

GUINÉ BISSAU

***Para além de Castanha de Caju:
Diversificação através do comércio***



***Estudo do Diagnóstico de Integração do
Comércio para o Melhoramento do Quadro
Integrado Assistência Técnica para Assuntos do
Comércio Internacional***



EQUIVALÊNCIA DE MOEDAS
Câmbio de Maio de 2010

Unidade Monetária = CFA Franc (CFAF)
US\$1 = 499 CFAF

Pesos e Medidas
Metric System

ABREVIATURAS E ACRÓNIMOS

ACBF	<i>Africa Capacity Building Foundation</i> (Fundação Africana do Desempenho da Carteira)
AID	Agência Internacional de Desenvolvimento
AMP	Áreas Marinhas Protegidas
ANAPA	Associação de Armadores de Pesca Artesanal
ANEP	Associação Nacional de Empresários de Pesca
APGB	Administração dos Portos da Guiné-Bissau
ARN	Agência de Regulação Nacional
AU	Acto Uniforme
BCJ	<i>Bureau de Controle Juxtaposant</i>
BCEAO	<i>Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest</i>
BDS	<i>Business Development Services</i>
BIGB	Banco Internacional da Guiné Bissau
BOAD	<i>Banque Ouest Africaine de Développement</i>
BRPE	Boletim de Registo Prévio de Exportação
BRPI	Boletim de Registo Prévio de Importação
BRS	<i>Banque Régionale de Solidarité</i>
CADESPC	Célula de Apoio ao Desenvolvimento da Economie Solidária, Poupança e Crédito
CAF	Célula de Apoio à Formação
CAIA	Célula de Avalicao de Impacte Ambiental
CAPAF	<i>Programme de renforcement des capacités des institutions de microfinance en Afrique Francophone</i>
CCIA	Câmara de Comércio, Indústria e Agricultura
CE	Comissão Europeia
CECAF	<i>Fishery Committee for the Eastern Central Atlantic</i>
CEDEAO	Comunidade Económica dos Estados da África Ocidental
CENFA	Centro Nacional de Formação Administrativa
CFAO	<i>Compagnie Française de l'Afrique Occidentale</i>
CGAP	<i>Consultative Group to Assist the Poor</i>
CI	Contribuição Industrial
CIFC	<i>China International Fishing Company</i>
CIPA	Centro de Investigação Pesquisa Aplicada
CNFC	<i>China National Fishing Company</i>
COPACE	<i>Committee for Fisheries of the Central and West Atlantic Ocean</i>
CPLP	Comunidade dos Países de Língua Portuguesa
CSDP	<i>Community Sustainable Development Plan</i>
CPN	Coefficiente de Protecção Nominal
DENARP	Documento de Estratégia Nacional de Redução da Pobreza
DFID	<i>Department For International Development (Reino Unido)</i>
DGA	Direcção Geral das Alfândegas

