

**A COMPETITIVIDADE DA AVICULTURA NACIONAL
O CASO DA ENAVI**

GRACELINO GOMES SEMEDO

2002

DECLARAÇÃO DO AUTOR

Este relatório foi submetido como requisito parcial para a obtenção de um *Diploma de BACHAREL* no Centro de Formação Agrária (CFA) do Instituto Nacional de Investigação e Desenvolvimento Agrário (INIDA) em Cabo Verde e será depositado nas bibliotecas do CFA e do INIDA afim de poder ser consultado, segundo as regras destas bibliotecas.

Algumas citações deste relatório serão permitidas sem uma autorização especial desde que a fonte seja devidamente reconhecida. No entanto, as citações mais completas ou a cópia total deste relatório deverão ser autorizadas pelo Centro de Formação Agrária do INIDA ou pelo autor.

Assinatura Gracelino Gomes Semedo

APROVAÇÃO DO COORDENADOR DO RELATÓRIO

Este Relatório foi aprovado nesta data:

António Pereira Neves

António Pereira Neves

Mestrado em Gestão de Empresas

Maiz, 23/1/02

Data

Agradecimentos

Terminado este trabalho, não queria deixar de testemunhar a minha gratidão a todos que de algum modo contribuíram para a sua realização.

Ao Dr. António Pereira Neves, meu orientador de estágio, pelo interesse mostrado na transmissão dos conhecimentos e pelo empenho que disponibilizou para tornar possível a realização deste trabalho.

À Direcção da ENAVI, em especial aos Senhores Lino Públio Monteiro, Fernando Ferreira e Manuel Teixeira, pelas suas valiosas contribuições que me prestaram e também pelas facilidades concedidas na recolha de dados.

Apresento, ainda, os meus agradecimentos à Direcção Pedagógica do Centro de Formação Agrária (CFA) – INIDA e ao Instituto Superior de Agronomia (ISA), pelos conhecimentos proporcionados durante este período de estudo.

A todos quantos directa ou indirectamente me apoiaram na realização deste trabalho deixo o meu muito obrigado.

Índice

Agradecimentos	i
Listas de figuras	iv
Resumo	v
1- Introdução.....	1
2- Revisão Bibliográfica.....	3
3. Breve História da Empresa	10
3.1 Complexo Avícola	11
3.1.1 Escritório Central.....	11
3.1.2 Aviário de Frangos de carne.....	11
3.1.3 Aviário das poedeiras	12
3.1.4 Sector das reprodutoras pesadas	12
3.1.5 Sector Comercial.....	12
3.1.6 Matadouro- Frigorifico.....	12
3.2 Trabalhadores	12
3.3 Cobertura geográfica.....	13
3.4 Situação financeira.....	13
3.5 Perspectivas:	14
4. Actividade comercial da empresa	14
4.1 Concorrência.....	15
4.2 Posicionamento no mercado	15
4.2.1 Quota de mercado	16
4.2.2 Vantagens competitivas.....	16
4.2.3 Desvantagens competitivas	16
4.2.4 Perspectivas em termos futuros	16
4.3 Liberalização económica e efeitos sobre a actividade da Empresa	17
5. Actividade produtiva da Empresa	17
5.1 Matérias primas.....	18
5.2 Matérias subsidiárias	18
5.3 Acções que visam a diminuição do custo unitário	18
5.4 Algumas acções para aumentar a eficiência da Empresa	18
7. Análise Financeira.....	21

7.1 Análise da conta de exploração	21
7.2 Análise do balanço	21
7.3 Análise de rácios	23
8. Conclusões/Recomendações.....	24
9. Referências Bibliográficas.....	26
10. Anexos	28

Listas de figuras

Figura 1: Esquema dos pintos confortáveis (comendo e bebendo sem fugir da fonte de calor).....	5
Figura 2: Esquema de amontoamento dos pintos no centro do círculo.....	8
Figura 3: Disposição dos comedouros e bebedouros dentro do círculo protector.....	9
Figura 4: Volume médio das pessoas empregadas durante os exercícios.....	13
Figura 5: Variação do preço de ovos de consumo.....	14
Figura 6: Preços de frangos e miudezas praticados na ENAVI.....	15

Resumo

Este relatório apresenta as actividades realizadas durante o período de estágio na Empresa Nacional de Avicultura (ENAVI) SARL. O objectivo deste trabalho não se consubstancia apenas em transmitir, de forma sucinta, os conhecimentos adquiridos pelo estagiário durante o curso de Bacharelato em Agro-Economia e Desenvolvimento Rural, no Centro de Formação Agrária de São Jorge, mas também pretende contribuir com algumas reflexões para o desenvolvimento da pecuária em Cabo Verde.

Durante o estágio, houve todo um contacto directo com a realidade da Empresa e com as actividades de produção ali desenvolvidas, nomeadamente produção de ovos de consumo, produção de frangos de carne e comercialização dos mesmos produtos. A exposição da experiência adquirida ao longo deste relatório poderá contribuir para o esforço de recuperação e relançamento da ENAVI e de todo o sector avícola nacional.

A situação financeira da ENAVI SARL é crítica a julgar pelo balanço e conta de exploração a que tivemos acesso. Durante os seus cinco anos de exploração, os resultados líquidos foram sempre negativos, com maior relevância nos anos de 1996 e 1998, em que a empresa atingiu um prejuízo de *Treze milhões, quatrocentos e oitenta e quatro mil escudos C.V.* (13.484 contos) e *Onze milhões, trezentos e noventa e sete mil escudos C.V.* (11.397 contos), respectivamente. A empresa não consegue competir com os outros operadores que importam frangos e miudezas devido aos elevados custos de produção e também porque no exterior se consegue produzir e exportar a um preço mais baixo. Ela é solvável mas as dívidas tendem a aumentar ao longo dos anos.

Palavras-chave: ENAVI, Custos, Competitividade

1- Introdução

Situadas na zona sub-sahariana, as Ilhas de Cabo Verde são caracterizadas por um ecossistema muito frágil e uma orografia que dificulta grandemente o desenvolvimento da agricultura. Neste quadro, surge a pecuária como uma das alternativas viáveis para fazer face aos problemas socio-económicos que enfrenta o meio rural, particularmente no que respeita a avicultura. A pecuária tem, por isso, um papel de destaque na economia caboverdeana, visto que a maior parte da nossa população vive ou depende directamente dos produtos de origem animal, num contexto em que as chuvas são escassas, irregulares no tempo e no espaço e de curta duração.

Nas condições objectivas do país, a elevação dos níveis de consumo proteico na dieta alimentar caboverdiano não deve pressupor a diversificação de componentes, mas basear-se fundamentalmente nos produtos gerados pelas espécies menos vulneráveis em condições de seca, portanto menos exigentes em massa forrageira. Deste modo, a falta de recursos forrageiros para a manutenção da exploração de grandes e pequenos ruminantes (bovinos, ovinos e caprinos) foi a razão da opção do Governo para uma política de desenvolvimento da avicultura, criando a Empresa Nacional de Avicultura – E.P. (ENAVI), em Abril de 1979, como forma de dar resposta imediata às necessidades da população em proteína animal (Lima, 1981).

Por outro lado, para Krostit (1984), o baixo preço dos produtos avícolas (carne e ovos) em relação aos outros produtos de origem animal estimula o seu consumo, por todos os estratos sociais, sobretudo a população com menos poder de compra.

Diga-se, no entanto, que a desregulamentação e a liberalização das importações ocorridas em 1992 tornou o mercado de frango muito pouco transparente. Mercado esse que se viu “invadido” por frangos a preços baixíssimos (ainda que de qualidade duvidosa), levando a que os produtores nacionais passassem a enfrentar uma competição acrescida. Em resultado da sua incapacidade para concorrerem com os produtos importados, os produtores nacionais viram-se perante enormes dificuldades: uns, continuaram a acumular prejuízos, como a ENAVI SARL, SOCIAVE¹ SARL e A

¹ - Sociedade Industrial Produtos Avícolas

TENTATIVA², mas outros não resistiram e tiveram mesmo que fechar as portas (ANPFORP³, 2001).

O presente trabalho pretende examinar e avaliar os custos e a competitividade da ENAVI, bem como o impacto da sua actividade na economia caboverdeana.

Este relatório está organizado em cinco secções, apresentando de forma sistemática as actividade e práticas do estágio. A primeira secção, a presente introdução, faz uma apresentação da problemática da pecuária caboverdiana com incidência particular para a avicultura. A segunda, trata da revisão bibliográfica sobre a produção de frangos. A terceira secção, refere a historia económica da empresa e as diversas articulações de trabalho. A quarta faz a análise da estrutura financeira da empresa, e a quinta secção apresenta as conclusões, muito à guisa de recomendações para a melhoria da competitividade da ENAVI e da própria avicultura nacional.

A ENAVI SARL é muito dependente da Sociedade de Produção e Comercialização de Rações (AGRIPEC SARL), sua fornecedora de matérias primas e de pintos do dia. Muitas das dificuldades da ENAVI resultam de problemas que lhe são criados pela própria AGRIPPEC quando esta falha em termos de qualidade, regularidade e pontualidade nos fornecimentos. Talvez seria recomendável um estudo pormenorizado desses impactos negativos gerados pela AGRIPPEC na ENAVI, o que não foi possível devido ao reduzido tempo para a elaboração deste documento.

² - Cooperativa Agro – Silvo - Pastoril A Tentativa

³ - Associação Nacional dos Produtores de Frangos, Ovos, Rações e Pintos

2- Revisão Bibliográfica

A revisão bibliográfica teve como base os relatórios de Basílio (1987) e Reis (1987), sobre os apontamentos de avicultura ministrados no Centro de Formação durante o curso Técnico profissional, os trabalhos sobre a avicultura de Lopes (1991) e também uma pesquisa na Internet como forma de complementar o estudo (s.a.1; s.a.2 & s.a.3, 2001).

A avicultura actualmente é uma actividade económica internacionalizada e uniforme, sem fronteiras geográficas de tecnologia. A avicultura moderna constitui-se hoje não mais em uma actividade do sector primário da economia, mas pode ser considerada como um grau do complexo industrial que não deve ser analisada apenas sob o aspecto de produção e distribuição. Na verdade, compreende também as indústrias de rações, equipamentos, produtos veterinários, embalagens e processamento industrial, constituindo assim um dos melhores exemplos de integração e interdependência económica numa agricultura de mercado (s.a.1, 2001).

