91
Quadro 11 – APD a Cabo Verde : média anual de 1990 a 1996.....	92
Quadro 12 - Principais contribuintes para a APD bilateral	92
Quadro 13 - Principais contribuintes para a APD multilateral.....	92
Quadro 14 - Relação entre a dívida externa e o PNB em 1997	93
Quadro 15 - Principais credores em Dezembro de 1998	93
Quadro 16 - Taxas de crescimento médio anual do PIB real, do PNB per capita, das exportações e importações.....	94
Quadro 17 - Exportações, importações e taxa de cobertura	94
Quadro 18 - Estrutura da procura em relação ao PIB.....	95
Quadro 19 - Estrutura da Balança de Operações não Monetárias	96
Quadro 20 - Índice de Desenvolvimento Humano em 1997	96
Quadro 21 - Taxa de desemprego no 1º trimestre de 1999.....	97
Quadro 22 - Destino da emigração por países em 1987.....	97
Quadro 23 - Estrutura do Investimento Público de 1978 a 1990	107
Quadro 24 – PIBpm a preços constantes, população e PIB <i>per capita</i> em 1980 e 1990	111
Quadro 25 - Estrutura do Produto Interno avaliado a preços de 1980	111
Quadro 26 - Emprego, desemprego, população activa em 1980 e 1990.....	112
Quadro 27 – Relação entre a Balança Comercial e de Transacções Correntes com o PIB.....	112
Quadro 28 - Estrutura das exportações e importações mundiais de mercadorias por grandes regiões	115
Quadro 29 - Crescimento do comércio mundial de mercadorias por região (% anual)	115
Quadro 30 - Crescimento anual das exportações de mercadorias em valor (%).....	116
Quadro 31 - Crescimento anual das exportações de mercadorias em volume (%).....	116
Quadro 32 - Mercadorias exportadas de mercados emergentes por categoria de produtos em 1997 (%)	117
Quadro 33 - Exportações de mercadorias por habitante em 1994	118
Quadro 34 - Fluxos de capital para os países em desenvolvimento, provenientes de países da OCDE	118
Quadro 35 - Indicadores orçamentais e económicos de países em desenvolvimento da África e da Ásia....	120
Quadro 36 - Estrutura do Investimento Público em 92-95 e 98-2000	127
Quadro 37 – PIBpm a preços constantes, população e PIB <i>per capita</i> em 1990 e 1999	129
Quadro 38 - Estrutura do Produto Interno Bruto em 1990 e 1995	129
Quadro 39 - Emprego, desemprego, população activa em 1990 e 1999.....	130
Quadro 40 – Relação entre a Balança Comercial e de Transacções Correntes com o PIB.....	130
Quadro 41 - Distribuição das empresas	135
Quadro 42 - Empresas activas em 1997 e sua relação com o exterior	136
Quadro 43 - Distribuição, em percentagem, do número de empresas que.....	136
Quadro 44 - Distribuição, por actividades, das empresas	137
Quadro 45 - Distribuição do volume total de negócios e do número de empresas,	137
Quadro 46 - Titularidade das empresas do comércio por grosso, em 1997	138
Quadro 47 - Estimativa do autofinanciamento por actividade em 1997	138
Quadro 48 - Perfil das empresas cujos dirigentes foram entrevistados, quanto ao	140
Quadro 49 - As escolhas para o investimento passado.....	141
Quadro 50 - Número de actividades diferentes escolhidas para o investimento passado	142
Quadro 51 - Actividades mais frequentes nas	143
Quadro 52 - As escolhas para o investimento futuro	144
Quadro 53 - Número de actividades diferentes escolhidas para o investimento futuro.....	144

Quadro 54 - Actividades mais frequentes nas preferências.....	145
Quadro 55 - Distribuição, em percentagem, do investimento em	147
Quadro 56 - Empresas industriais exportadoras com capital externo, em 1999	147

