



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org

S O M M A I R E

=====

CHAPITRES		PAGES
RAPPORT DE MISSION		2
PRODUCTION DE PRODUITS PLASTIQUES	CVE 01	4
PRODUCTION DE MOBILIER METALLIQUE DE BUREAU	CVE 02	15
PRODUCTION D'EMBALLAGES METALLIQUES	CVE 03	23
PRODUCTION D'ARTICLES D'HYGIENE EN PAPIER	CVE 04	33
ANNEXE : ETUDE DU PROJET PLASTIQUE CVE01		40

ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

R A P P O R T D E M I S S I O N

=====

OBJET DU PROJET : Suivi de 4 projets d'investissement industriel que
----- la division de l'investissement industriel de
l'ONUDI et le CDI ont identifiés et promus pour des
promoteurs du secteur privé et public du Cap Vert
à l'occasion du VIII ème forum industriel des pays
de l'Afrique de l'Ouest à Dakar, en Décembre 1988
organisé conjointement par la CEE, le CDI et ONUDI.

ACTIVITES. : a) L'Expert a analysé les fiches de projet concernant
----- le Cap Vert. Il approuve le type de questionnaire
mais pense que les premières fiches auraient pu être
remplies avec plus de précision.

b) Les 4 promoteurs ont été rencontrés et à la suite
des entretiens l'expert a rempli les fiches avec les
éléments recueillis.
Sur les 4 projets proposés, en fait, un seul a jusqu'à
ce jour abouti et est en bonne voie. Il s'agit du
projet CVE 01 'Produits plastiques'. Pour les autres,
il semble à l'Expert qu'ils n'ont que peu de chance
d'aboutir un jour pour les raisons portées sur les
fiches correspondantes.

Les informations obtenues sur le statut des projets
ont été discutées avec le représentant du PNUD au
C.V le JFO du PNUD et les autorités gouvernementales
la BCV. (département des investissements) l'antenne du
CDI et le représentant de la CEDEAO, n'ont malheur-
eusement pu être rencontré.

Toutes les personnes rencontrées ont facilité la
tâche de l'Expert et ont approuvé ses conclusions
sur chacun des projets.

Aucun projet n'est actuellement suffisamment avancé
pour que des photos puissent avoir un intérêt
quelconque.

c) TABLEAU RECAPITULATIF DES PROJETS.

: N°.	: TITRE DU PROJET	: SITUATION D'AVANCEMENT	: OBSERVATIONS
: CVE01:	: PRODUITS PLASTIQUES	: NEGOCIATION FINALE EN	: PROJET PARAIT
: :	: :	: COURS.	: BON, PROMOTEURS
: :	: :	: JOINT VENTURE 36% CEE	: SERIEUX . MAIS
: :	: :	: 64% C.V.	: ATTENTION AU
: :	: :	: :	: MARCHE...?
: CVE02:	: MOBILIER METALLIQUE	: CONTACTS ABANDONNES	: PROJET PEU
: :	: DE BUREAU.	: :	: REALISTE EN
: :	: :	: :	: FONCTION DU
: :	: :	: :	: FAIBLE MARCHE.
: CVE03:	: EMBALLAGES METALLIQUE	: CONTACTS ABANDONNES	: INVESTISSEMENT
: :	: :	: :	: DISPROPORTIONNE
: :	: :	: :	: PAR RAPPORT AU
: :	: :	: :	: MARCHE.
: CVE04:	: PRODUITS HYGIENIQUES	: LE PROMOTEUR N'A PAS	: NECESSITE DE
: :	: EN PAPIER.	: RENCONTRE DE PARTENAIRE:	: FAIRE UNE
: :	: :	: PROJET RESTANT EN	: ETUDE PRELIMI-
: :	: :	: PROMOTION.	: NAIRE...
: :	: :	: :	: PROMOTEUR SANS
: :	: :	: :	: EXPERIENCE DE
: :	: :	: :	: L'INDUSTRIE.

CONCLUSIONS : L'Expert note que sur les quatre projets présentés au forum de Dakar un seul avait fait l'objet d'une étude sérieuse (25 %). Les autres projets semblent avoir été présentés uniquement pour faire du volume, ils n'avaient pas une maturité suffisante...

Il serait bon qu'à l'avenir que les projets présentés au forum aient au moins déjà fait l'objet d'une étude de marché et de préféabilité.

Par ailleurs, les promoteurs ACF ont eu l'impression que les partenaires potentiels CEE sont souvent de taille trop importante pour eux, qu'ils ne sont pas habitués à l'étroitesse des marchés des PVD ou PMA et que leurs premières réaction sont de chercher à commercialiser directement leurs produits sur les marchés locaux en n'y apportant qu'une légère valeur ajoutée. Ceci est très certainement dû au fait que les promoteurs ACF, ne disposent généralement pas d'étude suffisamment étoffée. Leurs partenaires, en l'absence de données, pensent que la commercialisation est un bon moyen de tester le potentiel du marché local, tout en testant les futures relations entre partenaires...

Fait à Mindelo le 21/02/90

L'Expert :

ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

_____ O N U D I _____

P R O J E T N° C V E 0 1

=====

P R O D U C T I O N D E P R O D U I T S E N P L A S T I Q U E

ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

DIVISION DE L'INVESTISSEMENT INDUSTRIEL

SERVICE DE L'IDENTIFICATION ET DE LA FORMULATION DES PROJETS

Fiche de suivi de projet d'investissement industriel

PAYS : CAP VERT

DATE : 14/02/90

NUMERO DU PROJET : CVE 01

TITRE DU PROJET : PRODUCTION DE PRODUITS EN PLASTIQUE

NOM DU PROMOTEUR DU PROJET : José Rui BORJA. Rui CUNHA.
Orlando SPENCER. Franklin SPENCER et Carlos LOPES.

1. Le projet est-il en cours d'exécution ? OUI NON
 dans l'affirmative, en donner une brève description (taille, partenaire, mode de financement) /x/ /

Une SARL a été créée au capital de 1.000.000\$00 entre les cinq partenaires capverdiens qui sera porté très prochainement à 7.000.000\$00 ce qui représentera la part capverdienne dans la Société définitive avec les partenaires de la CEE. 2 Sociétés Portugaises.

Le Capital définitif sera de 24.000.000\$00 dont 40% C.V. 60% CEE.

2. Dans la négative, fait-il l'objet de négociations sérieuses ? OUI NON
 / /

3. Dans l'affirmative, un accord a-t-il été signé ? OUI NON
 /x/ /

(Voir annexe)

- 4 Dans l'affirmative, avec qui ? -

- VIDROPLAS. Apt.47 PEDRA-2431 MARINHA GRANDE Codex PORTUGAL
 Tel.: 044.52 529 / 53 795 / 54 345.
 FAX.: 044.54 997. Tlx.: 43.369 P.

- PLASTERME. Av.Fontes P. de MELD N° 31.2ªA- 1000 LISBOA PORTUGAL
 Tel.: 57.61.75 / 57.62.04
 FAX.: 52.43.43 Tlx.: 14.188 F.

- 5 Une assistance de l'ONU est-elle nécessaire pour les négociations concernant le projet ? OUI NON
 / /

- 6 Dans l'affirmative, quel est le type d'assistance nécessaire ou escompté ? -

- 7 Si le projet n'est pas en cours de négociation, des contacts ont-il été pris avec des partenaires étrangers sur le plan technique et/ou financier ?
- | | | |
|--|-------------------------------------|--------------------------|
| | OUI | NON |
| | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
- 8 Dans l'affirmative, avec qui ? -
-
-
- 9 Quand et pourquoi les consultations ont-elles été arrêtées ? -
-
-
- 10 Le projet est-il toujours retenu aux fins de promotion ?
- | | | |
|--|-------------------------------------|--------------------------|
| | OUI | NON |
| | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
- 11 Dans la négative, pour quelle raison ? -
- N/A
-
- 12 Dans l'affirmative, des changements ont-ils été apportés au profil initial du projet (joint au présent questionnaire) ?
- | | | |
|--|-------------------------------------|--------------------------|
| | OUI | NON |
| | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
- 13 Dans l'affirmative, quels sont ces changements ?
(présenter un nouveau profil du projet)-
- Les deux premières phases du projet sont lancées en même temps.
- 14 L'ONUDI pourrait-elle apporter une assistance supplémentaire pour la promotion du projet ?
- | | | |
|--|-------------------------------------|--------------------------|
| | OUI | NON |
| | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
- Les promoteurs souhaiteraient une assistance de l'ONUDI pour le choix définitif des équipements.

15 Dans l'affirmative, quel serait le type d'assistance approprié ?

- | | | |
|-----------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|--------------------------------------------|
| - Reformulation du projet | OUI
<input type="checkbox"/> | NON
<input checked="" type="checkbox"/> |
| - Etude de préinvestissement | OUI
<input type="checkbox"/> | NON
<input checked="" type="checkbox"/> |
| - Recherche de partenaires potentiels étrangers sur le plan technique | OUI
<input type="checkbox"/> | NON
<input checked="" type="checkbox"/> |
| - Autre type d'assistance (préciser) | OUI
<input checked="" type="checkbox"/> | NON
<input type="checkbox"/> |

Voyage d'étude pour deux des partenaires. assistés d'un expert ONUDI afin de visiter les fabricants Européens d'équipements.

CONFIDENTIEL

Donner votre appréciation personnelle sur :

Le promoteur : - Il y a en fait 5 promoteurs. Ce sont 5 jeunes

Cadres capverdiens (4 Ingénieurs, 1 Economiste plus spécialisé
dans la gestion des entreprises) qui ont regroupé leurs efforts
pour créer plusieurs industries.

Ils sont honorablement connus sur la place pour leur sérieux et
leur dynamisme.

Le projet : - Le projet répond à un besoin réel du Pays qui n'a


malheureusement qu'un marché très limité... Les partenaires CEE
se sont engagé à écouler une partie de la production sur d'autres
marchés. Ce point devra être très clairement précisé, ce qui ne
ce qui ne semble pas avoir été fait dans l'accord préliminaire.