A criação de frangos de carne está dividida em três períodos: antes da chegada dos pintos; de zero a catorze dias e de três a oito semanas. O objectivo da produção é de atingir no fim da criação (8 semanas), o peso médio vivo de 1,8 a 2 kg, com um índice de conversão de 2 a 2,5 e uma mortalidade de 2 a 3%. Mas, para atingir os objectivos preconizados, será necessário dispensar inúmeros cuidados específicos em cada fase de criação, proporcionar rações equilibradas e adequadas para cada fase, estabelecer um programa profilático a ser aplicado e fornecer a assistência veterinária pontual. Para rentabilizar a produção será necessário explorar cinco lotes sucessivos por ano em cada pavilhão.

No primeiro mês de vida, todos os pintos necessitam de certos cuidados como calor, água limpa, um aviário livre de fungos, etc.

Antes da chegada dos pintos, o pavilhão onde se vai fazer a cria deve ser submetido a um vazio sanitário: limpar, lavar e desinfectar o local, com uma antecedência de pelo menos 10 dias, bem como todo o material e equipamento a utilizar na cria; dois dias antes da chegada dos pintos, deve-se ter todo o material e equipamento a utilizar (aquecedor, círculos protectores, cama comedouros, bebedouros, etc.) preparado e

colocado no seu devido lugar, evitando assim improvisações de última hora; um dia antes da chegada dos pintos, deve-se comprovar o bom funcionamento do aquecedor, de modo a evitar falhas. Também deve-se colocar comida nos comedouros e água com *anti-stress* nos bebedouros e acender o aquecedor, a fim de se criar o ambiente propício para a instalação dos pintos.

Quando a cria se efectua nos meses de menores temperaturas, deve-se ligar o aquecedor no dia anterior à chegada das aves, para lhes proporcionar uma temperatura confortável. O pinto deverá encontrar no pavilhão uma temperatura semelhante àquela a que estava submetido na eclosora. Nos períodos de maior temperaturas, basta ligar o aquecedor umas horas antes da chegada das aves.

O transporte dos pintos deve ser feito de forma mais cómoda e mais rápida possível. Convém esclarecer que os pintos nascem com uma reserva alimentar, representada pelo *vitellus* (restos de gema) não totalmente absorvido, que lhes permite viver normalmente sem comer durante cerca de dois dias. Mas, em regiões quentes, como em Cabo Verde, a desidratação poderá fazê-los perder cerca de 10% do seu peso corporal durante este mesmo período.

A embalagem deve permitir ao pinto uma certa comodidade. No transporte e no trajecto, deve-se fazer com que os cartões fiquem em plano horizontal e sejam colocados em sítios com suficiente arejamento sem corrente de ar e ao abrigo dos raios solares.

Uma vez chegados do incubatório, é preciso receber e instalar os pintos com a maior brevidade possível e evitar maneios desnecessários e o agravamento do estado de *stress*. Antes de qualquer manuseamento, deve-se lavar e desinfectar as mãos, sobretudo se a exploração estiver já povoada com aves mais velhas.

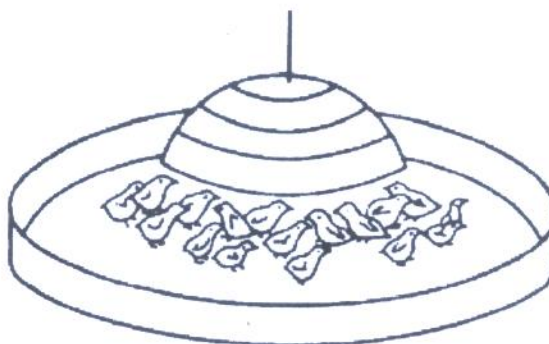
De seguida, retiram-se os pintos das caixas um a um molhando-lhes o bico na água com *anti-stress*. Esta operação permite-nos: contar os pintos um a um e conferir com a guia de remessa ou talão de compra; levar os pintos ao bebedouro e à água de que tanto precisam após um transporte longo evitando, assim, a morte de muitos pintos desidratados e sem forças para chegar ao bebedouro; e retirar possíveis pintos mal

formados e outros refugos que tenham escapado na selecção após terem saído da eclosora.

Os pintos, ao nascerem e serem transportados do incubatório para o aviário, sofrem um *stress* tão grande que são capazes de morrer em grande quantidade, se não lhes for aplicado um tratamento *anti-stress* adequado. Assim, ao serem instalados, deve-se-lhes administrar um tratamento na água à base de vitaminas e antibióticos em baixa percentagem, a fim de se lhes fornecer meios *anti-stress*. Esse complexo vitamina-antibiótico pode ser encontrado no mercado com nomes comerciais mais diversos. Comummente, se utiliza o termo vitaminas para designar *anti-stress*.

Nas primeiras horas subsequentes à instalação, o avicultor deverá permanecer no local ou nas redondezas e proceder a inspecções regulares (por exemplo de 30 em 30 minutos) para observar se os pintos circulam à vontade, sem fugir da fonte de calor, sem se aglomerarem, e também se estão a comer e a beber. A figura seguinte ilustra o comportamento normal dos pintos em condições confortáveis.

Figura 1: Esquema dos pintos confortáveis (comendo e bebendo sem fugir da fonte de calor)



Fonte: s.a.2 (2001)

O tratamento deve ser estendido desde a chegada até ao 9º ou 10º dia, sendo interrompido durante uma parte do 6º dia, para a primeira vacinação contra *Newcastle*. A vacinação é feita ao 9º dia de vida dos pintos. Depois faz-se uma outra vacinação com *lasota* a partir do 25º dia. Esta vacinação tem que ser feita depois de *Newcastle* (HB₁). A primeira coisa que se deve fazer antes de vacinação é a lavagem dos bebedouros.

As doses recomendadas são:

- Pintos de 1ª idade (9º dia) – 1000 doses (HB₁)/ 10 litros de água.
- Pintos de 2ª idade (25º dia) – 1000 doses (*lasota*)/ 20 litros de água

Na criação de frangos, a alimentação tem um papel especialmente importante, pois, independentemente do tamanho do empreendimento, os custos da alimentação representam cerca de 60 a 70% do total gasto pelo criador. Tendo essa importância na composição do custo e do preço final dos frangos e dos ovos, a alimentação deve ser cuidadosamente estudada para que se encontre soluções que garantam a qualidade das aves e, ao mesmo tempo, sejam economicamente viáveis.

Actualmente, a criação de frangos exige uma alta tecnologia, sobretudo na alimentação das mesmas. As principais metas de uma alimentação adequada para uma criação de frangos são: fazer com que as aves cresçam o mais rápido possível; aumentar a produção de ovos e de carne; e manter os custos num nível que os produtos tenham preços competitivos.

Apesar de toda a tecnologia empregue na alimentação, o criador não deve se esquecer de algumas considerações básicas, aplicáveis em qualquer ramo de negócios:

- os custos relativos diminuem em escala, ou seja, quanto maior a criação, menor será o custo para engordar e manter cada ave;
- em caso de aumento no preço de custo das matérias-primas (alimentos), devem ser procuradas alternativas que atendam às necessidades e que mantenham o empreendimento rentável.

De uma maneira geral, os alimentos dados aos frangos devem fornecer-lhes vitaminas, carboidratos, minerais, gordura e proteínas. Esses elementos devem estar de forma balanceada na alimentação das aves, o que leva a maioria dos criadores a adquirirem e fornecerem às aves rações concentradas misturadas ao milho, para que os custos sejam compatíveis com o orçamento da criação e para que as características da alimentação sejam as melhores possíveis.

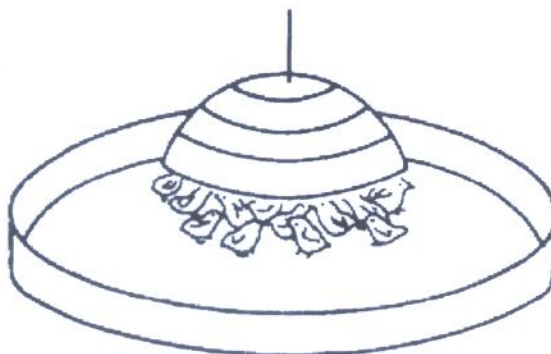
A alimentação do 1º aos 14º dias deve ser distribuída em forma de farinhas finas, contendo um alto teor proteico e energético (20 – 22% de P.B. e 3000 a 3200 Kcal).

Essas misturas têm denominação de ração de arranque ou da 1ª fase. Costumam incorporar antibióticos e outros factores que favorecem um bom funcionamento fisiológico geral. Este tipo de ração deve ser administrado às aves até a 4ª semana. A ração distribuída para os frangos de carne (corte) deve ser mais abundante comparativamente à distribuída às poedeiras (produção de ovos).

Uma vez terminadas as primeiras quatro semanas de cria dos frangos de carne, as necessidades em proteínas e aminoácidos diminuem significativamente. A ração de acabamento tem um nível proteico inferior à de iniciação em cerca de 18%, e destina-se fundamentalmente a manter o ritmo de crescimento da ave dentro dos limites considerados. Aqui, os níveis de proteína e aminoácidos deixam de ter uma grande importância, sendo fundamental o nível de energia para se conseguir um perfeito acabamento. Com rações devidamente equilibradas deve-se obter um frango aos 56 – 63 dias, com um peso de 1800 a 2000 gramas.

A temperatura ideal é de 31 a 33 graus centígrados, em especial nos primeiros três dias. A altura correcta do aquecedor é cerca de 90 cm, mas varia em função da sua capacidade de aquecimento, da quantidade de pintos a alojar e da temperatura externa. A temperatura pode ser espelhada pela forma como os pintos se distribuem dentro do círculo. Por exemplo, se os pintos ficarem amontoados no centro ou em um dos cantos do círculo, há falta de calor ou presença de corrente de ar, conforme ilustramos na figura 2. Esta temperatura é geralmente medida à altura do dorso das aves ou então a 10 cm do solo. A presença de um termómetro pode ser útil, sobretudo no tempo quente, em que as temperaturas são altas, e pode-se apagar o aquecedor durante o dia a partir do 4º - 5º dia. A falta de aquecimento deixa os pintos debilitados, com as pernas fracas, sem forças para andar e comer. Nesses casos, eles aparentam estar doentes. Para mudar o quadro, basta aumentar a fonte de calor, em especial nos dias mais frios.