Bibliografia

- ACP SECRETARIAT(1999) , «The PCRC-ECSIEP Joint Program on the Lomé convention - Report on the Meeting on Vulnerability of Small States», 26 de Março de 1999, Brussels.
- ADDA(1997-a), «A Mundialização da Economia: 1.Génese», Terramar, Lisboa.
- ADDA(1997-b), «A Mundialização da Economia: 2.Problemas», Terramar, Lisboa.
- AIP(1997),«Estudo de Oportunidades para Empresas Industriais Portuguesas – Guia de Cabo Verde», Associação Industrial Portuguesa, Lisboa.
- AMARO, Rogério (1990) , «O *puzzle* territorial dos anos 90 – uma nova territorialidade flexível (e uma nova base para as relações entre nações e regiões)», in Vértice, pp. 39-44, Lisboa.
- AMIN, Samir (1976) ,«Unequal Development: An Essay on the Social Formation of Peripheral Capitalism», Monthly Review Press, New York.
- AMIN, Samir(1973), «Le développement inégal», Les Éditions de Minuit, Paris.
- AMIN, Samir(1986), «La déconnexion. Pour sortir du système mondial», La Découverte Paris.
- BALLANTYNE, Peter (1998), « Small Islands, Big Issues - Special Treatment for the Most Vulnerable?», OneWorld Europe, Maastricht, [http://www.oneworld.org/owne/news/owns/pb1_en.htm], 14 de Maio de 1999.
- BANQUE DES RÈGLEMENTS INTERNATIONAUX (1998), «68 e rapport annuel », Bâle.
- BCV (1999), «Banco de Cabo Verde - Boletim de Estatísticas, 1º Trimestre de 1999», Praia.
- BP (1999),«Evolução das Economias dos PALOP- 1998/1999», Departamento das Relações Internacionais- Área da Cooperação do Banco de Portugal, Lisboa.
- CARDOSO, Fernando Henrique (1973), «Associate-Dependent Development: Theoretical and Practical Implications» in Alfred STEPHEN, Authoritarian Brazil, pp142-176, Yale University Press, New Haven.
- CARDOSO, Fernando Jorge(1998), «Les intégrations desintegres de l’Afrique», IEEI, Lisboa.
- CASTRO, Armando; CARDOSO, Fernando (1995), «Dinâmicas e espaços de integração», in Forum Euro-Latino-Americano, A Integração Aberta, um projecto da União Europeia e do Mercosul, pp. 89-126, IEEI, Lisboa.
- CHCHILNISKY, Gabriela (1997), «Development and Global Finance - The case for an International Bank for Environmental Settlements» cit. por PNUD (1998),Relatório de Desenvolvimento Humano de 1998.
- CIA(2000), «CIA - The World Fact Book – Cape Vert» , [<http://www.odci.cia.publications/factbook/cv.html>], Janeiro de 2000.
- DAVIS, Thomas(1999), «What Is Sustainable Development ?», [<http://www.menomnee.com/sdi/articles/whatis.htm>].

- DEBANCE, Karlene (1998), « The Challenge of Sustainable Management for Small Islands», Insula, [<http://www.insula.org/islands/Small-Islands.html>].
- DLNº108/89 de 30 de Dezembro, Praia.
- DOUMENGE, F. (1988), «Critères de base pour une estimation de viabilité des petits États insulaires», IV Colloque franco-japonais de géographie, T. et. D. de géographie tropicale, CEGET-CNRS-Bordeaux.
- EKINS, Paul e NEWBY(1998), «Sustainable wealth creation at the local level in a age of globalisation», Debates and Reviews editado por M.W.Danson, Regional Studies Association, vol. 32.9, pp.863-877, London.
- EMMANUEL, Arghiri(1976), «A troca desigual», Editorial Estampa, Lisboa..
- ESCOBAR, Júlio (1997), «1.The Knowledge Economy», Knowledge Assessment: Case Study of Pacific Islands, TecNet Think Tank Conference, 28 July.1 September 1997, [<http://vita.org/technet/kadisc.htm>] , 29 de Maio de 1999.
- ESTÊVÃO, João(1989), « Desenvolvimento endógeno e integração económica regional em África - algumas considerações sobre a estratégia caboverdiana de desenvolvimento», Revista Internacional de Estudos Africanos , nº 10 e 11, Janeiro - Dezembro, pp.179-187, Lisboa.
- FÉDORENKO e outros (1974), «Développement économique et planification à long terme», Editions du Progrès, Moscou.
- FRIEDMANN, John (1996), «Empowerment: Uma política de desenvolvimento alternativo», Celta Editora, Oeiras.
- FURTADO, Celso (1971), «Teoria e Política do Desenvolvimento Económico», Publicações Dom Quixote, Lisboa.
- GEORGE, Susan (1999),«La racine du mal», Monde Diplomatique, Paris.
- GREENE, Michael (1997), «Knowledge Assessment Technology» Knowledge Assessment: Case Study of Pacific Islands, TecNet Think Tank Conference, 28 July-1September 1997, <http://vita.org/technet/kadisc.htm>].
- GRIFFIN, Keith (1989), «Alternative strategies for economic development», Macmillan, M.24-35 e 226-259, London.
- GUEDES, Francisco (1998), «Investimento Directo Estrangeiro em fim de século», in GUILLOCHON, Bernard (1998),Economia Internacional, Anexo IX, Planeta Editora, Lisboa.
- GUILLOCHON, Bernard (1998),«Economia Internacional», Planeta Editora, Lisboa.
- IFDA(1980), «Dossier nº 17».
- INE (1999-a), «1º Recenseamento Empresarial –1ª Fase, vol. I - Cabo Verde- 1997», Instituto Nacional de Estatística, Praia.
- INE (1999-b), «Contas Nacionais – Série 1985-1995», Instituto Nacional de Estatística – Divisão de Contas Nacionais, Praia.
- ILO (1977), «Meeting Basic Needs: strategies for eradicating mass poverty and unemployment», INTERNATIONAL LABOUR OFFICE, Genève.
- KEYNES, J.M. (1969), «Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt e de la monnaie», Petite Bibliothèque Payot, Paris.