L'étude ci-jointe en annexe, fait ressortir à notre avis un
marché local un peu optimiste. Les investissements semblent par
contre un peu sous évalués. De plus il est prévu 2.075.000\$00 de
formation & d'assistance technique financée par le CDI. Cela fait
environs 28.500 US \$ ce qui parait plus important que ce que le
CDI a pour habitude d'attribuer à des projets au Cap Vert.

APPRECIATION DES PROMOTEURS SUR LE FORUM DE DAKAR

- 1 Principal intérêt :- Possibilité de rencontre avec des investisseurs étrangers.
-
- 2 Avantages :- Possibilité de premiers contacts sur place.
-
-
- 3 Qualité du Forum :- Bien organisé. Exposés intéressants.
-
-
- 4 Le principal défaut :- Difficulté de discerner l'importance des partenaires qui dans le cas de petits marchés comme celui du Cap Vert sont plus enclins à vendre leurs produits qu'à participer à un investissement...
- 5 Suggestion essentielle du promoteur :- Fournir au partenaire des PVD une fiche signalétique objective des industriels représentés.
-

PROJECTO DE CONTRATO



Na sede da Vidroplás, Marinha Grande, reuniram em 7 de Dezembro de 1989:

- Soplás, com sede em São Vicente, Cabo Verde, representada por Rui Cunha e Franklin Spencer.
- Vidroplás, com sede na Marinha Grande, e representada por Olimpio Caseiro.
- Plasteme, com sede em Lisboa, representada por Armando Morais.

Tendo decidido entre si estabelecer um acordo de cooperação que assenta nos seguintes pontos:

19.- O objectivo é a instalação de uma unidade de transformação de plásticos em Cabo Verde, cobrindo á partida os sectores de extrusão (filme e tubo), injecção e no futuro insuflação/sopro.

20.- Uma pré-avaliação dos investimentos a realizar aponta para um milhão de dólares.

30.- Para fazer face a tal investimento considera-se indispensável o recurso a financiamento ou financiamentos de pelo menos 70%. Os restantes 30% seriam capitais próprios.

/...

49.- Fica desde já acordado que cada um dos três parceiros tem direito a subscrever 28% do capital social, deixando livre uma fatia de 16% para negociar eventualmente com o Governo de Cabo Verde ou outros parceiros que interesse aliciar para o projecto.

52.- Caso não venha a interessar ou não se torne necessário alienar no todo ou em parte essa fatia de 16%, cada um dos actuais três parceiros tem o direito de subscrever até 1/3 da parte disponível.

62.- Considerando que a Vidroplás mostrou sempre interesse em subscrever uma percentagem de capital superior á que se refere no ponto 4, considerando ainda a importância que esta vai assumir no projecto, a Plasteme mostrou-se disponível para ceder uma parte da sua percentagem. Fica assim desde já consignada a eventualidade de Vidroplás e Plasteme virem a negociar um ajustamento das suas posições sem prévia autorização de Soplás.

.../

1...



79.- Define-se como indispensável que a futura empresa obtenha do Governo de Cabo Verde garantias suficientes de que não autorizará, durante um prazo confortável, qualquer outra actividade naquele país que envolva transformação de plásticos. A falta dessas garantias poderá significar e certamente significa a impossibilidade de realizarmos os objectivos aqui traçados.

89.- Em contrapartida, a empresa compromete-se a desenvolver todo e qualquer sistema de transformação de plásticos que se mostre viável no mercado de Cabo Verde, para além de, naturalmente, desenvolver o melhor possível os processos que agora decide pôr em execução.

99.- Para negociar com o Governo de Cabo Verde estes e outros aspectos do empreendimento, O. Caseiro e A. Morais comprometem-se ir àquele país na primeira oportunidade, deixando á Soplás a elaboração do programa e o encargo de preparar os contactos.

109.- Entretanto a Soplás compromete-se a ir em frente com o actual projecto de extrusão (filme), que oportunamente será incorporado na nova empresa. A aquisição de equipamentos deve no entanto aguardar a definição

.../

1...

do projecto global.

119. A Soplás compromete-se ainda a obter imediatamente, junto do mercado de Cabo Verde todas as informações consideradas indispensáveis á elaboração do projecto final, que de momento pensamos dever contemplar:

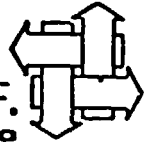
- 1 linha filme alta e baixa densidade até 600 mm
- 1 linha para filme baixa densidade até 1000 mm
- 1 máquina de corte e soldagem sacos 800 mm
- 1 flexográfica 2/3 cores até 800 mm
- 1 linha de tubo até 2"
- 3 máquinas injeção 600/300/100 ton, fecho:
- 1 conjunto de moldes a definir.
- Todo o equipamento periférico.

129.- Será dentro desta linha de acção (a corrigir com os elementos entretanto obtidos) que Vidroplás e Plasteme partem imediatamente para a elaboração do projecto e busca dos equipamentos necessários que, em principio, devem ser em 2ª. mão.

Por Soplás: R. Cunha -
F. Spencer -

Por Vidroplás: O. Caseiro -

Por Plasteme: A. Morais -



8e. FORUM INDUSTRIEL CEE - AFRIQUE DE L'OUEST

IDENTIFICATION DU PROJET

PAYS: Cap Vert

PROJET: Production de plastiques

PROMOTEUR: José Rui Borja, Rui Cunha e Franklin Spencer

NOM _____

ADRESSE R, 19 de Setembro, Mindelo, S. Vicente TELEPHONE 312410

NATURE DU PROJET:

NOUVEAU PROJET DIVERSIFICATION

EXPANSION REHABILITATION

DESCRIPTION

Production de plastiques en 3 phases: 1ère - Extrusion; 2ème - Injection; 3ème - Souffle-Pul.

LOCALISATION Mindelo - S. Vicente

PRODUCTION ENVISAGEE 60 à 70 Kg/heure

PRODUIT	UNITE	QUANTITE ANNUELLE	PRIX UNITAIRE	VALEUR TOTALE

MARCHE

CONSOMMATION INTERIEURE 100 (%)

PAYS VOISINS _____ (%)

LISTE: _____

GRANDE EXPORTATION _____ (%)

LISTE: _____

ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

DIVISION DE L'INVESTISSEMENT INDUSTRIEL

SERVICE DE L'IDENTIFICATION ET DE LA FORMULATION DES PROJETS

Fiche de suivi de projet d'investissement industriel

PAYS : CAP VERT

DATE : 16/02/90

NUMERO DU PROJET : CVE 02

TITRE DU PROJET : PRODUCTION DE MOBILIER METALLIQUE DE BUREAU.

NOM DU PROMOTEUR DU PROJET : METALCAVE Lda. Cap. de 19.600.000\$00
34% Suédois / 66% Etat du Cap Vert.

1. Le projet est-il en cours d'exécution ? dans l'affirmative, en donner une brève description (taille, partenaire, mode de financement)	OUI <input type="checkbox"/>	NON <input checked="" type="checkbox"/>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------	--------------------------------------------

2. Dans la négative, fait-il l'objet de négociations sérieuses ?	OUI <input type="checkbox"/>	NON <input checked="" type="checkbox"/>
---------------------------------------------------------------------	---------------------------------	--------------------------------------------

Car le partenaire rencontré au Forum n'était en fait intéressé que par la commercialisation de ses propres produits.

3. Dans l'affirmative, un accord a-t-il été signé ?	OUI <input type="checkbox"/>	NON <input type="checkbox"/>
--------------------------------------------------------	---------------------------------	---------------------------------

4. Dans l'affirmative, avec qui ? - - -	N/A	
-----------------------------------------------	-----	--

5. Une assistance de l'ONUDI est-elle nécessaire pour les négociations concernant le projet ?	OUI <input type="checkbox"/>	NON <input checked="" type="checkbox"/>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------	--------------------------------------------

6. Dans l'affirmative, quel est le type d'assistance nécessaire ou escompté ? - - -		
----------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

7 Si le projet n'est pas en cours de négociation, des contacts ont-ils été pris avec des partenaires étrangers sur le plan technique et/ou financier ? (Premiers contacts)

OUI	NON
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

8 Dans l'affirmative, avec qui ? -

FOC PORTUGAL. Rua D. Estéfania 177 A e C Apart. 1412
 1010 LISBOA Codex
 Tel.: 53.88.81 Tlx.: 12.392

9 Quand et pourquoi les consultations ont-elles été arrêtées ? -

N/A

-
-

10 Le projet est-il toujours retenu aux fins de promotion ?

OUI	NON
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

11 Dans la négative, pour quelle raison ? -

N/A

-

12 Dans l'affirmative, des changements ont-ils été apportés au profil initial du projet (joint au présent questionnaire) ?

OUI	NON
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

13 Dans l'affirmative, quels sont ces changements ? (présenter un nouveau profil du projet) -

N/A

-

14 L'ONUDI pourrait-elle apporter une assistance supplémentaire pour la promotion du projet ?

OUI	NON
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Recherche de partenaire en Joint venture pour la fabrication sur place de mobilier métallique de bureau.

possibilité éventuelle de l'appui de l'ONUDI pour une étude du marché.

15 Dans l'affirmative, quel serait le type d'assistance approprié ?

- | | | |
|-----------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|---------------------------------|
| - Reformulation du projet | OUI
<input checked="" type="checkbox"/> | NON
<input type="checkbox"/> |
| - Etude de préinvestissement | OUI
<input type="checkbox"/> | NON
<input type="checkbox"/> |
| - Recherche de partenaires potentiels étrangers sur le plan technique | OUI
<input checked="" type="checkbox"/> | NON
<input type="checkbox"/> |
| - Autre type d'assistance (préciser) | OUI
<input type="checkbox"/> | NON
<input type="checkbox"/> |

CONFIDENTIEL

Donner votre appréciation personnelle sur :

Le promoteur : - Société d'économie mixte ayant des difficultés

du fait de l'étroitesse du marché local sur lequel a été basé le
projet. Malheureusement l'étude du marché a été très surévaluée
ce qui est à l'origine des problèmes. d'où la nécessité de diver-
sifier. Mais dans la situation actuelle quel partenaire prendra
le risque...?

Le projet : Ce projet ne parait pas très réaliste en fonction de

l'étroitesse du marché. Une étude sérieuse des possibilités à
l'Export nous semble la première chose à faire.

Il serait peut-être bon de chercher une autre filière de diversi-
fication...?