Figura 2: Esquema de amontoamento dos pintos no centro do círculo



Fonte: s.a.₂ (2001)

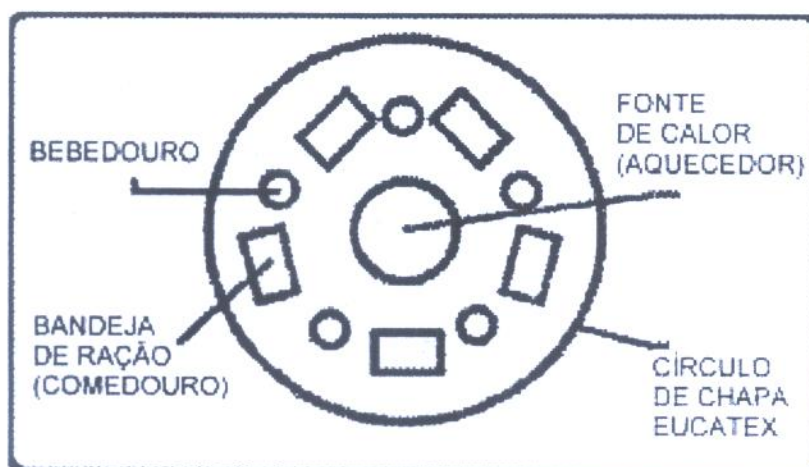
A densidade populacional durante este período é de 20 aves por m², para depois descer a 10 aves por m² a partir de 21 dias, altura em que se deve abrir completamente o círculo protector e deixar os pintos no pavilhão.

No período que vai de 0 a 14 dias, deve-se utilizar o chamado equipamento de 1ª fase: bebedouro de nível constante, capacidade reduzida (1 a 4 litros); comedouros em forma de bandeja, acessíveis aos pintos; e aquecedor permanente no local e, se necessário, sempre aceso. No fim deste período, os equipamentos de 1ª idade devem ser substituídos por outros de 2ª fase.

A partir de 3 a 8 semanas, os pintos começam a ser considerados frangos, e transitam progressivamente para a 2ª fase onde: é retirado o círculo protector; são substituídos os pratos por comedouros de 2ª fase (comedouros automáticos ou lineares), dando 5 – 8 cm de espaço útil a cada ave; e são substituídos os bebedouros de 1ª fase pelos da 2ª fase (bebedouros automáticos), com 2 cm de espaço por ave.

Os comedouros e bebedouros devem ficar repartidos a espaços regulares por toda a superfície útil do pavilhão por forma a que o animal se desloque o mínimo possível para beber ou comer. Este procedimento favorece a tranquilidade dos animais, evita o canibalismo e permite uma melhor homogeneidade dentro do lote. Para a explicitação da melhor maneira de dispor os comedouros e bebedouros dentro do círculo protector, apresentamos a figura 3.

Figura 3: Disposição dos comedouros e bebedouros dentro do círculo protector



Fonte: s.a.₂ (2001)

Resumem-se a seguir os trabalhos de rotina a serem efectuados durante um dia numa criação de frangos de carne

- 1º- Antes da instalação das aves nos pavilhões, inspeccionar a entrada e o respectivo pédilúvio;
- 2º- Distribuir a ração e/ou remexer os comedouros cheios;
- 3º- Lavar os bebedouros e pôr água limpa e fresca e evitar a distribuição de água muito fria ou quente;
- 4º- Inspeccionar e retirar todos os pintos mortos, aleijados e refugos;
- 5º- Retirar toda a cama molhada e substituí-la por outra seca;
- 6º- Inspeccionar várias vezes os comedouros durante o dia e remexer sempre que necessário;
- 7º- Os comedouros devem ter sempre comida durante o dia. Se a alimentação estiver seca deverá ser removida e reposta outra em melhores condições;
- 8º- Fazer todos os outros trabalhos necessários como:
 - enterrar os pintos e frangos mortos;
 - fazer os registos nas respectivas fichas;
 - controlar os stocks;
- 9º- Qualquer actividade dentro do galinheiro deve ser feita sem barulho e sem gestos bruscos para não causar perturbações no comportamento das aves.

3. Breve História da Empresa

A Empresa Nacional de Avicultura, EP, abreviadamente designada por ENAVI, foi criada pelo Decreto Lei n.º 33/79, de 28 de Abril. A empresa foi privatizada em 1995 pelo Decreto Lei n.º 87/94 de 29 de Dezembro por *Quarenta milhões de escudos C.V.* (40.000.000\$00), sendo a AGRIPEC a accionista maioritária.

A ENAVI SARL, tem uma capacidade de produção de 350.000 frangos com cerca de 420.000 kg após o abate e congelação e de 5.000.000 ovos/ano.

A Sociedade tem como Órgãos a Assembleia Geral, o Conselho de Administração e o Conselho Fiscal, com composição e competência fixadas nos Estatutos.

O Conselho de Administração é integrado por:

- um (1) Presidente
- um (1) Administrador Executivo
- um (1) Administrador

O Conselho de Administração é o órgão responsável, perante a Assembleia Geral de accionistas, pela gestão da Empresa.

A gestão corrente da empresa é assegurada pelo Administrador Executivo, coadjuvado pelos responsáveis dos Departamentos Administrativo, Financeiro e Comercial, Produção e Manutenção, Higiene e Segurança.

A ENAVI SARL continuou a personalidade jurídica da ENAVI EP, mantendo todos os direitos e obrigações legais ou contratuais desta e na parte que lhe disser respeito.

A Assembleia Geral é composta pelos accionistas com direito a voto e a sua Mesa é constituída por um Presidente, um Vice- Presidente e um Secretário.

A fiscalização da Sociedade compete ao Conselho Fiscal composto por um Presidente e um Relator, que podem recorrer a auditorias externas para fiscalizar a actividade da Empresa.

A ENAVI tem por objecto o seguinte:

- Produção e comercialização de pintos do dia;
- Produção e comercialização de frangos e de carne;
- Produção e comercialização de ovos de consumo;
- Apoio à avicultura familiar e popular.

O quadro orgânico da ENAVI é ainda composto por:

- Administrador Executivo
- Secretária
- Departamento Administrativo, Financeiro e Comercial
 - . Sector Administrativo
 - . Sector Comercial e Pessoal
- Departamento da Produção
 - . Sector de poedeiras
 - . Sector de frangos de carne
 - . Sector de Matadouro
- Departamento de Manutenção, Higiene e Segurança

Como se vê, a estrutura funcional da ENAVI é muito simples e descritiva por si. No topo encontramos o Administrador executivo assistido por uma secretária. Dependendo do Administrador executivo há um Departamento de Produção que se desdobra, entre outros, em sector de poedeiras e sector de frangos de carne. O Administrador executivo superintende ainda uma Secção de matadouro e um Departamento de Manutenção, Higiene e Segurança.

3.1 Complexo Avícola

3.1.1 Escritório Central

Encontra-se localizado em Tira Chapéu, onde funcionam a Direcção Executiva e os Serviços Administrativos, Financeiros e Comerciais.

3.1.2 Aviário de Frangos de carne

O aviário encontra-se situado num pequeno planalto, ladeado pelas ribeiras de S. Martinho pequeno e S. Martinho Grande, a cerca de 6 Km da Cidade da Praia, na zona

conhecida de Caiada. É constituído por 10 pavilhões, sendo dois cobertos com ramos de coqueiro e palha de cana sacarina e 8 com lusalite. Cada pavilhão tem capacidade para receber cerca de 6.000 frangos.

3.1.3 Aviário das poedeiras

Este aviário está localizado em Lapa Coruja, defronte à Universidade JEAN PIAGET, a cerca de 4 Kms da cidade da Praia. É constituído por 6 pavilhões cobertos com ramos de coqueiro e palha de cana, com capacidade para 3.000 poedeiras cada; e por 3 pavilhões cobertos com lusalite, também com uma capacidade para receber 3.000 poedeiras cada. O total de pavilhões perfaz uma capacidade total de 27.000 poedeiras e permite produzir, em média, 12.000 ovos por dia.

3.1.4 Sector das reprodutoras pesadas

O aviário localiza-se em Lapa Coruja. Este sector foi suspenso em 1999, e o aviário passou a ser utilizado para a produção de poedeiras e frangos de carne. A suspensão deveu-se aos roubos sucessivos dos galos e frangas, más condições higieno-sanitárias dos pavilhões, elevada mortalidade, engorda e problemas de infertilidade dos galos.

3.1.5 Sector Comercial

Este sector comercializa toda a produção da Empresa, sendo a maior parte da produção entregue directamente aos super e mini-mercados e às pequenas lojas da Ilha de Santiago.

3.1.6 Matadouro- Frigorífico

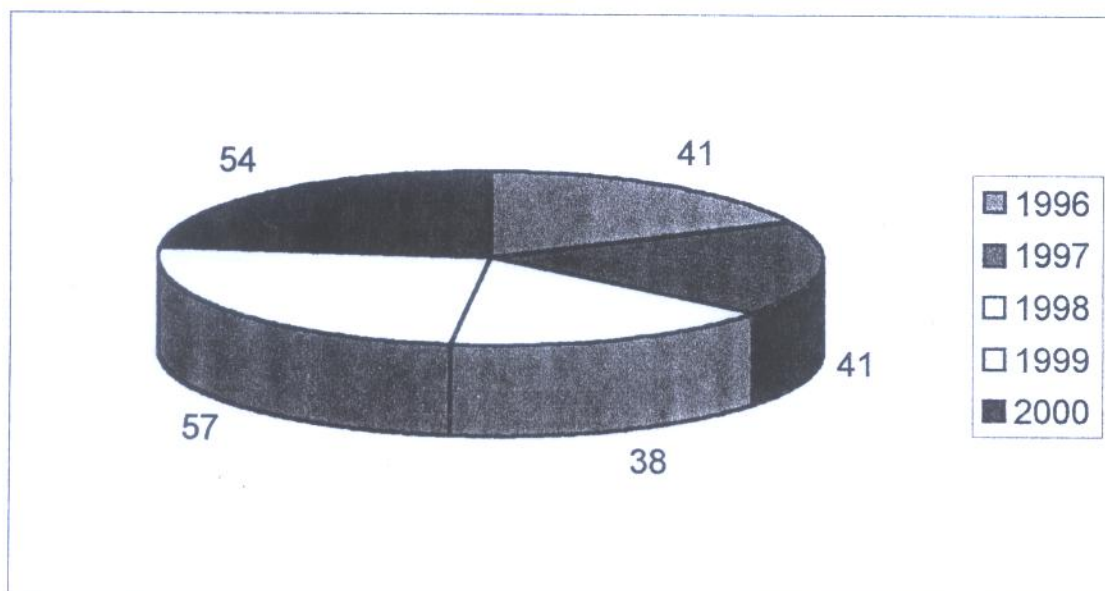
Está localizado em Tira Chapéu, e possui equipamentos muito usados. Segundo a ENAVI (2001), o matadouro tem capacidade para abater 2.000 frangos por dia, mas a capacidade de congelação é de apenas 1.500 frangos, tomando como referência frangos com 1,760 kg, o que não favorece uma competitividade economicamente favorável. Os custos de produção são elevados devido não só ao acima exposto, mas também devido a utilização de equipamentos obsoletos.