- KORTEN, David C. (1992) , «People-Centered Development: Alternative for a World in Crisis», in Kenneth E. BAUZON, Development and Democratisation in the Third World-myths, hopes and realities, cap.2, Rane Russak, New York.
- KUZNETS, Simon (1966), «Modern Economic Growth», Yale University Press.
- LARRAIN, J. (1989) , «Theories of Development Capitalism, Colonialism and Dependency», Polity Press, Cambridge.
- LEI nº 90/IV/93 de 13 de Dezembro, Praia.
- LEI nº 93/IV/93 de 13 de Dezembro, Praia.
- LEI nº 99/IV/93 de 13 de Dezembro, Praia.
- LENINE (1976), «Imperialismo Estádio Supremo do Capitalismo», Centelha, Coimbra.
- LESOURD, Michel (1996), «État et société aux îles du Cap-Vert » , Karthala, Paris.
- LEVY, Marion J, (1967), «Social Patterns (Structures) and Problems of Modernisation», pp.189-208,in MOORE, Wilbert and COOK, Robert M., Readings on Social Change, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- LISBOA, Grupo de (1994),«Limites à Competição»,Publicações Europa-América, Lisboa.
- MADDISON, Angus (1964), «Economic Growth in the West», Allen and Unwin, London.
- MCE(1996), « As Grandes Opções do Plano 1997-2000», Ministério da Coordenação Económica, Praia.
- MCE(1997),«Plano Nacional de Desenvolvimento 1997-2000», Ministério da Coordenação Económica, Praia.
- MC-EACHEN, John e TOWLE, Edward (1974) , «Ecological Guidelines For Island Development», International Union for Conservation of Nature and Natural Resources, Switzerland.
- McGREW, Anthony G. e LEWIS, Paul,(1992), «Globalisation and the Nations States», Polity Press, Cambridge.
- MEADOWS, Dennis e MEADOWS, Donella (1983), «The Limits of Growth»,Pan Books, London.
- MEADOWS, Dennis e MEADOWS, Donella; RANDERS, Jørgen (1993) , « Além dos Limites - da catástrofe natural ao futuro sustentável », Difusão Cultural, Lisboa.
- MFP(1992), «III Plano Nacional de Desenvolvimento 1992-1996», Ministério das Finanças e do Plano, Praia .
- MPC(1986), «II Plano Nacional do Desenvolvimento 1986-1990», II vol., Ministério do Plano e da Cooperação, Praia.
- MURTEIRA, Mário (1988), «Os Estados de Língua Portuguesa na Economia Mundial, Ideologias e Práticas do Desenvolvimento», Editorial Presença, Lisboa.
- MURTEIRA, Mário(1990), «Lições de Economia Política do Desenvolvimento», Editorial Presença, Lisboa.
- NAÏR, Govindan (1997), «The Knowledge economy: concept and significance», Knowledge Assessment: Case Study of Pacific Islands, TecNet Think Tank Conference, 28 July.1 September 1997, [<http://vita.org/technet/kadisc.htm>].
- NURKSE, Ragnar (1953), «Problems of Capital Formation in Underdevelopment Countries»,Basil Blackwell, Oxford.