DGCI	Direcção Geral de Contribuição e Impostos
DGGM	Direcção Geral de Geologia e Minas
DGPA	Direcção Geral da Pesca Artesanal
DPIP	Direcção de Promoção do Investimento Privado
DRC	Custo de Recursos Internos
DSFD	<i>Direction des Systèmes Financiers Décentralisés</i>
EA	Estudo Ambiental
EAGB	Empresa de Electricidade e Águas da Guiné-Bissau
EEEEAO	<i>Exchange d’Energie Electrique en Afrique Occidentale</i>
EIS	Estudo de Impacto Social
EIA	Estudo de Impacte Ambiental
EITI	<i>Extractive Industries Transparency Initiative</i>
ERSUMA	Escola Regional Superior de Magistratura
FAGACE	<i>Fonds Africain de Garantie et de Coopération Economique</i>
FAO	Organização das Nações Unidas para a Agricultura e Alimentação
FED	Fundo Europeu de Desenvolvimento
FEDERPESCA	Federação Nacional Italiana de Pesca
FIAS	<i>Foreign Investment Advisory Service (Serviço de Aconselhamento sobre o Investimento Estrangeiro)</i>
FISCAP	Departamento para a Fiscalização e Controlo de Actividades de Pesca
FMI	Fundo Monetário Internacional
FUNDEI	Fundação de Desenvolvimento Industrial
GBC	<i>Global Business Coalition</i>
GEF	<i>Global Environmental Facility</i>
GFE	Garantia Financeira Efectiva
GoGB	Governo da Guiné Bissau
IBAP	Instituto da Biodiversidade e Áreas Protegidas
ICGB	Instituto das Comunicações da Guiné-Bissau
ICMM	<i>International Council on Mining and Metals</i>
IGV	Imposto Geral de Vendas
IIED	<i>International Institute for Environment and Development</i>
ILO	<i>International Labour Organisation</i>
IMF	Instituição de micro finanças
IVA	Imposto sobre o Valor Acrescentado
MADR	Ministério de Agricultura e Desenvolvimento Rural
MAP	Matriz de Análise de Políticas
MAT	Ministério da Administração Territorial
MCPP	Mecanismo de Coordenação Público Privado
MCS	<i>Monitoring, Control and Surveillance (Monitorização, Controlo e Fiscalização)</i>
MCITA	Ministério do Comércio, Indústria, Turismo e Artesanato
MEPIR	Ministério de Economia, do Plano e da Integração Regional
MERN	Ministério da Energia e Recursos Naturais
MF	Ministério das Finanças
MIGA	<i>Multilateral Investment Guarantee Agency</i>
MIOPCU	Ministério das Infraestruturas, Obras Públicas, Construções e Urbanismo
MJ	Ministério da Justiça
MMSD	<i>Mining, Minerals and Sustainable Development Project</i>
MW	<i>Megawatts</i>
NANA	<i>Northwest Alaska Native Association Regional Corporation</i>
NARS	<i>National Agricultural Research System</i>
NERICA	<i>New Rice for Africa</i>

NSIA	<i>Nouvelle Société Interafricaine d'Assurances</i>
OHADA	Organização para a Harmonização do Direito de Negócios em África
OMVG	<i>Organisation pour la Mise en Valeur du Fleuve Gambie</i>
OMVS	<i>Organização para a Mise en Valeur du Fleuve Senegal</i>
ONG	Organização não-governamental
PAED/MF	<i>Programme d'Appui à l'Emergence et au Développement de la Microfinance</i>
PAS	<i>Strategic Action Plan of SRFC for 2002-10</i>
PAM	Programa Alimentar Mundial
PDSFI	<i>Plan Directeur pour l'Emergence d'un Secteur Financier Inclusif</i>
PGA	Plano de Gestão Ambiental
PGAO	Projecto de Gasoduto da África Ocidental
PIB	Produto Interno Bruto
PME	Pequenas e Médias Empresas
PNG	<i>Papua Nova Guiné</i>
PNRC	Programa Nacional de Reforço de Capacidades
PNUD	Program das Nações Unidas para o Desenvolvimento
PPP	Parceria Público Privado
PRDSP	Projecto de Reabilitação e Desenvolvimento do Sector Privado
PRDSP - UCP	PRDSP – Unidade de Coordenação do Projecto
RECOP/MF	<i>Réseau de Concertation des Organisations Professionnelles de Micro-Finance</i>
RIB	<i>Rigid Inflatable Boat (Embarcação Rígida Inflável)</i>
SAHFI	<i>Société Sahélienne de Financement</i>
SEP	Secretario do Estado da Pesca
SETC	Secretaria de Estado dos Transportes e Comunicações
SRFC	<i>Sub-regional Fisheries Commission</i>
SYSCOA	Sistema Contabilístico Oeste Africano
TAB	Taxa de Arqueação Bruta
TCR	Taxa de Câmbio Real
TIC	Tecnologia de Informação e Comunicação
UEMOA	União Económica e Monetária Oeste Africana
UMOA	União Monetária Oeste Africana
VMS	<i>Vessel Monitoring System (Sistema de Monitorização de Navios)</i>
WAPP	<i>West Africa Power Pool</i>
WARDA	<i>West Africa Rice Development Association (Africa Rice Center)</i>
ZEE	Zona Económica Exclusiva

Vice-Presidente:	Obiageli K. Ezekwesili
Director do País:	Habib Fetini
Gestor do Sector:	Antonella Bassani
Líder do Trabalho:	Philip English