3.2 Trabalhadores

O número médio de trabalhadores varia ao longo dos anos, porque depende das actividades desenvolvidas em cada exercício (ver figura 4).

Na estrutura de custo da empresa, a parte referente ao pessoal é significativa.

Figura 4: Volume médio das pessoas empregadas durante os exercícios



Fonte: ENAVI, (1996 - 2000)

3.3 Cobertura geográfica

A ENAVI, SARL cobre essencialmente o mercado da Ilha de Santiago, embora, por vezes, também abasteça outras Ilhas, sobretudo as Ilhas da Brava, Fogo, Maio e Boavista.

3.4 Situação financeira

A Empresa teve um elevado custo de investimento inicial e não tinha capitais próprios. À data da privatização, as estruturas produtivas estavam todas danificadas, ou seja, em péssimas condições de funcionamento. Devido à deficitária situação financeira, a Empresa teve de recorrer ao endividamento para poder capacitar as infra-estruturas existentes, o que contribuiu, ainda mais, para aumentar os seus custos.

O elevado custo é um factor de perda de competitividade da Empresa em relação às mercadorias importadas porque, no exterior, se consegue produzir e exportar a um preço mais baixo. Em relação a produção nacional, a Empresa não está em desvantagem, podendo competir com a maioria dos operadores nacionais.

3.5 Perspectivas:

Se a política adoptada pelo Governo for de protecção das produções nacionais, a Empresa irá continuar com a sua actividade de produção concorrendo com os outros produtores nacionais, de forma a abastecer regularmente o mercado nacional. Mas, se o Governo não optar por uma política de protecção da produção avícola nacional, a ENAVI terá necessariamente que desactivar a sua produção e passar a importadora e distribuidora de frangos de carne.

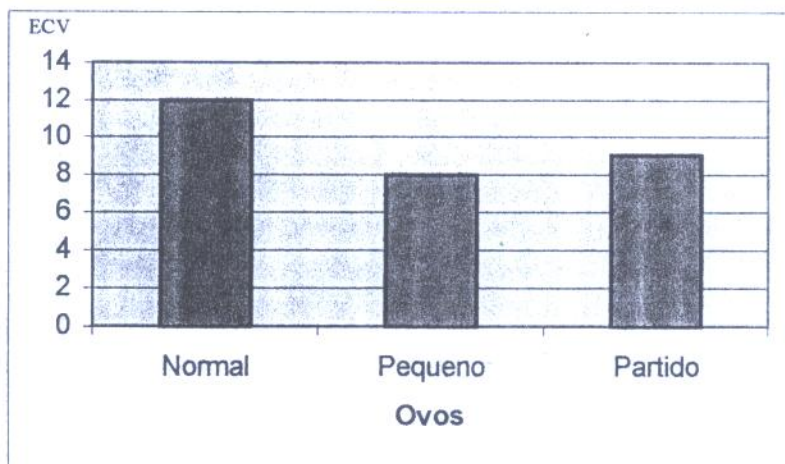
4. Actividade comercial da empresa

A ENAVI divide a sua produção em dois grupos: produtos e subprodutos.

Os produtos são os ovos de consumo, os frangos abatidos, os frangos vivos e as galinhas poedeiras reformadas. Os subprodutos são: moelas, fígados, patas, pescoços, banhas, cabeças, corações e bocas de moelas.

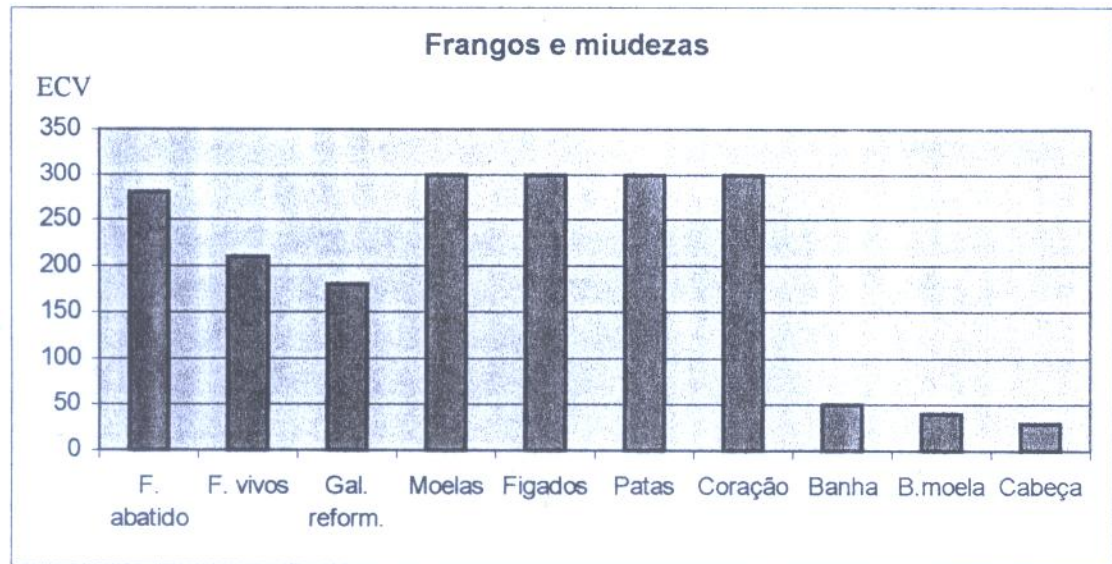
Todos os produtos produzidos são comercializados pela própria Empresa. Os preços praticados no mercado interno dependem da oferta, da procura, da qualidade e do tamanho do produto. Por exemplo, no caso dos ovos de consumo os preços variam de 8 a 12\$00 (ver figura 5).

Figura 5: Variação do preço de ovos de consumo



Os preços de frangos de carne e de miudezas situam-se entre 180 - 300\$/kg e 29 a 300\$/kg, respectivamente. Mas, agora, com a excepção da moela, todos os subprodutos são introduzidos dentro da carcaça e vendidos ao preço do frango, o que é uma mais valia para a Empresa (ver figura 6).

Figura 6: Preços de frangos e miudezas praticados na ENAVI



Em relação à importação, a ENAVI não importa produtos, mas, em alguns casos pontuais, importa matérias primas tais como: vacinas, outros medicamentos e vitaminas.

4.1 Concorrência

Neste momento, a ENAVI não tem capacidade para concorrer com alguns dos produtores nacionais, sobretudo os de Mindelo, e muito menos com os operadores que importam frangos e miudezas. A Empresa, mesmo produzindo mais caro, consegue vender porque a procura é superior à oferta. Embora verdade, a principal concorrência que a empresa enfrenta é com a importação de frangos de carne em peças que são produzidos no exterior a um preço mais baixo. Quer a ENAVI, quer os outros produtores nacionais, não conseguem competir com as empresas importadoras de frangos de carne em peças porque os custos de produção das Empresas nacionais são muito superiores.

4.2 Posicionamento no mercado

A ENAVI SARL actua de acordo com a lei da oferta e da procura no mercado de Santiago. Ela possui boas infra-estruturas produtivas, mas as empresas de S. Vicente conseguem colocar os seus produtos no mercado a um preço mais baixo porque têm melhores estruturas (ex. exploração de poedeiras em baterias) e funcionam com maior eficiência, acabando por produzir a um menor custo.

4.2.1 Quota de mercado

É difícil determinar, porque não se sabe qual é o consumo de Ilha de Santiago e o mercado tem um comportamento instável. Para além disso, o mercado da Praia é um mercado aberto e a importação condiciona muito a penetração dos produtores nacionais. A concorrência é sempre boa porque quem fica beneficiado é o próprio consumidor.

4.2.2 Vantagens competitivas

Entre as vantagens competitivas da ENAVI SARL destacam-se:

- Boa estrutura produtiva - a Empresa possui infra- estruturas que lhe permite concorrer com qualquer empresa nacional, tanto a nível de qualidade como da quantidade.

Segundo Ferreira (comunicação pessoal, 2001), as vantagens por vezes são enganadoras porque os importadores conseguem comprar os produtos de baixa qualidade, ultracongelados e, muitas vezes, rejeitados nos mercados de origem, por preços baixos e colocá-los no mercado nacional por um preço muito elevado, mas relativamente inferior aos custos de produção da avicultura nacional. Por exemplo, se o preço de frango de carne nacional estiver a 280\$/kg, os importadores colocam as suas mercadorias no mercado a 270\$/kg. Deste modo, eles conseguem obter um lucro exorbitante à custa dos consumidores. Esta prática traduz uma concorrência desigual que contrasta com a noção de concorrência que é boa desde que respeite “as regras do jogo”.

4.2.3 Desvantagens competitivas

- Pessoal inexperiente e doenças o que faz aumentar os custos de produção;
- Factores de produção que nem sempre são de boa qualidade;
- Por vezes há rotura de determinados medicamentos no mercado.

4.2.4 Perspectivas em termos futuros

Como já foi dito anteriormente, o futuro da empresa depende da política que for adoptado pelo Governo. Se for uma política de protecção da produção nacional, a Empresa continuará com as suas actividades de produção, concorrendo com as outras empresas nacionais, de forma a abastecer regularmente o mercado nacional. Mas, se for ao contrário, a Empresa terá necessariamente que desactivar a sua produção e passar à importadora e distribuidora de frangos de carne.