APPRECIATION DES PROMOTEURS SUR LE FORUM DE DAKAR

- 1 Principal intérêt :- Possibilité de contacts.
-
-
- 2 Avantages :- Contacts directs
-
-
- 3 Qualité du Forum :- Bonne organisation.
-
-
- 4 Le principal défaut :- Difficulté de rencontrer des partenaires adaptés a la petite taille des entreprises dans les PVD ou PMA.
Il est apparu au promoteur que la majeure partie des personnes rencontrées étaient plus intéressées par la commercialisation de leurs produits que par une association en joint venture.
-
- 5 Suggestion essentielle du promoteur :- Rechercher un équilibre entre l'importance des partenaires.
-



8e. FORUM INDUSTRIEL CEE - AFRIQUE DE L'OUEST

IDENTIFICATION DU PROJET

PAYS: Cap Vert

PROJET: Production de mobilier métallique de bureau

PROMOTEUR: Metalcave, Lda

NOM Manuel Spencer Fonseca (Directeur Général)

ADRESSE C.P. 97, Mindelo, S. Vicente

TELEPHONE 313635

TELEX: 3045 ELECTRA CV

NATURE DU PROJET:

NOUVEAU PROJET DIVERSIFICATION

EXPANSION REHABILITATION

DESCRIPTION

Production de secrétaires, armoires et fichiers métalliques

LOCALISATION Mindelo

PRODUCTION ENVISAGEE À étudier

PRODUIT	UNITE	QUANTITE ANNUELLE	PRIX UNITAIRE	VALEUR TOTALE

MARCHE

CONSOMMATION INTERIEURE 100 (%) 1er et 2ème années

PAYS VOISINS 25% à partir du (%) LISTE: _____
3ème année

GRANDE EXPORTATION _____ (%) LISTE: Guinée-Conakry; Angola; Côte Occiden-
dale de l'Afrique (en générale)

CONSOMMATION INTERIEURE ACTUELLE DU OU DES PRODUIT(S)

PRODUCTION LOCALE _____

IMPORTATION _____

APPORTS NECESSAIRES A LA PRODUCTION ENVISAGEE

1) MATIERES PREMIERES

PRODUCTION LOCALE

IMPORTEES

Importation d'alumi-
nium des Pays Bas et
de la Belgique

2) ENERGIE ET EAU

ELECTRICITE _____ kWh

COMBUSTIBLES _____

EAU _____ m³

3)

MAIN-D'OEUVRE

	LOCAUX	EXPATRIES
CADRES		
CHEFS D'EQUIPE		
OUVRIERS QUALIFIES		
OUVRIERS NON QUALIFIES		



E.G.F.

EMPRESA GERAL DO FOMENTO

INVESTISSEMENT NECESSAIRE

	MONNAIE LOCALE	DEVISE ETRANGERE
TERRAIN		
BATIMENTS		
EQUIPEMENTS		
AUTRES		
TOTAL INVESTISSEMENTS FIXES		
FONDS DE ROULEMENT		
TOTAL		

FINANCEMENT

- CAPITAL LOCAL PRIVE _____
- CAPITAL LOCAL PUBLIC _____
- CAPITAL ETRANGER _____
- EMPRUNTS ETRANGERS _____

AUTRES RENSEIGNEMENTS IMPORTANTS:

- Trois lignes de production à present:
- . Pots - 70% exportation en 88; 100% en 89 pour la Guinée-Bissau et Guinée Conakry (55 mil/an)
- . Lampes Métalliques - partie exportée pour la Suède IKEA (20 mil/an) (expansion envisagée)
- . Mobilier Métallique (tubes) - exportation envisagée 22 mil tuyaux/an

ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

DIVISION DE L'INVESTISSEMENT INDUSTRIEL

SERVICE DE L'IDENTIFICATION ET DE LA FORMULATION DES PROJETS

Fiche de suivi de projet d'investissement industriel

PAYS : CAP VERT

DATE : 15/02/90

NUMERO DU PROJET : CVE 03

TITRE DU PROJET : PRODUCTION D'EMBALLAGES METALLIQUES.

NOM DU PROMOTEUR DU PROJET : Manuel SPENCER FONCECA Ingénieur.

- | | | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|--------------------------------------------|
| 1. Le projet est-il en cours d'exécution ?
dans l'affirmative, en donner une brève
description (taille, partenaire, mode
de financement) | OUI
<input type="checkbox"/> | NON
<input checked="" type="checkbox"/> |
| 2. Dans la négative, fait-il l'objet
de négociations sérieuses ?

Le promoteur n'a pas rencontré au Forum de partenaire intéressé. | OUI
<input type="checkbox"/> | NON
<input checked="" type="checkbox"/> |
| 3. Dans l'affirmative, un accord a-t-il
été signé ? | OUI
<input type="checkbox"/> | NON
<input type="checkbox"/> |
| 4. Dans l'affirmative, avec qui ? -
-
- | N/A | |
| 5. Une assistance de l'ONUDI est-elle
nécessaire pour les négociations
concernant le projet ? | OUI
<input type="checkbox"/> | NON
<input checked="" type="checkbox"/> |
| 6. Dans l'affirmative, quel est le type
d'assistance nécessaire ou escompté ? -
-
- | | |

- | | OUI | NON |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|-------------------------------------|
| 7 Si le projet n'est pas en cours de négociation, des contacts ont-ils été pris avec des partenaires étrangers sur le plan technique et/ou financier ? | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 8 Dans l'affirmative, avec qui ? -
-
- | | |
| 9 Quand et pourquoi les consultations ont-elles été arrêtées ? -
-
- | N/A | |
| 10 Le projet est-il toujours retenu aux fins de promotion ? | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 11 Dans la négative, pour quelle raison ? -
Le coût de l'investissement est disproportionné par rapport au marché potentiel. | | |
| 12 Dans l'affirmative, des changements ont-ils été apportés au profil initial du projet (joint au présent questionnaire) ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 13 Dans l'affirmative, quels sont ces changements ? (présenter un nouveau profil du projet) -
-
- | N/A | |
| 14 L'ONUDI pourrait-elle apporter une assistance supplémentaire pour la promotion du projet ? | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |

15 Dans l'affirmative, quel serait le type d'assistance approprié ?

- | | | |
|-----------------------------------------------------------------------|---------------------------------|--------------------------------------------|
| - Reformulation du projet | OUI
<input type="checkbox"/> | NON
<input checked="" type="checkbox"/> |
| - Etude de préinvestissement | OUI
<input type="checkbox"/> | NON
<input checked="" type="checkbox"/> |
| - Recherche de partenaires potentiels étrangers sur le plan technique | OUI
<input type="checkbox"/> | NON
<input checked="" type="checkbox"/> |
| - Autre type d'assistance (préciser) | OUI
<input type="checkbox"/> | NON
<input checked="" type="checkbox"/> |

Nota : Le promoteur s'oriente maintenant vers d'autres activités.

CONFIDENTIEL

Donner votre appréciation personnelle sur :

Le promoteur :- Jeune Ingénieur ayant fait ses preuves, mais qui

doute des possibilités de développement industriel du fait de la
conjoncture actuelle.

Il pense poursuivre ses études aux USA pour se reconvertir dans la
gestion informatisée des entreprises et en négoce international.

Le projet :- Ce projet ne parait pas très réaliste en fonction

de l'étroitesse du marché.

APPRECIATION DES PROMOTEURS SUR LE FORUM DE DAKAR

- 1 Principal intérêt :- Possibilité de contacts.
-
-
- 2 Avantages :- Possibilité de trouver de nouvelles idées.
-
-
- 3 Qualité du Forum :- Bonne organisation.
-
-
- 4 Le principal défaut :- Difficulté de rencontrer des partenaires adaptés a la taille des entreprises dans les PVD.
Les partenaires étaient plus intéressées par la commercialisation de leurs produits que par des associations en joint-venture.
- 5 Suggestion essentielle du promoteur :- Rechercher des partenaires dont l'importance serait plus proche des entreprises locales...
-



8e. FORUM INDUSTRIEL CEE - AFRIQUE DE L'OUEST

IDENTIFICATION DU PROJET

PAYS: Cap Vert

PROJET: Emballages Métalliques

PROMOTEUR: Manuel Spencer Fonseca

NOM _____

ADRESSE C.P. 97, Mindelo, S. Vicente

TELEPHONE 313635

TELEX: 3045 ELECTRA CV

NATURE DU PROJET:

NOUVEAU PROJET DIVERSIFICATION

EXPANSION REHABILITATION

DESCRIPTION

Production d'emballages pour conserve de thon par presse et soudure

LOCALISATION Mindelo

PRODUCTION ENVISAGEE Fonction de la consommation d'une unité de conserve de thon

PRODUIT	UNITE	QUANTITE ANNUELLE	PRIX UNITAIRE	VALEUR TOTALE
Boîte 6,5 oz		19 900/jour		
Boîte 13 oz		3 075/jour		
Boîte 66,5 oz		415/jour		
TOTAL ESTIME		30 000/jour		

MARCHE

CONSOMMATION INTERIEURE 100 (%)

PAYS VOISINS _____ (%) LISTE: _____

GRANDE EXPORTATION _____ (%) LISTE: _____

CONSOMMATION INTERIEURE ACTUELLE DU OU DES PRODUIT(S)

PRODUCTION LOCALE _____

IMPORTATION À fournir _____

APPORTS NECESSAIRES A LA PRODUCTION ENVISAGEE

1) MATIERES PREMIERES	PRODUCTION LOCALE	IMPORTEES
<u>Feuilles Métaliques</u>	_____	_____ X _____
<u>Soudure</u>	_____	_____ X _____
<u>Produits chimiques de protection Intérieure</u>	_____	_____ X _____

2) ENERGIE ET EAU

ELECTRICITE _____ kWh COMBUSTIBLES _____ EAU _____ m³

3)

MAIN-D'OEUVRE

	LOCAUX	EXPATRIES
CADRES		
CHEFS D'EQUIPE		
OUVRIERS QUALIFIES		
OUVRIERS NON QUALIFIES		



EMPRESA GER/L DO FOMENTO

INVESTISSEMENT NECESSAIRE = 30 000 000 K esc. (180 000 ECU)

	MONNAIE LOCALE	DEUISE ETRANGERE
TERRAIN		
BATIMENTS		
EQUIPEMENTS		
AUTRES		
TOTAL INVESTISSEMENTS FIXES		
FONDS DE ROULEMENT		
TOTAL		

FINANCEMENT

CAPITAL LOCAL PRIVE _____

CAPITAL LOCAL PUBLIC _____

CAPITAL ETRANGER _____

EMPRUNTS ETRANGERS _____

AUTRES RENSEIGNEMENTS IMPORTANTS:

- 1 - Les unités de production de conserve de thon, à présent, importent les feuilles métalliques nécessaires pour la production des boîtes par des procédés manuels ou semi-automatiques.
- 2 - Fourniture de la ligne de production, formation et assistance technique (du partenaire européen) envisagée.

ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

_____ O N U D I _____

P R O J E T N° C V E 0 4

=====

PRODUCTION D'ARTICLES D'HYGIENE EN PAPIER

ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

DIVISION DE L'INVESTISSEMENT INDUSTRIEL

SERVICE DE L'IDENTIFICATION ET DE LA FORMULATION DES PROJETS

Fiche de suivi de projet d'investissement industriel

PAYS : CAP VERT

DATE : 19/02/90

NUMERO DU PROJET : CVE 04

TITRE DU PROJET : PRODUCTION DE PRODUITS HYGIENIQUE EN PAPIER.

NOM DU PROMOTEUR DU PROJET : Amarilio Gaudencio José DE ROSARIO.

Tel.: 31.26.12

- | | | | |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|--------------------------------------------|
| 1. | Le projet est-il en cours d'exécution ?
dans l'affirmative, en donner une brève
description (taille, partenaire, mode
de financement) | OUI
<input type="checkbox"/> | NON
<input checked="" type="checkbox"/> |
| 2. | Dans la négative, fait-il l'objet
de négociations sérieuses ?

Le représentant du promoteur n'aurait pas
rencontré au Forum, de partenaire intéressé. | OUI
<input type="checkbox"/> | NON
<input checked="" type="checkbox"/> |
| 3. | Dans l'affirmative, un accord a-t-il
été signé ? | OUI
<input type="checkbox"/> | NON
<input type="checkbox"/> |
| 4. | Dans l'affirmative, avec qui ? -
-
- | N/A | |
| 5. | Une assistance de l'ONUDI est-elle
nécessaire pour les négociations
concernant le projet ? | OUI
<input type="checkbox"/> | NON
<input checked="" type="checkbox"/> |
| 6. | Dans l'affirmative, quel est le type
d'assistance nécessaire ou escompté ? -
- | | |

- | | | | |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|--------------------------------------------|
| 7 | -
Si le projet n'est pas en cours de négociation, des contacts ont-il été pris avec des partenaires étrangers sur le plan technique et/ou financier ? | OUI
<input type="checkbox"/> | NON
<input checked="" type="checkbox"/> |
| 8 | Dans l'affirmative, avec qui ? -
-
- | | |
| 9 | Quand et pourquoi les consultations ont-elles été arrêtées ? -
-
- | N/A | |
| 10 | Le projet est-il toujours retenu aux fins de promotion ? | OUI
<input checked="" type="checkbox"/> | NON
<input type="checkbox"/> |
| 11 | Dans la négative, pour quelle raison ? - | | |
| 12 | Dans l'affirmative, des changements ont-ils été apportés au profil initial du projet (joint au présent questionnaire) ? | OUI
<input type="checkbox"/> | NON
<input checked="" type="checkbox"/> |
| 13 | Dans l'affirmative, quels sont ces changements ? (présenter un nouveau profil du projet) -
-
- | N/A | |
| 14 | L'ONUDI pourrait-elle apporter une assistance supplémentaire pour la promotion du projet ?

Faire une étude de préfaisabilité. | OUI
<input checked="" type="checkbox"/> | NON
<input type="checkbox"/> |

15 Dans l'affirmative, quel serait le type d'assistance approprié ?

- | | | |
|-----------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------|
| - Reformulation du projet | OUI | NON |
| Formulation du projet. | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - Etude de préinvestissement | OUI | NON |
| | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - Recherche de partenaires potentiels étrangers sur le plan technique | OUI | NON |
| | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - Autre type d'assistance (préciser) | OUI | NON |
| A préciser par la suite... | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

CONFIDENTIEL

Donner votre appréciation personnelle sur :

Le promoteur : - Ancien fonctionnaire des Douanes actuellement

transitaire officiel. Ne semble pas avoir une grande expérience
en matière industrielle. A fait une demande pour la création de
ce projet en 1987 en demandant l'appui de l'Unité de production
industrielle du Ministère mais. à ce jour aucune étude n'a été
faite. Le promoteur n'a aucune idée des équipements nécessaires.

Le projet : - Ce projet est peut être réalisable malgré le petit

marché du Cap Vert. Seule une étude sérieuse pourra le dire. Mais
il faut la faire et le promoteur ne semble pas convaincu de son
importance...

Nous pensons qu'il était prématuré de présenter un tel projet au
Forum.

APPRECIATION DES PROMOTEURS SUR LE FORUM DE DAKAR

- 1 Principal intérêt :
 - (Le promoteur n'a pas jugé utile
 - (de se déplacer et s'est fait
 - (représenter par la Délégation
 - (du Ministère de l'Industrie...
 - (Il ne peut donc pas donner un
 - (avis sur le Forum...
- 2 Avantages :-
 -
 -
- 3 Qualité du Forum :-
 -
 -
- 4 Le principal défaut :-
 -
 -
- 5 Suggestion essentielle du promoteur :-
 -
 -

CVE 04



E. G. F.
EMPRESA GERAL DO FOMENTO

8e. FORUM INDUSTRIEL CEE - AFRIQUE DE L'OUEST

IDENTIFICATION DU PROJET

PAYS: Cap Vert

PROJET: Production de Produits Hygiéniques du papier

PROMOTEUR: Amarilio Gaudêncio José do Rosário

NOM _____

ADRESSE AV. 5 de Julho, 19-19 Esq. CP 135 TELEPHONE 312612/312705

TELEX 6076 ANV

NATURE DU PROJET: _____ (ag. viagens)

NOUVEAU PROJET DIVERSIFICATION

EXPANSION REHABILITATION

DESCRIPTION
Installation d'une unité de production pour la transformation de pâte de papier en papier et produits d'hygiène intime féminine, serviettes et d'autres dérivés.

LOCALISATION Mindelo (auprès de FAMA)

PRODUCTION ENVISAGEE

PRODUIT	UNITE	QUANTITE ANNUELLE	PRIX UNITAIRE	VALEUR TOTALE

MARCHE

CONSOMMATION INTERIEURE 100 (%) 1ère année

PAYS VOISINS _____ (%) LISTE: _____

GRANDE EXPORTATION _____ (%) LISTE: Pays de Langue Portugaise

ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

_____ O N U D I _____

A N N E X E

=====

ETUDE DU PROJET CVE 01

PRODUCTION DE PRODUITS EN PLASTIQUE

PROJECTO DE TRANSFORMACAO
DE
MATERIA PLASTICA

**PROJECTO DE TRANSFORMACAO
DE MATERIA PLASTICA**

I N D I C E

1. INTRODUCAO AO ESTUDO
2. RESUMO
3. MERCADO
4. UTILIDADES DOMESTICAS EM PLASTICO
5. CONSTRUCAO CIVIL
6. AGRICULTURA
7. REDES DE ESGOTOS
8. REDES DE COMERCIALIZACAO E DISTRIBUICAO
9. ANALISE E PRECOS DO MERCADO LOCAL E PRINCIPAIS IMPORTADORES
10. ESTUDO DE VIABILIDADE TECNICO FINANCEIRA

IDENTIFICACAO DA SOCIEDADE

Pela escritura de 11.5.89, constituiu-se a Sociedade, por quotas, de Plasticos de Cabo Verde, "SOPLAS", que tem por objecto a transformacao e comercializacao de materias plasticas.

Junta-se em anexo o pacto social.

A referida Sociedade localizar-se-a em Mindelo - S.Vicente - Zona Industrial de Cha de Cemiterio, e dispora de uma capacidade de producao media, de 120 t/ano (1 fase).

A area disponivel e de 4.000 m², sendo 600 m² de area coberta (1 fase).

O capital social da Sociedade e de mil contos, distribuidos equitativamente pelos seguintes promotores:

RUI AUGUSTO TAVARES DE ALMEIDA E CUNHA
FRANKLIN DO ROSARIO SPENCER
CARLOS ALBERTO LOPES
ORLANDO BESSA SOARES SPENCER
JOSE RUI PEREIRA DE BORJA

Preve-se aumentar o referido capital social logo que se arranque com a 1 fase do projecto.

A linha de producao e composta por duas maquinas extrusoras, o que permite maior seguranca de producao, pois em caso de avarias pontuais ou manutencao preventiva, existe sempre uma alternativa, sem afectar a continuidade do processo.

Este equipamento, pode produzir manga em cristal ou de qualquer cor ate lagura maxima de 800 mm.

- c) Uma maquina flexografica, com largura de 800 mm e impressao ate 3 cores, marca "INDEMO-PRAXIS".
- d) 1 maquina de corte e soldagem de 750 a 850 mm de largura, com celula foto-electrica, marca "INDEMO-850", para soldadura de fundo e lateral.

Este equipamento e alimentado pelas maquinas de extrusao, com velocidade maxima de 120 s/min, com espessura de 0,010 a 0,100 mm.

O custo total destes equipamentos, e de 192.500 DM, FOB Porto Europeu.

Estes equipamentos sao em 2 mao, devidamente inspeccionados por entidade independente, com certificados de acordo com os objectivos em vista.

Junto, anexamos fotocopia dos equipamentos para melhor ideia, sobre os mesmos.

Para seleccao do tipo de equipamento e respectiva capacidade de producao, contamos com a colaboracao de varias fabricas de plasticos em especial, do mercado Portugues, algumas ate interessadas em participar no projecto, o que nos permitiu maior rigor na identificacao das marcas e suas caracteristicas tecnicas.