MAPA DA GUINÉ-BISSAU



REPÚBLICA DA GUINÉ-BISSAU
ESTUDO DO DIAGNÓSTICO DA INTEGRAÇÃO DO COMÉRCIO

ÍNDICE

SUMÁRIO EXECUTIVO E MATRIX DE ACÇÕES.....	X
1. CONTEXTO MACROECONÓMICO DO COMÉRCIO.....	1
A. INTRODUÇÃO.....	1
B. O CONTEXTO MACROECONÓMICO PARA O COMÉRCIO, O CRESCIMENTO E A REDUÇÃO DA POBREZA.....	1
C. O PROCESSO DE REFORMA DE POLÍTICAS.....	9
2. PERFIL E POLÍTICA COMERCIAL.....	16
A. FLUXOS COMERCIAIS.....	16
B. REGIME TARIFÁRIO.....	24
C. POLÍTICA E QUESTÕES COMERCIAIS.....	26
D. INSTITUIÇÕES DE COMÉRCIO.....	29
E. RECOMMENDATIONS E PRÓXIMOS PASSOS.....	30
3. O AMBIENTE PARA REALIZAÇÃO DE NEGÓCIO NA GUINÉ-BISSAU.....	35
A. INTRODUÇÃO.....	35
B. AMBIENTE LEGAL E REGULAMENTAR NA GUINÉ BISSAU.....	36
C. ADMINISTRAÇÃO DAS ALFÂNDEGAS.....	42
D. INSTITUIÇÕES DE APOIO AO SECTOR PRIVADO.....	43
E. PRÓXIMOS PASSOS NA MELHORIA DO AMBIENTE DE NEGÓCIO.....	45
4. O SECTOR FINANCEIRO E AS INSTITUIÇÕES DO SECTOR PRIVADO.....	49
A. INTRODUÇÃO.....	49
B. O SECTOR BANCÁRIO.....	50
C. INSTITUIÇÕES NAO-FINANCEIRAS.....	52
D. MICRO FINANÇAS.....	52
E. CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES.....	58
5. TRANSPORTES, ELECTRICIDADE, ÁGUA E COMUNICAÇÃO.....	62
A. REDE DE ESTRADAS.....	62
B. PORTOS.....	65
C. TRANSPORTES FLUVIAIS.....	71
D. TRANSPORTES AÉREOS.....	71
E. ELECTRICIDADE E ÁGUA.....	72
F. COMUNICAÇÕES.....	73
6. CAJU: FUNDAÇÃO DA ECONOMIA.....	75
A. O CAJU, A POBREZA E A MACROECONOMIA.....	75
B. PRODUÇÃO DO CAJU.....	77
C. MERCADOS, PREÇOS E TRANSFORMAÇÃO.....	79
D. AMBIENTE DA POLÍTICA E INSTITUCIONAL.....	88
E. PRÓXIMOS PASSOS.....	92
7. ARROZ: O SECTOR NEGLEGENCIADO.....	94
A. INTRODUÇÃO.....	94

B.	A CADEIA DE VALORES DO ARROZ	94
C.	OPORTUNIDADES E CONSTRANGIMENTOS	102
D.	COMPETITIVIDADE DA PRODUÇÃO INTERNA DE ARROZ	105
E.	O CAMINHO PARA A FRENTE – QUESTÕES PARA ACÇÃO FUTURA	113
8.	MINAS E PETRÓLEO: PROMESSAS E PROBLEMAS	117
A.	INTRODUÇÃO.....	117
B.	INDÚSTRIAS EXTRACTIVAS NA GUINÉ-BISSAU: SITUAÇÃO ACTUAL E POTENCIAL FUTURO.....	117
C.	ASPECTOS LEGAIS E DE REGULAMENTAÇÃO DO SECTOR DAS MINAS NA GUINÉ-BISSAU.....	119
D.	ASPECTOS LEGAIS E DE REGULAMENTAÇÃO RELATIVOS A EXTRACÇÃO DO PETRÓLEO	122
E.	O JAZIGO DE FOSFATO DE FARIM	123
F.	A INICIATIVA DE TRANSPARÊNCIA DAS INDÚSTRIAS EXTRACTIVAS	125
G.	CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES	126
9.	TURISMO: OPORTUNIDADES PARA O FUTURO	128
A.	INTRODUÇÃO.....	128
B.	DESENVOLVIMENTOS RECENTES E PROSPECTIVAS	128
10.	PESCA: LUCROS EM PERIGO.....	143
A.	VISTA GERAL.....	143
B.	CONSTRANGIMENTOS E CONDIÇÕES NECESSÁRIAS PARA ULTRAPASSAR A PERFORMANCE DO SECTOR.....	147
C.	ESTRATÉGIA DE DESENVOLVIMENTO DAS PESCAS.....	153