4.3 Liberalização económica e efeitos sobre a actividade da Empresa

A liberalização económica é um facto que tem que ser aceite e é bom porque uma economia fechada não traz benefício para o País. Ela é a principal causa do estado actual da ENAVI. Primeiro, porque a Empresa não teve um período de adaptação ao sistema; segundo, porque o custo dos factores de produção é elevado, comparado com os preços praticados no exterior, o que não permite ser competitivo em relação à importação. Segundo a ENAVI (2000), também podem estar a acontecer casos de sub-facturação, que permitem configurar uma situação de concorrência desleal de facto.

5. Actividade produtiva da Empresa

O êxito da produção avícola depende de três factores:

- Uma alimentação bem balanceada de acordo com os objectivos da produção e características da estirpe explorada;
- Um maneiio correcto de animais bem sadios, em toda a extensão, principalmente na prevenção das doenças; e
- Acima de tudo, todo o pessoal envolvido no processo produtivo terá de estar motivado, ciente de que só a melhoria da produção e da produtividade poderá dar mais benefícios.

Segundo Teixeira (comunicação pessoal, 2001), a aplicação desses factores não se verifica na Empresa porque uma alimentação bem balanceada exige pelo menos o conhecimento da formulação da ração, sendo ela responsável por 75% do sucesso da produção ficando os restantes 25% por conta do maneiio e programa profilático. Também nos locais onde estão instalados os sectores de produção, nomeadamente os aviários de frangos de carne e galinhas poedeiras, as doenças já se radicaram desde muito tempo, o que torna difícil combatê-las.

Os Produtos produzidos são: ovos, frangos e miudezas (moelas, boca de moelas, fígados, pescoço, coração, etc.).

As matérias-primas são fornecidas pela Sociedade de Produção e Comercialização de Rações (AGRIPEC SARL), embora existam alguns casos esporádicos de importação de vacinas e medicamentos de Portugal.

A stockagem dos produtos é feita por um período de 4 meses, devido à validade dos mesmos e também devido à temperatura excessiva que pode degradar o produto com facilidade.

5.1 Matérias primas

As matérias primas são vitaminas, medicamentos e vacinas, Ração 00 AE, 01 AE, 01 Normal, 02 AE, 03, 04.

5.2 Matérias subsidiárias

As matérias subsidiárias são o gás freon, gás butano, aparas, cálcio e insecticidas.

Como já foi dito, os produtos acabados são os ovos de consumo, frangos abatidos, peito de frangos e bife de frangos.

Os produtos semiacabados são: pintos de carne e pintos poedeiras.

5.3 Acções que visam a diminuição do custo unitário

Como foi dito ao longo deste trabalho, a ENAVI enfrenta custos elevados de produção, o que impede de, por um lado, competir com os produtos importados e, por outro lado, atingir níveis de produtividade e rentabilidade idênticos aos de outros produtores nacionais, nomeadamente os produtores Mindelenses.

Torna-se necessário diminuir o custo unitário e tomar outras medidas de reforço da competitividade da empresa, como as a seguir indicadas. Estas acções devem ser desencadeadas para melhorar a competitividade.

5.4 Algumas acções para aumentar a eficiência da Empresa

- Aumentar o número de abates/dia

A Empresa contrata um trabalhador para fazer o abate de 1500 frangos/dia a um preço de 600\$00/ dia o que dá 2400\$ a 3000\$ por cada lote de 6000 frangos, enquanto que poderia contratar um trabalhador para fazer o abate de um lote completo (6000 frangos) por apenas 2000\$ num só dia. Esta prática seria tecnicamente mais correcta porque nos aviários deve-se praticar o sistema “ tudo dentro tudo fora” isto é, as aves instaladas na mesma altura devem sair juntas. Procedendo desta forma, a ENAVI SARL irá diminuir consideravelmente as despesas de energia, água, mão de obra, alimentação das aves e

transporte. Mas, para isso, a ENAVI terá de adquirir um novo túnel com capacidade para congelar 6000 bicos/dia ou no mínimo 3000 bicos/dia.

- A concentração dos sectores de produção

A concentração dos diversos sectores de produção (sector de frangos de carne e de poedeiras, secção de matadouro e fábrica de ração) num só local poderá diminuir consideravelmente os custos, sobretudo com os guardas, mas tecnicamente não é correcto porque cada um destes sectores deve distar no mínimo 5 kms um do outro.

- Explorações em baterias

Na ENAVI faz-se a exploração das poedeiras no solo. Portanto, uma das acções é a exploração das mesmas em baterias. Isso irá aumentar significativamente o número de aves por pavilhões, porque com apenas dois pavilhões é possível explorar cerca de 32.000 bicos, enquanto que no piso a empresa usa 9 pavilhões com uma média de 20.000 bicos.

A criação em bateria permite um ganho considerável na saúde das aves porque estas não entrarão em contacto com as fezes que são uma fonte de contaminação. Terão menos problemas sanitários, menos ovos quebrados e sujos. Outras vantagens consistem num melhor controlo sobre a postura e na possibilidade de se diminuir o número dos trabalhadores e eliminar as galinhas que não estão na fase de postura com reflexos directos no aumento da produtividade.

A criação das poedeiras no piso tem grandes desvantagens. As mais fortes conseguem obter mais alimento e aumentam significativamente de peso diminuindo, assim, a postura, enquanto que as galinhas em jaulas conseguem obter todas as mesmas quantidades de alimentos de que necessitam para o aumento de peso e a postura de ovos, que é a finalidade última da Empresa.

- Criação de um laboratório

A criação de um laboratório de patologia veterinária irá permitir a investigação da qualidade de matéria prima importada, formulação da ração, investigação de determinadas doenças e permitirá ainda saber qual a origem do problema e tentar combatê-lo.

Outras Acções:

- Prospecção de novos mercados mais competitivos na compra de matérias-primas;
- Diminuição da taxa de mortalidade e do roubo dos frangos;
- Diminuição das despesas com energia, água, rações e mão de obra.

Além disso a empresa devia:

- Adequar a produção ao mercado, isto é, produzir aquilo que se consegue vender (ex. frangos de churrasco);
- Ensaiar diversos esquemas de organização com o intuito de reduzir os custos, como por exemplo, a concentração dos Sectores de produção de frangos de carne com o matadouro e o Departamento de Manutenção;
- Continuar a procura de novos mercados de escoamento da produção;
- Melhorar o esforço de marketing

Regista-se ainda que acções que não dependem da Empresa e que têm a ver com medidas proteccionistas que o Governo até o momento não tomou em benefício do Sector Avícola Nacional poderão ter um impacto positivo no desempenho e viabilização da ENAVI SARL.

7. Análise Financeira

7.1 Análise da conta de exploração

Em 1996, os Fornecimento e Serviços de Terceiros ascendiam a 15.551 contos, representando 12,85% do Volume das Vendas. No ano 2000, baixaram para 8.499,4 contos e para 6,2%.

As Despesas com Pessoal totalizavam 11.449,6 contos, absorvendo 9,46% do volume das vendas totais no exercício de 1996. Em 1998, a parte das despesas com o pessoal nas vendas era de 8,2% para um valor de 12.058,5 contos. No ano seguinte, houve um forte incremento dos custos com o pessoal, que passaram a representar 10,8% do volume de vendas. Em valores absolutos, as despesas com pessoal registaram um aumento de 35,6% entre os mesmos anos. Segundo Ferreira (comunicação pessoal, 2001), o aumento da despesa com o pessoal entre 1998 e 1999 ficou a dever-se ao facto de a empresa ter dispensado os serviços de uma empresa de segurança para contratar os seus próprios serviços de segurança a partir de 1999. A partir daí, a ENAVI SARL teve que colocar os seus próprios guardas e isso implicou um aumento das despesas. Em 1999, ainda houve ajustamento do salário do Director e registaram-se entradas de novos técnicos.

As amortizações em 1996 eram de 9.456,5 contos representando 7,82% do volume das vendas. Em 1999 foram de 10.304 contos (6,8%) e, em 2000, diminuíram 16,33% face ao ano precedente para se situarem nos 8.621,7 contos

Os custos das vendas e prestações de serviços não sofrem variações relativas substanciais.

Os resultado líquidos foram sempre negativos de 1996 a 2000 com uma oscilação de (13.484) em 1996 a (4.231) contos em 2000 (ver anexo I).

7.2 Análise do balanço

Os dados apresentados no anexo II relativos ao balanço resumem a condição financeira da Empresa entre 1996 – 2000.

O activo circulante está representado pela rubrica de disponibilidades, crédito a curto prazo e existências.

Disponibilidades:

As contas que constituem as disponibilidades estão apresentadas conforme os códigos do PNC⁴. Em 1996, o valor constante da conta caixa era de 1.113 contos, tendo passado para 2.074 contos em 2000, relevando uma melhoria na conta caixa.

Créditos de curto prazo:

Em 1996, o valor desta rubrica era de 8.239 contos ou 6% do activo total. Nesta rubrica a conta cliente com 4.556 contos é determinante, representando (55,3%). Os empréstimos concedidos com 1.530 contos de (18,57%) e os devedores diversos com 2.153 contos (26,13%) completaram esta rubrica. No ano de 2000, o crédito de curto prazo sofreu uma ligeira queda, fixando-se em 8.219 contos, o que representa 7% do activo total, sendo 4.171 contos de clientes (50,75%), 1.034 contos de empréstimos concedidos (12,58%) e 3.014 contos de devedores diversos (36,67%).

Existências:

O valor desta rubrica em 1996 era de 19.617 contos (14,9% do activo total) e, a partir daí, diminuiu constantemente até atingir o valor de 18.195 contos e 15% do activo total em 2000.

Débitos a curto prazo:

Em 1996, o saldo desta rubrica apresentava o valor de 18.433 contos. Estava subdividido em fornecedores com 14.181 contos (76,95%), empréstimos obtidos com 3.096 contos (16,80%), sector público estatal com 327 contos (1,77%) e outros credores com 778 contos (4,22%). No ano de 2000 esta rubrica registou um forte incremento, passando para 27.418 contos (um aumento em valor absoluto de 48,7%), sendo 26.507 contos de fornecedores (96,68%), 600 contos de empréstimos obtidos (2,19%), 240 contos do sector publico estatal (0,87%) e 71 contos dos outros credores (0,26%).

A dívida de curto prazo é fortemente dominada pela rubrica fornecedores o que indica que a Empresa terá que ter boa capacidade de gerar recursos da sua exploração corrente, isto é, do seu ciclo de exploração, para poder pagar as suas responsabilidades de curto prazo atempadamente.