P R O J E C T O S O P L A S

1. INTRODUCAO AO ESTUDO

O presente estudo refere-se a aquisicao de equipamentos para a instalacao de uma unidade economica de producao de sacos de plastico extrusao, em Cabo Verde, numa primeira fase.

Numa fase imediata serao produzidos outros artigos plasticos (injeccao e sopro).

Trata-se de um investimento total de 27.986 contos, com pedido de financiamento ao Banco de Cabo Verde correspondente a 70% e uma saida efectiva de divisas de aproximadamente 16.305 contos .

A analise do consumo de sacos e utilidades plasticas em Cabo Verde, bem como a taxa interna de rentabilidade, o periodo de recuperacao do investimento, a poupanca de divisas, a oportunidade do projecto, do qual dependera o arranque de outras actividades industriais, justificam uma tomada de posicao favoravel para a realizacao imediata do empreendimento.

Tentando fugir a sensibilidade individual de quem elaborou o estudo, procurou-se trabalhar, sempre que possivel, com base em estatisticas e documentos oficiais a que se pode ter acesso.

2. RESUMO

Pode-se concluir que dos cinco segmentos de mercado considerados, o mais importante de todos, sao as "embalagens comerciais", com um potencial de 1.405.400 unidades, seguido das utilidades domesticas", cujo potencial se situa em 305.000 unidades diversas e a "construcao civil".

Por ultimo, vem a "agricultura" e " redes de esgotos".

Em termos de prioridade, os tres primeiros constituem os segmentos imediato, pois a utilizacao do plastico na agricultura, em Cabo Verde, esta dependente de um financiamento externo, para um futuro proximo.

2.1. DESCRICAO TECNICA

Como foi dito inicialmente, pretende-se produzir, numa 1 fase, sacos de plastico, para o qual serao necessarios , os seguintes equipamentos (extrusao):

1. Um equipamento para producao de sacos de polietileno de baixa densidade (PEBD), vulgarmente designados por sacos de plastico.

O EQUIPAMENTO PROPOSTO E:

- a) Uma linha de extrucao "CARVEX", constituida por:

1 extrusora, p/ filme de baixa densidade com 045 a 50 mm, producao de 40 a 50 Kgs/h, largura de 600 mm, completo com cabeca, fieiras, puxo e enrolamento.

- b) 1 extrusora para producao de filme com 060 mm producao de 60 a 80 Kgs/h, largura maxima 800 mm, completo com cabeca, fieiras, puro enrolamento.

3. MERCADO

3.1. EMBALAGENS COMERCIAIS

O Sector Industrial em Cabo Verde encontra-se numa fase que bem se pode considerar de arranque, pois alem de estarem implantadas recentemente varias unidades fabris de expressao consideravel para a economia, caso das industrias de confeccoes de vestuario e do calçado, fabrica de massas alimenticias, industria naval, fabrica de tabacos, fabrica de tintas, etc., estao em vias de realizacao diversos outros projectos ^{salina} industriais, nomeadamente a fabrica de cervejas, a cimentaria na ilha do Maio, torrefacao e moagem de graos como, o cafe e diversos cereais.

Paralelamente a industria, esta o comercio que alem de fazer a distribuicao dos produtos fabricados no Pais, ainda tem a seu cargo fazer a importacao dos bens que nao sao produzidos localmente.

Tudo isto leva a uma utilizacao elevada de embalagens que tem extrema importancia na comercializacao dos produtos, surgindo o plastico como um produto mais adequado, aliado ainda ao facto de ter um custo relativamente baixo.

Todavia, e sabido que o custo das embalagens representa uma boa percentagem na estrutura de precos das mercadorias, o que podera ser reduzido, em muitos casos, se a importacao se fizer a granel ou em grandes quantidades, ficando o acondicionamento comercial a ser feito no Pais, utilizando material de embalagem de fabrico nacional.

Os elementos utilizados no presente documento foram adquiridos por contactos efectuados junto das empresas que consideramos serem potenciais utilizadores de produtos plasticos, destacando-se a EMPA, MORABEZA, INTERBASE, SHELL, ENACOL, MOAVE, FAMA, CERIS e outras.

3.2. SACOS EM PEBD (polietilene baixa densidade)

Pacotes de 1 Kg e 0,5 Kg

Podera ter larga applicacao, nomeadamente, no tocante a embalagem dos produtos ue primeira necessidade, se a EMPA, apos importar esses produtos os empacotar em embalagens acessiveis as donas de casa.

Podera ser ainda uma tarefa dos principais retalhistas fazendo chegar esses produtos, em melhores condicoes, aos utentes.

Fazemos assim a seguinte previsao para o ano de 1989:

PRODUTOS	UTILIZACAO EM MILHARES
Acucar	6.500
Arroz	6.500
Sal	2.300
Feijoes	1.100
Diversos produtos	5.000
TOTAL DOS SACOS	21.400

Preve-se um crescimento do consumo destes sacos em 2% anualmente.

3.3. OUTROS SACOS EM PERD (5 e 30 Kgs)

Este tipo de sacos tera utilizacao mais precisamente na embalagem de peixe para exportacao e tambem de outros produtos alimentares produzidos no Pais, caso concreto de massas alimenticias.

Considera-se potenciais utentes a INTERBASE, FAMA, FABRICA "DOCI", prevendo-se ainda, a hipotese da utilizacao destes sacos, no ensacamento de leite e farinhas vitaminadas, num futuro proximo.

3.4. SACOS PARA EMBALAGENS DE APRESENTACAO VESTUARIO

E o tipo de sacos utilizado pela Sociedade Confeccoos Morabeza, SARL no acondicionamento dos seus produtos, nomeadamente, camisas e calcas, o que totaliza uma media de 170.000 sacos/ano, prevendo-se ainda um crescimento de 2%/ano.

3.5. BORBOLETAS E TIRAS

Trata-se de duas pequenas pecas em plastico utilizadas pela Sociedade Confeccoos Morabeza, SARL, na embalagem de camisas de modo a emprestar melhor apresentacao ao colarinho das mesmas.

Tanto para uma como para outra, o numero necessario anualmente situa-se em 70.000 cada, prevendo-se um crescimento anual de 2%.

3.6. SACOS DE RAFIA PARA 50 Kg

Dos principais utilizadores deste tipo de embalagem destacamos a MOAVE, e as fabricas de panificacao e bolachas SPORT e FAVORITA, estimando-se um consumo anual de 400.000 sacos, (minimo).

Se a EMPA, passar a fazer a importacao a granel dos bens de primeira necessidade como o milho, acucar, arroz, podera elevar o consumo para cerca de 1.000.000 sacos.

3.7. RECIPIENTES PARA EMBALAGENS DE LUBRIFICANTES, DETERGENTES TINTAS (1 L E 5 L)

Estima-se um mercado potencial de 342.000 recipientes de 1 litro que serviraõ de embalagens para lubrificantes (65.000), teepol (155.000), tintas (122.100) e cerca de 50.000 recipientes de 5 litros para lubrificantes (22.500) e tintas (27.500). Os principais clientes potenciais sao a SHELL, ENACOL, FABRICA DE TINTAS, FABRICA "DOCI" e outros.

3.8. RECIPIENTES PARA INDUSTRIAIS FARMACEUTICAS (EMPROFAC)

A necessidade anual em recipientes para produtos farmaceuticos anda a volta dos 5.000 com capacidade media de 500 cm³, pressupondo ainda cerca de 180.000 de diversas capacidades.

Alem das capacidades de recipientes acima indicados a EMPROFAC, tera necessidade de diversos outros, incluindo frascos de conta-gotas, cujo numero nao podemos precisar.

3.9. GRADES PARA EMBALAGENS DE CERVEJA

A CERIS e um cliente potencial para consumo de grades para embalagens de cervejas e refrigerantes sabendo que preve uma producao anual de 40.000 hl de cerveja e 10.000 hl de refrigerantes nos primeiros 5 anos.

Admitindo-se uma vida util de 1 ano, por grade de plastico implica uma necessidade de 53.000 grades em cada ano.

3.10 EMBALAGENS PARA OVOS

A existencia da unidade aviaria ENAVI, e a de outras unidades produtoras de ovos, existentes no Pais, leva-nos a considerar uma necessidade anual minima, de cerca de 40.000 embalagens para ovos.

4. UTILIDADES DOMESTICAS EM PLASTICO

Em relacao a variedade de utilidades domesticas destacaremos as de uso mais corrente como o caso de pratos, copos alguidares e baldes.

Basearemos as nossas previsoes nos dados populacionais disponiveis de 1985 fazendo ajustamentos baseados numa taxa media de crescimento demografico anual na ordem dos 2,3% pelo que tomanos uma populacao residente de 357.500 pessoas.

Entraremos ainda em linhas de conta com alguns pormenores ligados ao poder de compra, aos usos e costumes da populacao citadina e da rural.

Para as projeccoes, a seguir, consideramos que cada agregado familiar em media, e composto por 5 pessoas o que corresponde a 70.000 fogos.

4.1. PRATOS

Generalizando a utilizacao de pratos fundos pela maioria da populacao com menos poder de compra e, consequentemente, a que vive na periferia das principais cidades e vilas do Pais e no meio rural, estima-se cerca de 40% da populacao de Cabo Verde usa pratos de plastico, cerca de 143.000 pessoas.

Admitindo-se ainda uma rotacao de 1,3 e uma vida util de 2 anos, leva a uma necessidade de 55.000 pratos anualmente a partir de 1987 e um crescimento de 2% :

1987	55.000	unidades
1988	56.100	"
1989	57.200	"
1990	58.366	"

4.2. COPOS

Fazendo o mesmo raciocinio e os mesmos pressupostos feitos para o caso dos pratos, chega-se aos mesmos numeros, isto e:

1987	55.000	unidades
1988	56.100	"
1989	57.222	"
1990	58.366	"

4.3. ALGUIDARES

Normalmente existem tres tamanhos de alguidares, utensilios indispensaveis aos lares em especial, tendo ainda outras aplicacoes.

Para as projecoes, utilizou-se como unidade o alguidar medio, prevendo-se que cada lar necessita de pelo menos de um alguidar, permanentemente e, que dado o limite de vida util, que se considera ser de 6 meses, o numero de alguidares necessario atinge o numero de 100.000 unidades considerando que cerca de 30% dos lares nao possuem poder de compra para tal.