Tabelas

Tabela 1.1:	Receita Tributária 2005-2007 (Milhões de FCFA).....	5
Tabela 2.1:	Participação do comércio (importações + exportações) em % do PIB	16
Tabela 4.1:	Indicadores Seleccionados para a Guiné-Bissau do “ <i>Doing Business Survey</i> ” de 2009.....	50
Tabela 4.2:	Guiné-Bissau – Tipos de Instituições de Micro Finanças	53
Tabela 4.3:	O Sector Formal de Micro Finanças na Guiné-Bissau –Indicadores de Desempenho.....	54
Tabela 5.1:	Estradas	62
Tabela 5.2:	Custos de Manutenção das Estradas	63
Tabela 5.3:	Veículos de Passageiros e Frete Registados.....	64
Tabela 5.4:	Tarifas Típicas para Transporte dentro da Guiné Bissau	64
Tabela 5.5:	Comparação de Custos Portuários na Africa Ocidental	69
Tabela 6.1:	Estrutura de Custo da Comercialização do Caju 1 TM – Campanha de 2007	76
Tabela 6.2:	Preços do Caju (Dólares US / Tonelada Métrica).....	77
Tabela 6.3:	Produção de Caju na África Sub Sahariana	78
Tabela 6.4:	Transformação do Caju na Africa Sub Sahariana em 2006	82
Tabela 7.1:	Área Plantada, Rendimento e Produção Anual Média de Arroz (em casca) na Guiné Bissau.....	97
Tabela 7.2:	Percentagem de agricultores que comunicam ter feito alguma venda de arroz local em 2007	99
Tabela 7.3:	Importações e Exportações Anuais Médias de Arroz Descascado na GuinéBissau	101
Tabela 7.4:	Comparações de DRC para arroz na Africa ocidental	113

Figuras

Figura 1.1:	PIB - Real e Produção de Caju	2
Figura 1.2:	Termos de Troca e Taxas de Câmbio Reais, 1980-2006	4
Figura 1.3:	Fontes de Rendimento	4

Figura 1.4: Taxas de Câmbio Efectivas	7
Figura 3.1: Custo e Tempo Para Iniciar um Novo Negócio na Guiné Bissau.....	36
Figura 7.1: Canais de Comercialização de Arroz Local na Guiné.....	100

Apêndices

Apêndice 1: Fontes de dados de comércio.....	31
Apêndice 2: Propostas do Projecto de Pesca	157

PREFÁCIO E RECONHECIMENTOS

1.1 Em resposta a um pedido do Governo da Guiné-Bissau, este Estudo Diagnóstico de Integração Comercial (EDIC), foi preparado sob a égide do Quadro Integrado (IF) para assistência técnica aos países menos desenvolvidos na área do comércio¹. O objectivo de fundo do estudo é construir as bases para um crescimento acelerado, aumentando a integração da sua economia nos mercados regionais e globais.

1.2 Uma missão preliminar foi realizada em Março de 2008, para discutir prioridades e os objectivos do estudo e promover a apropriação do processo pelas autoridades. Termos de referência foram então preparados e enviados ao Governo para aprovação. A missão principal, composta por consultores nacionais e internacionais, visitou a Guiné-Bissau em Maio-Junho de 2008. Uma reunião técnica foi realizada em Março de 2009 para analisar a versão preliminar do relatório. O estudo foi examinado, em seguida, no seio do Banco Mundial, e entre as agências IF e os doadores. O relatório e sua a Matriz de Acções foram finalmente discutidos e validados durante o segundo *workshop* em Outubro de 2009 seguido de um retiro de fim de semana de altos funcionários do governo em Dezembro de 2009.