A situação líquida representava 86% do total do passivo no ano de 1996. No ano seguinte, a situação líquida diminuiu para 84% e a partir daí houve uma diminuição considerável para 76% no ano de 1999 para se fixar na casa dos 77% no final do ano 2000. A situação financeira da ENAVI SARL, não é boa porque, durante os cinco anos

4 - Plano Nacional de Contabilidade

de exploração, os seus resultados líquidos foram sempre negativos, reflectindo-se na dificuldade da Empresa em solver os seus compromissos. Também a Empresa não é competitiva em relação às empresas que importam frangos de carne e miudezas devido ao seu elevado custo de produção de frangos provocado pela alta taxa de mortalidade, roturas de *stocks* de matérias primas na Sociedade de Produção e Comercialização de Rações (AGRIPEC SARL) entre outros, conjugados com a concorrência de frangos importados em peças. Os frangos permaneceram nos pavilhões, para além da data de abate, provocando assim maior mortalidade, sobretudo por picacismo, um elevado índice de conversão e dificuldades na venda dos frangos por serem muito grandes. Tudo isso impactou negativamente a exploração e os resultados apurados pela Empresa durante o período do nosso estudo.

7.3 Análise de rácios

O prazo médio de recebimentos em 1996 era de 0,49 meses, melhorou no ano de 1997 ao atingir 0,38 meses. No ano 2000 atingiu praticamente o valor registado em 1997 (0,39 meses).

Constata-se ainda que o prazo médio de recebimentos é óptimo, mostrando que os clientes têm estado a cumprir as suas obrigações face à Empresa. Em contrapartida, a ENAVI não consegue honrar os seus compromissos atempadamente a julgar pelo prazo médio de pagamentos que é relativamente longo. A duração média de existências têm revelado um comportamento inconstante, tendo experimentado algum agravamento em 2000 relativamente ao ano precedente. De todo o modo, parece ainda situar-se num nível aceitável, segundo as informações dos responsáveis da ENAVI SARL.

A rotação do investimento total tem um comportamento mais ou menos aceitável, enquanto que a liquidez geral da Empresa é crítica a julgar pelos rácios. Em 1996 e 1997, a Empresa obteve um rácio aceitável de 1,65 e 1,43 respectivamente, embora, neste último ano, o rácio fosse inferior ao do ano anterior. A partir de 1997, a Empresa regista um rácio medíocre que mostra a dificuldade de ENAVI em gerar recursos suficientes da sua exploração corrente para pagar as dívidas de curto prazo (ver anexo IV).

A Empresa é solvável, mas as dívidas tendem a aumentar ao longo dos anos embora se note uma pequena descida no ano de 2000.

8. Conclusões/Recomendações

Ao terminar este trabalho podemos concluir que, para além dos problemas associados aos índices de mortalidade das aves, à permanência por muito tempo dos frangos nos pavilhões e, aos problemas de desinfecção e vazios sanitários, o que mais tem contribuído para a situação deficitária em que a Empresa Nacional de Avicultura se encontra é o mercado e a concorrência.

Uma das ilações que podemos tirar é que, neste momento, a empresa não tem capacidade para concorrer com a produção nacional e muito menos com as empresas importadoras de produtos avícolas. A falta de capacidade concorrencial da empresa é condicionada pelo elevado custo de produção. A nível interno os produtores de ovos e frangos de carne com tecnologias mais sofisticadas, isto é, produção de poedeiras em baterias, com os factores de produção de boa qualidade e com os custos mais baixos, conseguem produzir e colocar no mercado frangos a preços inferiores aos da ENAVI. Um outro factor prende-se com a importação massiva de frangos de carne, colocados no mercado nacional sempre a preços mais baixos do que a produção nacional.

Segundo o relatório e contas da ENAVI (2000), a empresa tem uma grande potencialidade, o imobilizado corpóreo, principalmente os terrenos, que uma vez convertidos em moeda poderão originar recursos para investimentos que poderão aumentar a capacidade competitiva e a rentabilidade da empresa.

A Associação Nacional dos Produtores de Frangos, Ovos, Rações e Pintos concluiu num recente Encontro Nacional destinado a analisar a situação da Avicultura Nacional que, apesar do aumento do preço das matérias primas e dos salários, o preço do frango importado continua a baixar. Uma hipótese sugerida por aquela Associação está relacionada com a importação de frangos de inferior qualidade (produzida com hormonas, frangos que ultrapassam o período de validade por estarem armazenados por longos períodos, etc.) e a outra com eventual sub-facturação, como já se verificou um caso em S. Vicente. Acrescenta ainda que a importação de frango, sobretudo em peças, a baixo preço e, por vezes, de inferior qualidade tem inundado o mercado, provocando o abandono do sector por parte dos pequenos criadores (camponeses, pessoal do abandono voluntário e do micro-crédito), deixando dívidas para com os fornecedores e provocando sérios prejuízos nas empresas de maior dimensão.

Pensamos que a instalação de um laboratório de patologia veterinária em Santiago poderá melhorar a competitividade não só da ENAVI, mas também de todos os produtores nacionais, porque aí poderá ser testada a qualidade de matéria prima (milho, soja, farinha de peixe, etc.) necessária para as confecções de rações, diagnosticadas as possíveis doenças que possam aparecer e as suas prevalências nos aviários. Na mesma óptica, pensa-se que a ENAVI conseguirá melhorar a sua competitividade se adoptar um novo sistema de produção, isto é, exploração em baterias, que lhe permitirá minimizar as perdas de rações que ocorrem na exploração de frangos ao solo e maximizar o peso das aves.

Na ENAVI não é possível fazer uma desinfecção rigorosa dos pavilhões e manter um controle sanitário, visto que não se pratica o sistema mundialmente seguido em aviários industriais de “tudo dentro tudo fora”. A empresa poderá contornar esta situação se adquirir um novo túnel com capacidade para congelar 6000 bicos/dia ou no mínimo 3000 bicos/dia. Uma última conclusão é relativa ao tempo de “vazio sanitário” que muitas vezes é de menos de uma semana, o que é relativamente curto, enquanto que, depois da desinfecção, o tempo de descanso dos pavilhões deve ser de pelo menos 15 dias.

Por fim, pensamos que a regulamentação do mercado da importação de frangos de carne e ovos é fundamental para a sobrevivência da ENAVI.

9. Referências Bibliográficas

ANPFORP - Associação Nacional dos Produtores de Frangos, Ovos, Rações e Pintos
(2001) Mesa Redonda sobre o Sector Avícola Palácio da Cultura, Praia

Basílio, D.R. (1987) Relatório Final Produção e sanidade Animal (Avicultura), 55 p.

ENAVI SARL (1996) Contas do exercício de 1996, 32 p.

ENAVI SARL (1997) Relatório e contas de 1997, 37 p.

ENAVI SARL (1998) Relatório e contas de 1998, 47 p.

ENAVI SARL (1999) Relatório e contas de 1999, 44 p.

ENAVI SARL (2000) Relatório e contas de 2000, 49 p.

ENAVI SARL (2001) Orçamento de Gestão Previsional para 2001, 17 p.

Krostitz, W. (1984) La Production Avicole dans les pays en Developpement. Revue
Mondiale de Zootechnie, **52**: 17-23, (cit. Salomão, 1987).

Lima, M. (1981) Sobre a organização do Departamento de Pecuária. DGASP, Praia.
(cit. Salomão, 1987).

Lopes, A. (1991) Apontamentos compilados de Avicultura do curso de Técnico
Profissional, S. Jorge.

Reis, L. L. (1987) Relatório final "Produção e Sanidade Animal", 47 p.

s.a.₁ (2001) UFPR e o compromisso com a avicultura do oeste do Paraná.
<http://www.ufpr.br/avicultura/curso.htm>. 12/10/2001, 2 p.

s.a.₂ (2001) Manejo dos pintos. <http://www.sitiodareta.com.br/manejo.htm>. 13/10/2001,
3 p.

s.a.₃ (2001) Os frangos e sua alimentação.

http://ruralnews.terra.com.br/pecuaria/aves/frangos_alimentacao.htm 6/110/01, 2 p.

10. Anexos

ANEXOS

Anexo I: Custos e Proveitos

Descrição	1996		1997		1998		1999		2000	
		%		%		%		%		%
1. Vendas e Prestações de Serviços	120.994.289,80	100%	151.672.087,50	100%	147.305.956,30	100%	151.654.795,50	100%	136.364.491,00	100%
2. Custo das Vendas e Prest. Serv.	-94.891.388,58	-78,43%	-115.298.174,60	-76,0%	-116.754.805,40	-79,3%	-118.853.992,00	-78,4%	-103.773.779,90	-76,1%
3. Resultados Operacionais Bruto	26.102.901,22	21,57%	36.373.912,90	24,0%	30.551.150,90	20,7%	32.800.803,50	21,6%	32.590.711,10	23,9%
4. Custos operacionais:	39.821.466,22	32,91%	39.061.188,76	25,8%	42.128.044,54	28,6%	41.929.526,23	27,6%	37.172.071,83	27,3%
. Fornecimentos e Serviços de Terceiros	15.551.155,80	12,85%	15.290.033,50	10,1%	15.939.667,90	10,8%	13.295.369,00	8,8%	8.499.418,00	6,2%
. Impostos	1.005.838,30	0,83%	1.256.354,30	0,8%	946.099,00	0,6%	1.273.167,50	0,8%	1.353.374,00	1,0%
. Despesas com o pessoal	11.449.597,30	9,46%	10.425.701,50	6,9%	12.058.528,90	8,2%	16.357.033,00	10,8%	18.165.595,00	13,3%
. Despesas financeiras	157.503,30	0,13%	512.596,00	0,3%	586.865,50	0,4%	440.029,00	0,3%	248.661,50	0,2%
. Outras despesas e encargos	16.172,00	0,01%	0,00	0,0%	0,00	0,0%	5.980,00	0,0%	22.000,00	0,0%
. Amortizações e reintegrações	9.456.500,37	7,82%	11.177.341,57	7,4%	12.475.811,34	8,5%	10.303.947,73	6,8%	8.621.686,83	6,3%
. Provisões	2.184.699,15	1,81%	399.161,89	0,3%	121.071,90	0,1%	254.000,00	0,2%	261.336,50	0,2%
5. Outros Proveitos	0,00		0,00		0,00		0,00		0,00	
6. Resultados correntes	-13.718.565,00		-2.596.718,86		-11.576.893,64		-9.128.723,13		-4.581.360,73	
7. Ganhos extras	1.001.612,76		488.737,20		356.922,84		1.930.614,95		356.859,20	
8. Perdas extras	-766.799,80		-131.269,60		-177.083,90		-23.003,00		-6.000,00	
9. Resultados antes impostos	-13.483.752,04		-2.239.251,26		-11.397.054,70		-7.221.111,18		-4.230.501,53	
10. Provisões	0,00		0,00		0,00		0,00		0,00	
11. Resultados líquidos	-13.483.752,04	-11,14%	-2.239.251,26	-1,5%	-11.397.054,70	-7,7%	-7.221.111,18	-4,8%	-4.230.501,53	-3,1%