Estima-se que a quantidade de 1988 sofrera um acrescimo de 2,5% :

1988	102.500	unidades
1989	105.062	"
1990	107.689	"

4.4. BALDES

Geralmente de 3 dimensoes, 20, 15 e 10 litros, adopta-se a dimensao media, 15 litros, com a duracao media de um ano o que conduz a uma utilizacao media de aproximadamente 41.000 unidades para o ano de 1988:

1988	41.000	unidades
1989	42.025	"
1990	43.075	"

4.5. DIVERSOS UTENSILIOS

Ha ainda uma gama de produtos fabricados em plastico, comerciaveis, utilizados no dia-a-dia, apresentando em seguida, uma lista elaborada em funcao das utilizacoes e, agrupados do seguinte modo:

- Jarros para agua	10.000	unid/ano
- Talochas	10.000	" "
- Saladeiras	7.500	" "
- Caixas rectangulares com tampa	5.000	" "
- Acucareiros	5.000	" "
- Travessas	5.000	" "
- Tigelas com tampa	5.000	" "
- Couvetes para gelo	5.000	" "
- Bandejas	2.500	" "
- Bacios para bebe		
- Escorredores de louca		
- Escorredores de talheres		
- etc.		

4.6. BRINQUEDOS EM PLASTICO

Conforme dados da PMI - PF a populacao infantil em Cabo Verde representa cerca de 14% da populacao total, o que significa que existe cerca de 50.000 criancas com idades ate 8 anos, faixa hectarica que consideramos como grande consumidora de brinquedos em plastico, se bem que de uma forma sazonal, mais propriamente no periodo do Natal.

Pressupondo um consumo medio anual por crianca de 600 g de brinquedos em plastico, proporciona um total anual de 30 toneladas de brinquedos diversos em plastico.

Admite-se um crescimento anual de 3%.

5. CONSTRUCAO CIVIL

5.1. MERCADO ACTUAL

Nao existem estatisticas fiaveis sobre o consumo actual de tubos PVC na construcao civil.

Todavia, segundo as estatísticas oficiais (datada de 1985) construiu-se em Cabo Verde de 1975 a 1985, 5.800 fogos.

Admitindo que a partir desse ano os alojamentos tem crescido a taxa de 3,5%, conforme estimativas oficiais, pode-se calcular o número de 6.000 para os alojamentos construídos até 1986 (5.000×1.035).

Partindo do princípio de que um alojamento desses consomem em média cerca de 150 Kg de tubos (para água e esgotos), estima-se que o mercado actual de tubos PVC a nível da construção civil, anda a volta de 30 toneladas ($200 \times 150 \text{ Kg}$).

5.2. MERCADO POTENCIAL

5.2.1. ALOJAMENTOS CONSTRUÍDOS ATÉ 1982

No que respeita as construções antigas (até 1982), altura em que o tubo PVC começou a substituir o tubo galvanizado na construção civil em Cabo Verde, considera-se o seguinte:

Com a conclusão do plano sanitário das cidades do Mindelo e Praia (substituindo as redes antigas de água e esgoto, por redes novas), a melhoria do funcionamento da ELECTRA (electricidade e água) (estando previsto o abastecimento quase contínuo de água a população das suas cidades atrás referidas), e de prever que a nova pressão de água venha a causar roturas nas actuais condutas caseiras, de uma maneira geral deterioradas pela oxidação, determinando a sua substituição, a médio prazo, por condutas novas.

Segundo o 1 Recenseamento Geral da População e Habitação de 1980, existiam nessa data 57.519 fogos no País, dos quais 32% (18.500 fogos) em Mindelo e Praia.

Nessa base pode-se estimar que as construções feitas até 1980 virão absorver com o tempo, cerca de 2.775 tons de tubos, em substituição aos já existentes.

5.2.2. ALOJAMENTOS FUTUROS

De 1975 a esta data a actividade da Construção Civil tem

vindo a ganhar um peso significativo na Economia do Pais, nao so a nivel de empresas como a nivel de privados, nomeadamente os emigrantes.

Conforme se disse atras, as estatisticas oficiais registam que o crescimento em valor absoluto dos alojamentos no Pais, de 1975 a 1985, foi de 5.800 fogos.

Sabendo que as estimativas oficiais admitem um crescimento de 3,5% a 4% ao ano, ate 1990, para os alojamentos pode-se prever o seguinte ritmo de crescimento anual, considerando o 1 daqueles Indices:

ANOS	1985	1986	1987	1988	1989	1990
FOGOS	5.800	6.000	6.200	6.400	6.600	6.800

Tomando como padrao o alojamento de 136 m² - projecto - tipo do Secretariado Administrativo de S.Vicente, e sabendo que cada alojamento desses consome em media 150 Kh de tupos PVC com diametros de 1/2 a 4" (para agua e esgotos), projecta-se o seguinte consumo anual de tupos para os alojamentos, a partir de 1988:

1988 - 30 Tons (200 x 150)
1989 - 30 Tons (200 x 150)
1990 - 30 Tons (200 x 150)

6. AGRICULTURA

Cabo Verde e um Pais que se encontra situado na Zona SAHEL, sofrendo todas as vicissitudes climaticas que caracteriza essa zona. A seca e uma constante no dia-a-dia dos caboverdianos sendo premente a necessidade de rentabilizar a utilizacao dos escassos recursos hidricos existentes.

Dentro desse espirito foi recentemente realizado um estudo por missao da ONUDI sobre as possibilidades de utilizacao das materias plasticas na Agricultura irrigada em Cabo Verde, com vista a otimizar a gestao da agua e, consequencia, aumentar os magros rendimentos agricolas, tendo-se concluido por excelentes as possibilidades de utilizacao das referidas materias.

O Ministerio do Desenvolvimento Rural dispoe de um projecto em que se propoe aumentar a superficie irrigada do Pais para 6.000 ha ate ao ano 2000. Nesse programa esta contemplada a utilizacao de materias plasticas ao ritmo de 52 toneladas/ano no que respeita ao filme e sacos PEBD, cujo potencial de aplicacao se eleva a 333 toneladas/ano e de 44 toneladas/ano ao nivel de tubos accessorios de PEBD/PEAD, cujo potencial de utilizacao ascende 906 toneladas.

Actualmente a area total irrigada do pais e de cerca de 2.000 ha, distribuidos na sua grande maioria pelas ilhas de Santo Antao e Santiago pelas seguintes culturas:

- . Cana Sacarina - 1.200 ha (60%)
- . Bananas - 200 ha (10%)
- . Legumes e outras culturas - 600 ha (30%)

Com o aumento da area cultivada, a area actualmente ocupada por cada cultura sera aumentada, ao mesmo tempo que serao introduzidas novas culturas.

6.1. COBERTURA DE SOLOS

A utilizacao do filme para cobertura de solos, reduzindo a evaporacao, e uma das applicacoes do plastico na agricultura, sobretudo em paises onde a agua e escassa, como e o caso do Burkina Faso, Chipre, India, etc. Em Cabo Verde esta tambem prevista a utilizacao do filme com os mesmos objectivos.

Considerando um filme de 35 micros de espessura, ter-se-ia um consumo por hectares de cerca de 140 Kg, o que em funcao da area actualmente irrigada, representa um potencial de consumo de 280 toneladas (140 Kg x 2.000 ha). Porem, como admitem os proprios tecnicos que levaram o estudo a cabo, seria de considerar a sua utilizacao a medio prazo, em funcao do potencial estimado, pois para alem da transferencia de tecnologia, ha que considerar a mentalidade tradicional do agricultor que obrigaria a levar um certo tempo para se adaptar aos novos metodos e tecnicas requeridas. Dai considerar-se uma utilizacao gradual da ordem de 1% por ano, ate ao 5 ano, apos o inicio do projecto e de 6% a partir desse ano.

Do 1 ao 5 ano - 2,3 toneladas de filme/ano
A partir do 6 ano - 17,0 toneladas de filme/ano

Admite-se que o projecto atingiria a fase de cruzeiro a partir do 10 ano, com utilizacao de 7% ao ano, ou seja 20 toneladas.

6.2. IRRIGACAO GOTA-A-GOTA

Pensa-se utilizar a irrigacao gota-a-gota nas bananeiras e nos legumes.

Para o caso das bananeiras, considera-se espacos de 2,5 x 2,0 m e utilizando 1.800 emissores/ha, o peso total de tubos e accessorios em plastico, devera ser de cerca de 510Kg/ha. O potencial seria entao de 102 toneladas (510 Kg x 200 ha). Dado que se atribui a este tipo de material um prazo de vida util minimo de nove anos, aos 102 toneladas representariam uma quantidade media anual de cerca de 11 toneladas, o que quer dizer que por ano a irrigacao gota-a-gota ocuparia cerca de 22ha.

Contudo, seria mais logico considerar 5ha no 1 ano, 8ha no 2 ano, 12ha no 3 ano ,18ha no 4 ano e 22ha no 5 ano.

Assim as necessidades minimas em tubos e accessorios em plastico seriam de :

1 ano	-	2,5 Tons
2 ano	-	4,0 "
3 ano	-	6,0 "
4 ano	-	9,0 "
5 ano	-	11,0 "

Para os legumes que sao plantados com entrepacos mais reduzidos, o peso total de tubos e accessorios em plastico deveria atingir os 1.500 Kg/ha, o que representa um potencial de utilizacao de 900 toneladas. (600 ha x 1.500).

Contudo, a prudencia aconselha uma quantidade de 1,5 toneladas nos proximos 5 anos, subsequentes ao inicio do projecto.

Em relacao a cana sacarina dado que se destina a producao de aguardente, e considerada uma cultura prioritaria, razao porque nao se considera que as tecnicas do seu cultivo venham a sofrer qualquer melhoria.

6.3. TUBAGENS PEBD PARA EMPREGO GERAL NA AGRICULTURA

Infelizmente os dados mais recentes disponiveis datam de 1983. Nesse ano importou-se 10,74 tons de tubos, admite-se que essa quantidade aumentaria para 15 tons nos anos seguintes ao inicio do projecto.