1.3 O estudo foi administrado por Philip English (Banco Mundial, chefe de equipa), e encabeçado pelo Professor Steven Kyle (macroeconomia, infra-estruturas, caju) e os seguintes consultores: Celestino Correia (infra-estruturas), Elke Kreuzwieser (política comercial), Gary McMahon e Vicente Có (mineração), Henrique Mendes (caju), Wouter Schalken e Mamadu Jaquite (turismo), Dunstan Spencer e Rui Djata (arroz), Joaquim Tenreiro e Mário Dias Sami (pesca) e Jan-Hendrik van Leeuwen e Josué De Almeida (clima de investimento e financiamento).

1.4 A equipe do estudo gostaria de agradecer ao Governo da Guiné-Bissau, nomeadamente o Ministro do Comércio, Indústria, Turismo e Artesanato, Botche Cande, seu antecessor Ministro Henry Mané, e o ponto focal nacional para o Quadro Integrado, Dr. Abbas Djalo. Além disso, são devidos agradecimentos a Carmen Pereira e Eric Dacosta do escritório do Banco Mundial em Bissau pelos seus esforços para fazer todo o processo possível. Por fim, devemos uma palavra especial de agradecimento a Glauca Ferreira e Percival Josette pelo apoio administrativo prestado.

¹ A IF é um programa multi-agências e multi-doadores criada para promover a integração dos países menos desenvolvidos na economia global. As agências participantes são o FMI, o ITC, CNUCED, PNUD, Banco Mundial e da MC. Para detalhes adicionais, consulte <http://www.integratedframework.org/>.

REPÚBLICA DA GUINÉ-BISSAU
ESTUDO DO DIAGNÓSTICO DA INTEGRAÇÃO DO COMÉRCIO

SUMÁRIO EXECUTIVO

1. A Guiné-Bissau é altamente dependente do comércio internacional, mesmo quando comparada com outras nações da sua dimensão e nível de rendimento. No entanto, é igualmente claro que o país poderia derivar muito mais proveito das suas oportunidades de comércio internacional do que no momento actual. Este estudo analisa como fazer isso, olhando não só para a política comercial, o clima de investimento e infra-estrutura, mas também cinco sectores-chave onde existem oportunidades específicas. Existem três recomendações que se destacam como tendo um efeito particularmente importante e abrangente no comércio. Na verdade, eles podem ser considerados como condições prévias para um progresso significativo.

2. **O porto de Bissau carece duma reabilitação urgente.** Se a actual taxa de assoreamento se mantiver, o porto em será dentro em breve inacessível para a maior parte de navios de carga, impedindo assim ao país o acesso directo ao comércio marítimo internacional. Embora a conclusão da ponte que liga a Guiné-Bissau aos portos do Senegal e da Gambia irá fornecer uma alternativa, o país tornar-se-á numa nação costeira que depende de outros países para o acesso ao mar. Propostas para portos alternativos no resto do país merecem estudo como alternativas a longo prazo, mas não podem ser consideradas como substitutos para acesso portuário, a curto ou a médio prazo. Para além do trabalho necessário em termos de infra-estrutura e de acesso, há também uma necessidade de mudanças na gestão portuária, com a actual entidade estatal de execução a ser substituída por um operador de gestão privada. A modernização das operações aduaneiras é também uma importante prioridade.

3. **A eliminação dos obstáculos burocráticos à actividade das empresas é um pré-requisito para qualquer crescimento do investimento privado no país.** A Guiné-Bissau encontra-se nos lugares mais baixos ao fundo do Inquérito anual do Banco Mundial *Doing Business*, reflectindo a situação extremamente e os difíceis meandros burocráticos e legais que devem ser ultrapassados por qualquer empresário que pretenda efectuar negócios no país. Esta situação afecta negativamente não apenas o investimento privado em qualquer indústria, para além das indústrias extractivas, mas também torna ainda a mais simples operação de importação / exportação um exercício burocrático de navegação.