Fonte: ENAVI, (1996 - 2000)

Anexo II: Balanço da Empresa Nacional de avicultura (ENAVI) - 1 Jan. de 1996 - 2000
(Valores expressos em milhares de escudos caboverdeano - mECV)

Balanço																														
Activo	1996						1997						1998						1999						2000					
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%								
Disponibilidade:																														
Caixa	1.113	1%	1.694	1%	1.398	1%	1.326	1%	2.074	2%	2.074	2%	1.326	1%	2.074	2%	1.326	1%	2.074	2%	1.326	1%								
Depositos a ordem	3.676	3%	126	0%	528	0%	258	0%	344	0%	344	0%	258	0%	344	0%	258	0%	344	0%	258	0%								
	4.789	4%	1.820	1%	1.926	1%	1.584	1%	2.418	2%	2.418	2%	1.584	1%	2.418	2%	1.584	1%	2.418	2%	1.584	1%								
Credito a curto prazo:																														
Clientes	4.556	3%	4.974	4%	4.187	3%	4.603	4%	4.171	3%	4.171	3%	4.603	4%	4.171	3%	4.603	4%	4.171	3%	4.603	4%								
Fornecedores	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%								
Emprestimos concedidos	1.530	1%	1.852	1%	1.490	1%	1.230	1%	1.034	1%	1.034	1%	1.230	1%	1.034	1%	1.230	1%	1.034	1%	1.034	1%								
Outros devedores	2.153	2%	2.610	2%	2.505	2%	2.834	2%	3.014	3%	3.014	3%	2.834	2%	3.014	3%	2.834	2%	3.014	3%	3.014	3%								
	8.239	6%	9.436	7%	8.182	6%	8.667	7%	8.219	7%	8.219	7%	8.667	7%	8.219	7%	8.667	7%	8.219	7%	8.667	7%								
Provisões p/ cob. duvidosas	-223	0%	-353	0%	-314	0%	-372	0%	-359	0%	-359	0%	-372	0%	-359	0%	-372	0%	-359	0%	-372	0%								
	8.016	6%	9.083	7%	7.868	6%	8.295	7%	7.860	7%	7.860	7%	8.295	7%	7.860	7%	8.295	7%	7.860	7%	8.295	7%								
Existências:																														
Produto acab e semiacabados	16.976	13%	17.520	13%	15.466	12%	17.425	14%	14.109	12%	14.109	12%	17.425	14%	14.109	12%	17.425	14%	14.109	12%	17.425	14%								
Subprodutos, dep. resid, refugos	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	76	0%	76	0%	0	0%	76	0%	0	0%	76	0%	0	0%								
Materiais primas, subs. Consumo	2.641	2%	2.007	1%	3.218	2%	1.562	1%	4.010	3%	4.010	3%	1.562	1%	4.010	3%	1.562	1%	4.010	3%	1.562	1%								
	19.617	14%	19.527	14%	18.684	14%	18.987	15%	18.195	15%	18.195	15%	18.987	15%	18.195	15%	18.987	15%	18.195	15%	18.987	15%								
Provisões p/ dep. de existências	-1.962	-1%	-1.953	-1%	-1.868	-1%	-1.899	-2%	-1.819	-2%	-1.819	-2%	-1.899	-2%	-1.819	-2%	-1.899	-2%	-1.819	-2%	-1.819	-2%								
	17.655	13%	17.574	13%	16.816	13%	17.088	14%	16.376	14%	16.376	14%	17.088	14%	16.376	14%	17.088	14%	16.376	14%	17.088	14%								
Imobilizações:																														
Imobilizações financeiras	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%								
Prov. P/ dep. Imobilizações	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%								
Financ.	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%								
Imobilizações corpóreas	124.096	92%	130.481	96%	142.960	107%	144.953	115%	144.959	121%	144.959	121%	144.953	115%	144.959	121%	144.953	115%	144.959	121%	144.953	115%								
Imobilizações em curso	0	0%	4.520	3%	3.436	3%	3.436	3%	3.436	3%	3.436	3%	3.436	3%	3.436	3%	3.436	3%	3.436	3%	3.436	3%								
	124.096	92%	135.001	99%	146.396	110%	148.389	118%	148.395	124%	148.395	124%	148.389	118%	148.395	124%	148.389	118%	148.395	124%	148.389	118%								
Amortizações e reint. Acumuladas	-21.907	-16%	-30.650	-22%	-40.588	-30%	-49.615	-39%	-56.755	-48%	-56.755	-48%	-49.615	-39%	-56.755	-48%	-49.615	-39%	-56.755	-48%	-49.615	-39%								
	102.189	75%	104.351	77%	105.808	79%	98.774	78%	91.640	77%	91.640	77%	98.774	78%	91.640	77%	98.774	78%	91.640	77%	98.774	78%								
Custos antecipados:																														
Despesas antecipadas	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%								
Custos plurianis	2.912	2%	3.414	3%	1.185	1%	493	0%	1.164	1%	1.164	1%	493	0%	1.164	1%	493	0%	1.164	1%	493	0%								
	135.561	100%	136.242	100%	133.603	100%	126.234	100%	119.458	100%	119.458	100%	126.234	100%	119.458	100%	126.234	100%	119.458	100%	126.234	100%								
Total do activo	135.561	100%	136.242	100%	133.603	100%	126.234	100%	119.458	100%	119.458	100%	126.234	100%	119.458	100%	126.234	100%	119.458	100%	126.234	100%								
Passivo																														
Debitos a c. prazo:																														
Clientes	48	0%	79	0%	0	0%	32	0%	0	0%	0	0%	32	0%	0	0%	32	0%	0	0%	0	0%								
Fornecedores	14.184	10%	16.572	12%	25.219	19%	27.155	22%	26.507	22%	26.507	22%	27.155	22%	26.507	22%	27.155	22%	26.507	22%	26.507	22%								
Emp. Obridos	3.096	2%	2.494	2%	3.379	3%	2.000	2%	600	1%	600	1%	2.000	2%	600	1%	2.000	2%	600	1%	600	1%								
Sector Publico estatal	327	0%	359	0%	422	0%	511	0%	240	0%	240	0%	359	0%	511	0%	422	0%	240	0%	240	0%								
Outros credores	778	1%	469	0%	1.091	1%	265	0%	71	0%	71	0%	469	0%	1.091	1%	265	0%	71	0%	71	0%								
Prov. P/ imp. Sobre lucros	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%								
	18.433	14%	19.973	15%	30.111	23%	29.963	24%	27.418	23%	27.418	23%	29.963	24%	27.418	23%	29.963	24%	27.418	23%	29.963	24%								
Debitos a medio e longo prazo:																														
Emp. Obridos	0	0%	1.380	1%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1.380	1%	0	0%	1.380	1%	0	0%	0	0%								
Sector Publico estatal	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%								
Outros credores	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%								
	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%								
Total do passivo	18.433	14%	21.353	16%	30.111	23%	29.963	24%	27.418	23%	27.418	23%	29.963	24%	27.418	23%	29.963	24%	27.418	23%	29.963	24%								
Situacao liquida																														
Capital e res. Translados:																														
Financiam. Basico/capital estanciano	40.000	30%	40.000	29%	40.000	30%	40.000	32%	40.000	33%	40.000	33%	40.000	32%	40.000	33%	40.000	32%	40.000	33%	40.000	33%								
Reserva de reav. Imobilizado	90.612	67%	90.612	67%	90.612	68%	90.612	72%	90.612	76%	90.612	76%	90.612	72%	90.612	76%	90.612	72%	90.612	76%	90.612	76%								
Reservado translados	0	0%	-13.484	-10%	-15.723	-12%	-27.120	-21%	-34.341	-29%	-34.341	-29%	-27.120	-21%	-34.341	-29%	-27.120	-21%	-34.341	-29%	-34.341	-29%								
	130.612	96%	117.128	86%	114.889	89%	103.492	82%	96.271	81%	96.271	81%	103.492	82%	96.271	81%	103.492	82%	96.271	81%	103.492	82%								
Result. Apurados no exercicio:																														
Resultados liquidos	-13.484	-10%	-2.239	-2%	-11.397	-9%	-7.221	-6%	-4.231	-4%	-4.231	-4%	-7.221	-6%	-4.231	-4%	-7.221	-6%	-4.231	-4%	-7.221	-6%								
	135.561	100%	136.242	100%	133.603	100%	126.234	100%	119.458	100%	119.458	100%	126.234	100%	119.458	100%	126.234	100%	119.458	100%	126.234	100%								
Total do, passivo e s. liquida	135.561	100%	136.242	100%	133.603	100%	126.234	100%	119.458	100%	119.458	100%	126.234	100%	119.458	100%	126.234	100%	119.458	100%	126.234	100%								

Fonte: ENAVI, (1996 - 2000)

Anexo II a): **Mapa de Imobilizações Líquidas Corpóreas**
 (Valores expressos em milhares de escudos caboverdeanos -mECV)

Descrição	1996%	1997%	1998%	1999%	2000%
Imobilizações corpóreas:					
Terrenos e recursos naturais	0	0	0	0	0
Edifícios e outras construções	90.018	87.704	89.529	84.929	80.489
Equip. básicos e outras máquinas e instalações	7.948	9.088	8.832	7.137	5.587
Ferramentas e utensílios	20	21	8	24	16
Material de carga e transporte	3.746	2.286	2.604	1.954	1.285
Equip. adm. e social e mobiliário diverso	369	440	297	493	326
Taras e vasilhame	88	292	1.102	801	501
Outras imobilizações corpóreas	0	0	0	0	0
Total	102.189	99.831	102.372	95.338	88.204
	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: ENAVI, (1996 - 2000)