6.4. SACOS PARA PROTECCAO DE CACHOS DE BANANAS

Consideramos como ideal o nr.1 de 1.800 bananeiras/ha. O tipo de saco a levar em conta e de 50 micros de espessura, com as dimensoes de 75 x 150 cm.

O potencial anual de 326.000 sacos (1.900 x 200 ha) o que corresponde a 32,6 toneladas de filme PEBD, considerando que 10 sacos pesam 1Kg.

Pode-se admitir razoavelmente uma producao inicial de 2% (4 ha de bananeiras) da Zona cultivada, o que equivaleria a 0,65 toneladas de sacos.

Nos anos seguintes passar-se-ia para as seguintes percentagens:

1 ano	0,65 tons	-	2%	da area cultivada		
2 ano	1,96 "	-	6%	" "	"	"
3 ano	3,90 "	-	12%	" "	"	"
4 ano	8,20 "	-	25%	" "	"	"
5 ano	16,30 "	-	50%	" "	"	"

6.5. SACOS PARA PLANTACAO DE ARVORES

O programa de reflorestacao em marcha, consome actualmente cerca de 4,3 milhoes de sacos/ano, sendo importados na totalidade. Contudo preve-se que a partir do ano 2000, o mercado venha baixar para cerca de 1 milhao de sacos/ano. Porem utilizacoes horticulturas poderao compensar uma parte dessa baixa no dominio florestal.

6.6. PARA-VENTO E PARA-SOL

Estes utensilios podem ser produzidos a partir de fios de plastico ou a partir de um filme tecido, por forma a obter um fio sintetico.

Ainda os estudos estao por fazer, mas preve-se a priori que a utilizacao total de materias plasticas neste dominio represente uma quantia razoavel.

7. REDES E ESGOTOS

O plano sanitario do Mindelo e Praia, em vias de conclusao, tera absorvido a maior quantidade de tubos PVC no dominio de redes e esgotos, ate agora registados em Cabo Verde, no espaco de dois anos.

Dai que os consumos futuros, em termos de medio prazo, sejam menores, pois nao se preve que haja empreendimento de tal envergadura nos proximos tempos.

Entretanto com o gradual desenvolvimento dos centros urbanos secundarios (S.Filipe, Santa Catarina, Tarrafal) e das zonas rurais, o que se passa necessariamente no campo sanitario, um mercado potencial a longo prazo, desenha-se no horizonte.

A principal questao consiste em defenir esse longo prazo uma vez que obras dessa natureza sao de iniciativa do Estado que por sua vez esta dependente do crescimento da sua economia e da eventual ajuda externa.

8. REDES DE COMERCIALIZACAO E DISTRIBUICAO

A actividade comercial em Cabo Verde e exercida paralelamente pela EMPA (Empresa Publica de Abastecimentos) e por comerciantes em nome individual e colectivo.

A excepcao da EMPA, nao se pode falar propriamente de uma Rede de Distribuicao e Comercializacao organizada, nao so no que se refere as materias plasticas como tambem a outros produtos.

Isto talvez por causa do problema da insularidade, pelo reduzido nr. de empresas industriais e porque a actividade

comercial, nos moldes em que e exercida em Cabo Verde, nao o exige, ou entao ainda porque os comerciantes, de uma certa mentalidade conservadora, nunca se preocuparam em saber das vantagens e desvantagens que teriam com a organizacao de um circuito de comercializacao.

Excepcao feita a alguns, muitos fazem o duplo papel de grossista-retalhista. Grossista porque importam por lotes e as vezes tambem vendem por lotes. Retalhistas porque vendem a maior parte da mercadoria por unidades. E o consumidor final que se dirige aos estabelecimentos comerciais para procurar aquilo de que necessita e nao estes a procurar o consumidor para a s/mercadoria. Os estabelecimentos comerciais estao espalhados um pouco por todas as ilhas, mas a maioria concentra-se em Praia e Mindelo.

Em relacao a EMPA, tem a sua sede na cidade da Praia e possui delegacoes nas outras ilhas, razao porque tem necessidade de manter um circuito de distribuicao.

Os produtos importados em barcos de grande calado sao armazenados na Praia e S.Vicente por serem estas ilhas que dispoem de portos que melhores condicoes oferecem. A partir desses dois portos as outras ilhas sao abastecidas por barcos de cabotagem nacional que a EMPA mantem afretados, ou recorre pontualmente, consoante as necessidades.

Entretanto, preve-se a organizacao de uma rede de distribuicao, com o apoio das principais firmas comerciais existentes nas diversas ilhas e localidades.

9. ANALISE E PRECOS DO MERCADO LOCAL E PRINCIPAIS IMPORTADORES

A formacao dos precos das materias plasticas nao esta sujeita a nenhum controle previo, nem a posteriori, por parte das Entidades Oficiais. Funciona o sistema de preco livre. cada estabelecimento comercial fixa o seu preco, razao porque um mesmo produto possui uma gama variada de precos, embora as diferencas nao sejam muito grandes.

A EMPA, o principal importador e concorrente, e o "leader" do mercado, seguida das Drogarias e Firmas Comerciais.

Pratica um preco mais baixo em relacao aos restantes operadores do mercado, razao porque os seus produtos sao objecto de maior procura. Segundo alegam os comerciantes, a principal

razao desta diferenca de precos e o facto de a referida empresa pagar menores direitos alfandegarios.

Geralmente os periodos de maior venda para os comerciantes sao aqueles em que a EMPA, por um motivo qualquer (habitualmente atrasos na chegada de barcos) tem uma rotura de stocks, o que nem sempre e frequente.

Importa finalmente destacar, que qualquer unidade Fabril que venha a ser criada em Cabo Verde no dominio das materias plasticas, mais concretamente materiais para construcao civil (que constituem o grosso desses materiais comercializados pela EMPA), tem que ser capaz de reduzir os seus custos de exploracao, por forma a que o preco de comercializacao nao seja superior aos precos actuais .

Indica-se a seguir, em anexo, uma lista dos principais Importadores bem como dos precos praticados.

PRINCIPAIS IMPORTADORES EM ARTIGOS DE PLASTICOS

S.VICENTE

EMPA
DROGARIA DO LEAO
JOAO BENOLIEL DE CARVALHO
RETIMAR
DOMINGUES ANTONIO DUARTE & FILHOS
CASA CONCEICAO
SOC. VASCOCELOS LOPES
A FENIX

SANTIAGO

EMPA
JOAO BENOLIEL DE CARVALHO
SOC. LUSO - AFRICANA
BOSSA NOVA
CASA SERBAM
CASA VASCOCELOS
GALERIAS DA PRAIA

PREÇOS DE ALGUMAS UTILIDADES DOMESTICA

SALADEIRAS PEQUENAS	50\$00
SALADEIRAS GRANDES	185\$00
TIGELA COM TAMPA	170\$00
CAIXAS RECTANGULARES COM TAMPA	120\$00
CAIXAS RECTANGULARES GRANDES COM TAMPA	210\$00
PAS DE LIXO	50\$00
BALDES DE 10 LITROS	280\$00
BALDES DE 15 LITROS	310\$00
BACIOS BEBE	225\$00
ALGUIDARES PEQUENOS	150\$00
ALGUIDARES MEDIOS	500\$00
ALGUIDARES GRANDES	650\$00
PRATOS RASOS	35\$00
PRATOS FUNDOS	35\$00
COPOS	35\$00
COPOS COM TAMPA	100\$00
ESCORREDORES DE TALHERES	100\$00
ACUCAREIROS	140\$00
COUVETES PARA GELO	180\$00
TRAVESSAS PEQUENAS	65\$00
TRAVESSAS GRANDES	150\$00
CESTOS PARA PAPEL	200\$00
JARROS (LAVATORIO)	225\$00
BALDES PARA CONSTRUCAO CIVIL (15LITROS)	350\$00
BALDES 20 LITROS COM TAMPA	585\$00

PREÇOS DE TUBOS PVC RIGIDO PARA ROSCAGEM

TUBOS DE 6 m por 1/2 "	522\$00
TUBOS DE 6 m por 3/4 "	786\$00
TUBOS DE 6 m por 1"	1.278\$00
TUBOS DE 6 m por 1 1/4"	2.010\$00
TUBOS DE 6 m por 2"	2.895\$00

PREÇOS DE SACOS COMERCIAIS

SACO x ::::::::::::::::::::::::::::	12\$50
-----------------------------------------------	--------

6 - INVESTIMENTO INICIAL

	NACIONAL	ESTRANG.	TOTAL
1 - Edificio	7200	----	7200
2 - Extrusora	----	4700	4700
3 - Soldadora	----	2230	2230
4 - Impressora	----	3200	3200
5 - Equip. Escritorio	200	----	200
6 - Equip. Auxiliar	1000	----	1000
7 - Formacao e Assist. tecnica	800	1275	2075
8 - Desp. Estab. a)	1513	----	1513
9 - Seguro e Frete	500	----	500
10 - Fundo de Maneio b)	----	4390	4390
11 - Imprev. (5% de 1+2+3+4+5+6)	430	530	960
TOTAL			27968

a) Inclui juros durante a construcao

b) 3 meses de materia prima importada

7 - CUSTOS DE EXPLORACAO

7.1. MATERIA PRIMA

O custo da materia prima corresponde ao preco medio do polietileno no mercado internacional, 1300 USD/TON, equivalente a 97,5 ECV/KG.

7.2. ENERGIA

Estima-se um consumo de 1 Kwh de material transformado.

7.3. MAO DE OBRA

Para otimizar a producao, devido as caracteristicas de equipamento, a unidade devera funcionar durante 24 horas por dia.

	N	VENC. MENSAL (escudos)	ENCARGOS (esc)	TOTAL ANUAL (contos)
Director	1	40 000	6 800	561.6
Operador qualif.	6	15 000	3 150	1306.8
Secretaria	1	15 000	2 550	210.6

7.4. MATERIAL CONSUMIVEL

Estima-se em cerca de 4% do custo total de producao, os custos de embalagens, tintas ...

7.5. MANUTENCAO

Estima-se um custo de 5% do valor dos equipamentos

7.6. CUSTOS ADMINISTRATIVOS

Estima-se um custo de 500 contos por ano.