4. **É de primordial importância que o trabalho de formulação e execução da política económica seja efectuado numa base mais estável e de longo prazo.** A extrema instabilidade do governo na Guiné-Bissau faz com que ministros e funcionários sejam mudados numa base anual ou mesmo num período de tempo mais curto. Esta situação torna praticamente impossível pensar a longo prazo e a formulação de uma política coerente também se torna igualmente difícil.

5. Estas três questões ofuscam todas as outras questões relativas ao comércio, na medida em que são transversais e, portanto, afectam todas as diversas considerações de carácter mais específico discutidas em baixo.

Macroeconomia

6. O caso da Guiné-Bissau é muito influenciado por quatro factos importantes. Em primeiro lugar, a Guiné-Bissau tem um elevadíssimo nível de dependência de uma única exportação – caju, que é cultivado pela grande maioria de camponeses no país, e abrange cerca de 5 por cento do total da superfície terrestre, e representa 98 por cento dos exportação receitas, bem como 10 por cento das receitas públicas. Em segundo lugar, a Guiné-Bissau sofre de uma base infraestrutural extremamente grande degradada. Em terceiro lugar, a Guiné-Bissau depende fortemente das importações do seu alimento mais importante, arroz, e, quarto, as exportações de pescado são uma fonte importante de receitas públicas, através da concessão de licenças para embarcações de pesca estrangeiras que operam na Guiné-Bissau águas mas desembarcam as suas capturas em outros países. É importante notar que a política comercial em si não é o mais importante dos obstáculos confrontando a Guiné-Bissau neste momento. Embora existam algumas áreas onde certamente algumas mudanças úteis poderiam ser feitas, **a adesão da Guiné-Bissau à UEMOA e ao BCEAO harmonizou as suas políticas globais em matéria de comércio externo e de disposições financeiras com as dos seus vizinhos, e tornou-as amplamente favoráveis para o progresso no domínio das relações comerciais internacionais.**

7. As perspectivas de rendimento a partir da mineração de fosfato, bauxite e possivelmente petróleo dão à questão dos movimentos da taxa de câmbio real uma importância especial quando se encara o futuro. Dadas as estimativas de que as receitas provenientes dessas fontes poderiam elevar-se a cerca de 30 por cento do PIB a possibilidade da Dutch Disease (Doença Holandesa) ou distorções Maldição dos Recursos não são académicas – pelo contrário, elas são quase uma certeza. A julgar pelas conversas com vários funcionários do governo, não há consciência dessas questões. Assim, será muito importante **educar os gestores económicos quanto a possíveis problemas de grandes receitas provenientes do sector das minas numa pequena economia aberta no que se refere a implementação de políticas para lidar com renda derivada de minerais compatível com EITI, mas não se limitando a ele.**

8. Como já se referiu, um dos principais problemas é a extrema instabilidade dos funcionários do governo em um determinado posto, o que leva a horizontes de planeamento de muito curto prazo e uma ausência quase total de visão longo prazo na formulação e execução de políticas. Assim, este relatório recomenda **a criação de um Instituto de análise de política relatórios, sob a dependência directa do Conselho de Ministros**, capaz de emitir pareceres e análises sobre questões importantes com que o governo se depara. É importante que este instituto seja capaz de atrair os analistas mais qualificados e que seja insulado, tanto quanto possível, dos caprichos da política partidária. Na verdade, é provável que todos os partidos políticos vissem de bons olhos uma entidade analítica neutra capaz de defender políticas em função dos custos e benefícios para o país como um todo.

Perfil e Políticas Comerciais

9. Existe uma necessidade importante de melhores dados comerciais que sirvam de base para a formulação de políticas. Embora a composição das exportações seja extremamente simples, existe um comércio transfronteiriço adicional em relação ao que existe um conhecimento deficiente, incluindo, as exportações de caju, mas que se estendem a outros

produtos também. O comércio transfronteiriço oferece uma solução para a necessidade urgente de diversificar as exportações; a venda de castanha de caju transformada para mercados consumidores além da Índia uma outra solução. As oportunidades existentes no quadro da AGOA para a entrada sem direitos aduaneiros nos E.U.A devem também ser exploradas.