- OMAN, Charles (1996), «The Policy Challenges of Globalisation and Regionalisation», Policy Brief nº11, OCDE, Paris.
- OMINAMI, Carlos(1986), «Le tiers monde dans la crise», La Découverte, Paris.
- PASCALLON, Pierre (1983), «Le développement culturel et les pays du tiers monde», Revue Tiers Monde, XXVI (95), Jul-Set. 1983.
- PECQUEUR, Bernard (1987),«Do espaço funcional ao espaço-território», tese de doutoramento, Université des Sciences Sociales de Grenoble.
- PECQUEUR, Bernard e SILVA, Mário Rui (1989), «Industrialisation diffuse et développement», in Estudos de Economia, Vol.IX, nº 4, Julho-Setembro, Lisboa.
- PERROUX, François (1965), «L'économie du XXème siècle », PUF, Paris.
- PNUD (1994) , «Relatório de Desenvolvimento Humano de 1994 », Tricontinental, Lisboa.
- PNUD (1996), «Relatório de Desenvolvimento Humano de 1996», Trinova, Lisboa.
- PNUD (1999), «Relatório do Desenvolvimento Humano 1999», Trinova, Lisboa.
- PROMEX(1999), «Dinâmica do Investimento Externo», Praia.
- QUIVY, Raymond e CAMPENHOUDT, Luc Van, (1998)«Manual de Investigação em Ciências Sociais», Trajectos, Gradiva, Lisboa.
- ROCHA, Carlos(1997), «Políticas económicas e desenvolvimento empresarial. As privatizações e o *crowding-in* da classe empresarial nacional. O caso de Cabo Verde», trabalho de dissertação de mestrado, ISCTE, Lisboa.
- ROMER, Paul (1995), «Beyond the Knowledge Worker», Stanford.
[http://www.stanford.edu/~promer/wrld_Ink.htm].
- ROSTOW W. W. (1960), «The stages of economic growth», Cambridge U. Press, Cambridge.
- ROSTOW W. W. (1964), «The Takeoff into Self-Sustained Growth », in ETZIONI, Amitai; ETZIONI, Eva, Social Change, pp. 285-300, Basic Books, New York.
- SACHS, Wolfgang(1992), «Environment-Setting the Stage for the Brundtland Report», in SACHS, Development Dictionary, pp.26-30, Zed Books, London.
- SAENZ, Pedro (1997), «Knowledge Economy», Knowledge Assessment: Case Study of Pacific Islands, TecNet Think Tank Conference, 28 July.1 September 1997,
[<http://vita.org/technet/kadisc.htm>].
- SANTOS, Theotónio dos (1971), «The Structure of Dependence», KAN, K.T. e HODGES, Donald, C. Readings in the U. S. Imperialism, pp. 225-236, Extending Horizons, Boston.
- SECP (1983), «Primeiro Plano Nacional de Desenvolvimento 1982/1985», Vol. I, Secretaria de Estado da Cooperação e Planeamento, Praia.
- SEERS, Dudley (1979), «Os indicadores de desenvolvimento: o que estamos a tentar medir ?», Análise Social, vol. XV (60),1979-4º, pp.949-968, Lisboa.
- SHIELDS, Janice (1998), «Taxing Overseas Investments», Institute for Business Research and Tax Watch, Foreign Policy in Focus, vol. III, nº 3, Janeiro, Washington .
- SILVA, Manuela (1964), «Oportunidade do Desenvolvimento Comunitário em Portugal», Análise Social, nº 7/8, pp. 493-510, Lisboa.

- SIMPSON, Michael (1997), «Knowledge economy and information economy», Knowledge Assessment: Case Study of Pacific Islands, TecNet Think Tank Conference, 28 July.1 September 1997, [<http://vita.org/technet/kadisc.htm>].
- SMELSER, Neal (1964), «Toward a Theory of Modernisation» in ETZIONI, Amitai e ETZIONI, Eva, Social Change, pp. 268-264, Basic Books, New York.
- SO, Alvin (1990), «Social Change and Development, Modernisation, Dependency and World System Theories», Sage, California.
- STÖHR, Walter B (1981), «Development from Below: The Bottom-Up and Periphery-Inward Development Paradigm», in Walter B. STÖHR e D.R. Fraser TAYLOR.
- SUTTON, Paul (1998) «Small States and a Success Lomé Convention», Seminar on Small Island Development States: Their Vulnerability, Their Program of Action for Sustainable Development, Their Opportunities for Post-Lomé, 1-2 September, Brussels. [<http://www.oneworld.org/ecdpm/en/events/98013/sutton.htm>].
- WALLERSTEIN (1979), «Dependence in an Interdependent World: The Limited Possibilities of Transformation Within the Capitalist World-Economy», in WALLERSTEIN, The Capitalist World Economy, pp.66-94.
- WALLERSTEIN (1988), «Development: Lodestar or Illusion», Economic and Political Weekly, 23 (39), pp 2017-2023.
- WALLERSTEIN, HOPKINS(1996), «Trajectory of the World-System 1945-2025», Zed Books, Pluto Press, London.
- WORLD COMMISSION ON ENVIRONMENT AND DEVELOPMENT (1987), «Our Common Future », Oxford University Press, Oxford.
- WTO (1996), «Participation of developing countries in world trade- Overview for major trends and underlying factors», World Trade Organisation.
- WTO(1999), «World Trade Growth Slower in 1999 after unusually strong growth in 1977», World Trade Organisation, 16 April 1999, [<http://www.wto.org/wto/intltrad/internat.htm>].