Anexo III

Descrição	1996	%	1997	%	1998	%	1999	%	2000	%
Custos Operacionais:	37.636.767,07	100%	38.662.026,87	100%	42.006.972,64	100%	41.675.526,23	100%	36.910.735,33	100%
. Fornecimentos e Serviços de Terceiros	15.551.155,80	41,3%	15.290.033,50	39,5%	15.939.667,90	37,9%	13.295.369,00	31,9%	8.499.418,00	23,0%
. Impostos	1.005.838,30	2,7%	1.256.354,30	3,2%	946.099,00	2,3%	1.273.167,50	3,1%	1.353.374,00	3,7%
. Despesas com o pessoal	11.449.597,30	30,4%	10.425.701,50	27,0%	12.058.528,90	28,7%	16.357.033,00	39,2%	18.165.595,00	49,2%
. Despesas financeiras	157.503,30	0,4%	512.596,00	1,3%	586.865,50	1,4%	440.029,00	1,1%	248.661,50	0,7%
. Outras despesas e encargos	16.172,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,0%	5.980,00	0,0%	22.000,00	0,1%
. Amortizações e reintegrações	9.456.500,37	25,1%	11.177.341,57	28,9%	12.475.811,34	29,7%	10.303.947,73	24,7%	8.621.686,83	23,4%

Custos Totais:

Descrição	1996	%	1997	%	1998	%	1999	%	2000	%
Custos Totais:	132.528.155,65	100%	153.960.201,47	100%	158.761.778,04	100%	16052951823%	100%	140.684.515,23	100%
. Custos vendas e Prestações de Serviços	94.891.388,58	71,6%	115.298.174,60	74,9%	116.754.805,40	73,5%	118.853.992,00	74,0%	103.773.779,90	73,8%
. Fornecimentos e Serviços de Terceiros	15.551.155,80	11,7%	15.290.033,50	9,9%	15.939.667,90	10,0%	13.295.369,00	8,3%	8.499.418,00	6,0%
. Impostos	1.005.838,30	0,8%	1.256.354,30	0,8%	946.099,00	0,6%	1.273.167,50	0,8%	1.353.374,00	1,0%
. Despesas com o pessoal	11.449.597,30	8,6%	10.425.701,50	6,8%	12.058.528,90	7,6%	16.357.033,00	10,2%	18.165.595,00	12,9%
. Despesas financeiras	157.503,30	0,1%	512.596,00	0,3%	586.865,50	0,4%	440.029,00	0,3%	248.661,50	0,2%
. Outras despesas e encargos	16.172,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,0%	5.980,00	0,0%	22.000,00	0,0%
. Amortizações e reintegrações	9.456.500,37	7,1%	11.177.341,57	7,3%	12.475.811,34	7,9%	10.303.947,73	6,4%	8.621.686,83	6,1%

Fonte: ENAVI, (1996 - 2000)

Anexo IV

Rácios:

FUNCIONAMENTO:	1996	1997	1998	1999	2000
Prazo médio de recebimentos	0.49	0.38	0.22	0.35	0.39
Prazo médio de pagamentos	1.46	1.60	2.15	1.50	3.10
Duração médias das existências	2.40	1.39	1.40	1.34	1.47
Rotação do investimento total	1.12	0.90	0.91	0.83	0.88

ECONÓMICO:	1996	1997	1998	1999	2000
Rentabilidade das vendas	-11.14	-1.48	-7.74	-4.76	-3.10
Rentabilidade dos capitais próprio	-11.51	-1.95	-11.01	-7.50	-4.60
Rentabilidade do investimento total	-9.95	-1.64	-8.53	-5.72	-3.54

FINANCEIRO:	1996	1997	1998	1999	2000
Liquidez geral	1.65	1.43	0.88	0.90	0.97
Liquidez reduzida	0.69	0.55	0.33	0.33	0.37
Liquidez imediata	0.26	0.09	0.06	0.05	0.09
Solvabilidade total	6.35	5.38	3.44	3.21	3.36

Anexo V: PREÇO FOB DAS IMPORTAÇÕES DE FRANGOS, PERNAS, ASAS E MIUDEZAS

Fornecedor	Mercadoria	Quantidade	UN.	P. UNIT	Moeda	Valor FOB DIVISAS	CAMBIO(\$ 24-02-2000)	P. UNIT ECV	VALOR FOB ECV
NGM INTERNACIONAL	Asas de frangos	4000	Kg	0,86	Eur	3440	110,265	94,83	379311,6
	Asas de frangos	2000	Kg	0,75	Eur	1500	110,265	82,70	165397,5
	Asas de frangos	7900	Kg	0,73	Eur	5767	110,265	80,49	635898,255
	Asas de frangos	396	Kg	1,5	Eur	594	110,265	165,40	65497,41
	Asas de frangos	8550	Kg	1,6	Nlg	13680	50,036	80,06	684492,48
	Asas de frangos	6000	Kg	1,85	Nlg	11100	50,036	92,57	555399,6
INTERCAR B.V.	Asas de frangos	14720	Kg	1,5	Nlg	22080	50,036	75,05	1104794,88
INTERCAR B.V.	Asas de frangos	12810	Kg	1,8	Nlg	23058	50,036	90,06	1153730,088
FRUTIVELO	Asas de frangos	150	Kg	170	Pte	25500	0,550	93,50	14025
	Frangos	120	Kg	155	Pte	18600	0,550	85,25	10230
NGM INTERNACIONAL	Frangos	1500	Kg	0,86	Eur	1290	110,265	94,83	142241,85
	Miudezas de frangos	13680	Kg	0,73	Eur	9986,4	110,265	80,49	1101150,396
	Miudezas de frangos	528	Kg	1,5	Eur	792	110,265	165,40	87329,88
	Miudezas de frangos	11300	Kg	0,86	Eur	9718	110,265	94,83	1071555,27
GOOSEN	Miudezas de frangos	7500	Kg	1,5	Nlg	11250	50,036	75,05	562905
NGM INTERNACIONAL	Peitos de frangos	2000	Kg	1,85	Nlg	3700	50,036	92,57	185133,2
	Peitos de frangos	7830	Kg	1,85	Nlg	14485,5	50,036	92,57	724796,478
	Peitos de frangos	5000	Kg	1,6	Nlg	8000	50,036	80,06	400288
FRUTIVELO	Pernas de frangos	346	Kg	155	Pte	53630	0,550	85,25	29496,5
	Pernas de frangos	437	Kg	135	Pte	58995	0,550	74,25	32447,25
NGM INTERNACIONAL	Pernas de frangos	2000	Kg	0,86	Eur	1720	110,265	94,83	189655,8
	Pernas de frangos	300	Kg	1,5	Eur	450	110,265	165,40	49619,25
	Pernas de frangos	5500	Kg	0,73	Eur	4015	110,265	80,49	442713,975
	Pernas de frangos	5797	Kg	0,86	Eur	4985,42	110,265	94,83	549717,3363
AVILUDO, S.A	Pernas de frangos	2679	Kg	213,4	Pte	571698,6	0,550	117,37	314434,23
	Pernas de frangos	2125,5	Kg	242,5	Pte	515433,75	0,550	133,38	283488,5625
I.C.T. IMPORT/EXPORT	Pernas de frangos	6480	Kg	1,2	Nlg	7776	50,036	60,04	389079,936
	Pernas de frangos	6500	Kg	0,9	Nlg	5850	50,036	45,03	292710,6
	Pernas de frangos	11196	Kg	1,2	Nlg	13435,2	50,036	60,04	672243,6672
	Pernas de frangos	13000	Kg	0,9	Nlg	11700	50,036	45,03	585421,2
	Frangos	6000	Kg	2,25	Hll	13500	50,036	112,58	675486
I.C.T. IMPORT/EXPORT	Frangos	4488	Kg	1,2	Nlg	5385,6	50,036	60,04	269473,8816
H. FERWERDA B.V	Pernas de frangos	6000	Kg	1,6	Hll	9600	50,036	80,06	480345,6
KOPCKE TRADING	Pernas de frangos	6045,4	Kg	1,58	Nlg	9551,732	50,036	79,06	477930,4624
	Pernas de frangos	6300	Kg	0,9	Nlg	5670	50,036	45,03	283704,12
		191177,9							15062145,26

Fonte: Direcção Geral de Alfândegas de Cabo Verde (2000)

Anexo VI: Importação de Frangos em Cabo Verde
(Valores expressos em escudos caboverdeanos - ECV)

Anos	Valor FOB	Frete	Valor CIF	Peso (Kg)
1997	5.356.641	1.237.758	6.594.339	49.958
1998	30.740.702	5.708.986	36.491.055	242.608
1999	41.839.806	9.419.127	51.258.934	446.542
2000	123.857.586	30.256.543	154.114.129	1.473.932

Fonte: Direcção Geral de Alfândegas de Cabo Verde (2001)

Anexo VII:

RÁCIOS DE FUNCIONAMENTO

$$\text{Prazo médio de pagamento} = \frac{\text{Fornecedores}}{\text{CMVC}^5} \times 12$$

$$\text{Prazo médio de recebimento (em meses)} = \frac{\text{Clientes}}{\text{Vendas}} \times 12$$

$$\text{Duração média das existências (em meses)} = \frac{\text{Existências}}{\text{Vendas}} \times 12$$

RÁCIOS ECONÓMICOS (EM %)

$$\text{Rentabilidade do Cap. próprio (depois imposto)} = \frac{\text{resultado económico}}{\text{Capital próprio}} \times 100$$

$$\text{Rentabilidade do Investimento total} = \frac{\text{Result. depois imposto}}{\text{Invest. total (activo liq.)}} \times 100$$

$$\text{Rentabilidade das vendas} = \frac{\text{Result. liquido exploração}}{\text{Vendas}} \times 100$$

RÁCIOS FINANCEIROS

$$\text{Liquidez imediata} = \frac{\text{Disponibilidades}}{\text{Dívidas curto prazo}}$$

$$\text{Liquidez reduzida} = \frac{\text{Cap. circulo.} - \text{Existências}}{\text{Dívidas curto prazo}}$$

$$\text{Liquidez geral} = \frac{\text{Capital circulante}}{\text{Dívidas curto prazo}}$$

$$\text{Solvabilidade total} = \frac{\text{Capital próprio}}{\text{Passivo total}}$$

⁵ - Custo de mercadorias vendidas e consumidas