QUADRO DE RESUMO

ITEMS	CUSTO UNIT. (escudos)	CUSTO ANUAL (contos)
Polietileno (Kg)	97.5	23.400
Material Consumivel		2.000
Energia	14	3.360
Mao de Obra Directa		1.307
Mao de Obra Indirecta		772
Manutencao		530
Custos Administrativos		500
TOTAL		31.869

8. AMORTIZACOES

Para calculo das amortizacoes foram consideradas as seguintes taxas:

u:contos

RUBRICAS	INVEST.	TAXA	AMORTIZ. ANUAL
Edificio	7.200	5%	360
Equipamento Producao	10.130	10%	1013
Equipamentos Auxiliares	1.000	20%	200
Equipamentos Escritorio	200	20%	40
Seguro + Frete	500	10%	50
Formacao e Assist. Tecnica	2.075	33%	692
Despesas 1 Estabelecimento	1.513	33%	504
Imprevistos	960	33%	320

Obtendo-se os seguintes valores estimados para as amortizacoes:

Anos 1, 2 e 3	3179
Anos seguintes	1663

9. FUNDO MANEIO

Para a estimativa do fundo de maneo permanente admitiremos os seguintes pressupostos:

Stock de materia prima importada	30 dias
Stock de materia prima nacional	15 "
Stock de prod. vias de fabrico	2 "
Stock de produto acabado	15 "
Caixa	45 "
Prazo medio de recebimento	15 "
Prazo medio de pagamento estrangeiro	0 "
Prazo medio de pagamento nacional	30 "

Com base nestes pressupostos, obtem-se as seguintes estimativas para as necessidades em fundo de maneo permanente:

FUNDO DE MANEIO PERMANENTE

000 ECV

ANOS	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
MATERIAS PRIMAS	4390	5860	6350	6840	6840	6840	6840	6840	6840	6840	6840
TRABALHOS EM CURSO	0	108	141	175	175	175	175	175	175	175	175
PRODUTOS ACABADOS	0	875	1126	1378	1378	1378	1378	1378	1378	1378	1378
CALIA	0	406	419	433	433	433	433	433	433	433	433
DEVEDORES	0	875	1126	1378	1378	1378	1378	1378	1378	1378	1378
CAPITAL CIRCULANTE	4390	8124	9163	10202	10202	10202	10202	10202	10202	10202	10202
CREDORES	0	1036	1273	1509	1509	1509	1509	1509	1509	1509	1509
FUNDO MANEIO	4390	7089	7891	8693	8693	8693	8693	8693	8693	8693	8693
ACRESCIMO	4390	2698	802	802	0	0	0	0	0	0	0

10. NECESSIDADES DE FINANCIAMENTO

As necessidades financeiras totais são assim estimadas:

Investimento em Capital Fixo	22.565
Fundo de Maneio Inicial	4.390
Juros durante a Construção	1.013
	<hr/>
	27.968

O fundo maneio inicial equivale a 3 meses de matéria prima importada.

11. ESQUEMA DE FINANCIAMENTO E SERVIÇO DA DÍVIDA

Capital Social	9.693
Empréstimo BCV	16.200
Doação CDI	2.075

Admitindo um empréstimo a 10 anos com 3 de carencia e reembolso em 14 prestações semestrais iguais, com uma taxa de juro de 12,5% ao ano, obtém-se o seguinte serviço da dívida:

PLANO DE FINANCIAMIENTO
contos

PERIODOS		CAPITAL	SALDO DEVEDOR	JUROS	AMORTIZ.	PRESTACIONES
ANOS	SEMESTRES					
1989	0	16,200.00	16,200.00			
1990	1		16,200.00	1,012.500		1,012.500
	2		16,200.00	1,012.500		1,012.500
1991	3		16,200.00	1,012.500		1,012.500
	4		16,200.00	1,012.500		1,012.500
1992	5		16,200.00	1,012.500		1,012.500
	6		15,442.54	1,012.500	757.456	1,769.956
1993	7		14,637.75	965.159	804.797	1,769.956
	8		13,782.65	914.859	855.097	1,769.956
1994	9		12,874.11	861.416	908.540	1,769.956
	10		11,908.79	804.632	965.324	1,769.956
1995	11		10,883.13	744.299	1,025.657	1,769.956
	12		9,793.37	680.196	1,089.760	1,769.956
1996	13		8,635.50	612.086	1,157.870	1,769.956
	14		7,405.26	539.719	1,230.237	1,769.956
1997	15		6,098.14	462.829	1,307.127	1,769.956
	16		4,709.31	381.134	1,388.822	1,769.956
1998	17		3,233.69	294.332	1,475.624	1,769.956
	18		1,665.84	202.106	1,567.850	1,769.956
1999	19		0.00	104.115	1,665.841	1,769.956
				13,641.88	16,200.00	29,841.88

13. CONTAS PREVISIONAIS

Com base nos pressupostos anteriores, apresentam-se nos quadros seguintes as contas previsionais de exploracao, tesouraria, balanço e cash-flow respectivamente.

14. RENTABILIDADE

A taxa de rentabilidade ao investimento total, é cerca de 21.48%. O valor esse bastante razoavel, se atendermos a taxa em vigor no BCV para emprestimo.

15. CONCLUSAO

O projecto apresenta boas perspectivas e vantagens evidentes. Somos de opiniao que devera ser rapidamente implementado.

CONTAS DE EXPLORACAO PREVISIONAL

000 ECV

ANOS	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
VENDAS	25920	34560	43200	43200	43200	43200	43200	43200	43200	43200
CUSTOS VARIAVES	18078	24104	30130	30130	30130	30130	30130	30130	30130	30130
CUSTOS FIIXOS	2930	2930	2930	2930	2930	2930	2930	2930	2930	2930
AMORTIZACOES	3178	3179	3179	1663	1663	1663	1663	1663	1663	1663
RESULTADO ANT.BNC.FIM	1733	4347	6961	8477	8477	8477	8477	8477	8477	8477
ENCARGOS FINANCEIROS	2025	2025	1978	1776	1549	1292	1003	675	306	0
RESULTADO ANP. IMP	-292	2322	4984	8701	6989	7185	7474	7802	8171	8477
PROVISOES P/IMP. (30%)	0	0	0	2010	2078	2155	2242	2340	2451	2543
RESULTADOS LIQUIDOS	-292	2322	4984	4691	4850	5029	5232	5461	5720	5934
RESULT.LIQ.ACUMULADOS	-292	2030	7014	11704	16554	21583	26815	32277	37996	43930

TESOURARIA PREVISIONAL

000 ECV

ANOS	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
VENDAS	0	25920	34560	43200	43200	43200	43200	43200	43200	43200	43200	0
RECURSOS FINANCEIROS	27968	1036	237	237	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL ENTRADAS	27968	26956	34797	43437	43200	43200	43200	43200	43200	43200	43200	0
ATIVOS	26955	3734	1039	1039	0	1200	0	0	0	0	0	-5812
CUSTOS DE EXPLORACAO	0	21008	27034	33060	33060	33060	33060	33060	33060	33060	33060	0
ENCARGOS FINANCEIROS	1013	2025	2025	1978	1776	1549	1292	1003	675	306	0	0
REEMBOLSOS	0	0	0	1562	1764	1991	2248	2537	2864	3234	0	1509
IMPOSTOS	0	0	0	0	2010	2078	2155	2242	2340	2451	2543	0
TOTAL SAIDAS	27968	26767	30098	37639	36610	39878	38755	38842	38940	39051	35603	-4303
SALDO	0	189	4699	5798	4590	3222	4445	4358	4260	4149	7597	4303
SALDO ACUMULADO	0	189	4888	10655	15275	18597	23041	27399	31659	35808	43405	47707

BALANCO PREVISIONAL

000 ECV

ANOS	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
CAIXA	0	406	419	433	433	433	433	433	433	433	433	0
DISPONIBILIDADES	0	189	4888	10685	15275	18579	23041	27399	31659	35808	43405	47707
IMOBILIZADO LIQUIDO	0	20399	17220	14041	12378	10715	10252	8589	6926	5263	3600	3600
IMOBILIZACOES EM CURSO	23578	0	0	0	0	1200	0	0	0	0	0	0
ATIVO CIRCULANTE	4390	7718	8744	9770	9770	9770	9770	9770	9770	9770	9770	4390
PERDAS TRANSITADAS	0	292	292	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ATIVO TOTAL	27968	29004	31562	34928	37855	40714	43496	46190	48787	51273	57207	55697
DIVIDAS A M.L. PRAZO	16200	16200	16200	14638	12874	10883	8636	6098	3234	0	0	0
DIVIDAS A CURTO PRAZO	0	1036	1273	1509	1509	1509	1509	1509	1509	1509	1509	0
PASSIVO TOTAL	16200	17236	17473	16147	14383	12392	10145	7607	4743	1509	1509	0
CAPITAL SOCIAL	11768	11768	11768	11768	11768	11768	11768	11768	11768	11768	11768	11768
RESER. + RESULT.N/DISTRIB.	0	0	0	2030	7014	11704	16554	21583	26815	32277	37996	43930
RESULTADO DO EXERCICIO	0	0	2322	4984	4691	4850	5029	5232	5461	5720	5934	0
SITUACAO LIQUIDA	11768	11768	14090	18781	23472	28322	33351	38583	41044	49764	55697	55697
PASS + SIT LIQ	27968	29004	31562	34928	37855	40714	43496	46190	48787	51273	57207	55697

CASH - FLOW

000 ECV

ANOS	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
CAPITAL FIXO	-23578	0	0	0	0	-1100	0	0	0	0	0	3600
FUNDO DE MANEIO	-4390	-2698	-802	-802	0	0	0	0	0	0	0	8693
RESULTADOS LIQUIDOS	0	-292	2322	4984	4691	4850	5029	5232	5461	5720	5934	0
AMORTIZACOES	0	3179	3179	3179	1663	1663	1663	1663	1663	1663	1663	0
ENCARGOS FINANCEIROS	0	2025	2025	1978	1776	1549	1292	1003	675	306	0	0
CASH-FLOW	-27968	2214	6724	9338	9130	6962	7985	7898	7800	7689	7597	12293
CASH-FLOW ACUMULADA	-27968	-25754	-19030	-9692	-1563	5399	13384	21281	29081	36770	44366	56659

TIR = 21.48%