Índice Remissivo

A

ACP SECRETARIAT, 71, 164
Adam Smith, 12, 13, 82
ADDA, 10, 32, 33, 34, 56, 57, 58, 118, 119,
121, 164
AIP, 137, 138, 164
AMARO, 73, 74, 79, 164
AMIN, 27, 104, 164

B

BALLANTYNE, 70, 164
BANQUE DES RÈGLEMENTS
INTERNATIONAUX, 59, 164
BAUZON, 38, 167
BCV, 91, 92, 93, 94, 96, 98, 99, 100, 133,
135, 136, 164
BP, 93, 97, 98, 142, 164

C

CAMPENHOUDT, 4, 169
CARDOSO, Fernando Henrique, 30
CARDOSO, Fernando Henriques, 165
CARDOSO, Fernando Jorge, 104, 165
CASTRO, Armando, 68, 165

Ch

CHCHILNISKY, 85, 165

C

CIA, 90, 91, 165

D

DAVIS, 42, 165
DEBANCE, 79, 165
Desenvolvimento humano, 50
DLN°108/89, 138, 165
Domar, 17
DOUMENGE, 72, 165

E

EKINS, 75, 76, 77, 78, 165
EMMANUEL, 29, 165
ESCOBAR, 88, 165
Escola da dependência, 25
ESTÊVÃO, 74, 165

F

FÉDORENKO, 19, 166
FRIEDMANN, John, 38, 166
FURTADO, 13, 17, 19, 25, 166

G

GEORGE, 60, 61, 166
GREENE, 85, 86, 166
GRIFFIN, 82, 166
GUEDES, 122, 124, 166
GUILLOCHON, 103, 122, 166

H

Harrod, 17, 18
HODGES, 29, 169

I

IFDA, 48, 166
ILO, 40, 166
INE, 92, 114, 115, 132, 133, 138, 139, 140,
141, 150

K

KEYNES, 82, 166
Keynesiana, 17
KORTEN, 38, 45, 47, 167
KUZNETS, 24, 167

L

LARRAIN, 167
LEI n° 90/IV/93, 137, 167
LEI n° 93/IV/93, 137, 167
LEI n° 99/IV/93, 137, 167

LENINE, 29, 167

LESOURD, 72, 99, 100, 167

LEVY, 22, 167

LEWIS, 57, 167

LISBOA, 61, 167

M

MADDISON, 24, 167

Malthus, 13, 41

Marx, 6, 11, 12, 15, 16

MCE, 97, 125, 126, 127, 128, 129, 130, 131,
134, 135, 136, 149, 167

MC-EACHEN, 79, 167

McGREW, 57, 167

MEADOWS, 38, 40, 41, 168

MFP, 90, 110, 115, 116, 125, 126, 129, 130,
131, 132, 133, 168

MPC, 108, 110, 111, 114, 132, 168

MURTEIRA, 11, 18, 55, 168

N

NAÏR, 86, 87, 88, 168

NEWBY, 75, 76, 77, 78, 165

Novos estudos da dependência, 30

NURKSE, 17, 24, 168

O

OMAN, 66, 67, 68, 168

OMINAMI, 74, 168

P

PASCALLON, 168

PECQUEUR, 74, 168

Pequenos estados insulares, 69

PERROUX, 36, 168

PNUD, 50, 51, 52, 85, 95, 96, 100, 120,
165, 168, 169

PROMEX, 150, 156, 169

Q

QUIVY, 4, 169

R

RANDERS, 41, 168

Ricardo, 12, 13, 14, 82

ROCHA, 112, 169

ROMER, 86, 88, 169

ROSTOW, 23, 169

S

SACHS, 41, 169

SAENZ, 87, 169

SANTOS, 29, 169

SECP, 90, 91, 98, 99, 106, 107, 108, 109,
110, 111, 113, 114, 115, 116, 169

SEERS, 36, 37, 39, 169

SHIELDS, 60, 169

SILVA, 36, 39, 74, 168, 170

SIMPSON, 87, 88, 170

Sistema-mundo, 32

SMELSER, 22, 170

SO, 21, 22, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32,
33, 170

STÖHR, 43, 170

Stuart Mill, 14

SUTTON, 69, 70, 170

T

TOWLE, 79, 167

W

WALLERSTEIN, 33, 170

WCED, 41, 42

WTO, 118, 119, 120, 121, 122, 123, 170