10. O governo da Guiné-Bissau ainda não adoptou o regime pautal de 4 bandas que os outros membros da UEMOA adoptaram em 2000. **As autoridades precisam de estar envolvidas no debate no seio da CEDEAO relativo à adopção de um novo regime de 5 bandas tarifárias de modo a estar a par das implicações potenciais para as receitas e os consumidores domésticos, e de compreender as opções que poderão estar disponíveis – nomeadamente para as importações de arroz.** De forma mais genérica, o governo necessita de alguma capacidade para analisar os fluxos comerciais e desenvolver propostas de política comercial.

Ambiente de Negócios e Finanças

11. A Guiné-Bissau tem uma pontuação muito baixa em medidas internacionalmente reconhecidas, sendo a mais baixa de qualquer país da UEMOA e a terceira a partir da parte inferior no mundo em geral no inquérito anual do Banco Mundial Doing Business Survey. Esse facto é indicativo dos problemas enfrentados pelos potenciais empresários na Guiné-Bissau onde a mera abertura de uma empresa leva em média 233 dias e mais de 250 por cento do PIB per capita em termos de custos. Dadas as inúmeras localidades potenciais para empresas internacionais na África Ocidental e além, o problema da Guiné-Bissau reside principalmente em torna-lo num país onde as empresas vão querer operar - uma tarefa difícil dada as posições relativas face aos seus vizinhos. No entanto, este relatório tem uma mensagem que é basicamente optimista: Embora ainda exista muito a ser feito, a Guiné-Bissau tem o potencial para se tornar num local atraente para as empresas, tanto nacionais como internacionais, em especial graças à sua base de recursos naturais.

12. Talvez o primeiro obstáculo, e o mais importante, seja a falta de informação enfrentada por um investidor que pretenda iniciar uma nova actividade no país. A Guiné-Bissau não só carece de um serviço que poderia fornecer informações gerais sobre o país, mas mesmo os burocratas a quem compete fazer aplicar regulamentos muitas vezes não compreendem as leis.

13. Em segundo lugar aparece a extrema complexidade da multiplicidade de procedimentos exigidos aos operadores do sector privado. Esses procedimentos são baseados na ideia de que é o trabalho do Estado controlar e regular os investimentos privados em todas as partes da economia. Há inúmeros exemplos em toda a administração de tais requisitos, mas há um problema chave: Dado o enorme número de exigências e a capacidade muito fraca para fazer cumprir ou cumpri-las, há inevitavelmente uma grande diferença entre o que a lei exige e que é efectivamente feito na prática. Existe um enorme incentivo para evitar os requisitos legais, sempre que possível, dando azo a oportunidades para os funcionários de fazer dinheiro por não fazer cumprir a letra da lei.

14. Será necessário algum esforço e despesa por parte do governo para melhorar esta situação, mas existem algumas áreas onde melhorias são claramente possíveis – elas são resumidos na Matriz de Acções no final do Sumário Executivo. **Existem várias alterações que poderiam ser feitas com uma “simples assinatura”, o que não exige recursos financeiros, e**

que poderiam produzir uma diferença significativa. Estas alterações devem ser tomadas seriamente em consideração, uma vez que demonstram a vontade política necessária para ajudar a obter financiamento para apoiar novas mudanças.

Administração Pública

15. Uma observação consistente na Guiné-Bissau é que a administração pública constitui um importante obstáculo ao progresso, devido ao seu fraco empenho ao serviço público. Além de problemas de atraso de dos salários (já de si muito baixos) e da falta de recursos para as operações diárias, um problema fundamental é o sistema de justiça em que os poucos tribunais existentes estão confrontados com uma séria sobrecarga de trabalho. A complexidade da lei levou a um elevado grau de variação na sua aplicação - não existe qualquer certeza quanto ao que os tribunais vão decidir em qualquer caso. Uma parte desse problema foi resolvido com a aprovação da regulamentação da OHADA, mas persiste uma grande dose de arbitrariedade, em paralelo com uma falta de tribunais

16. O funcionamento das alfândegas tem uma relevância especial para o comércio internacional. Isso faz parte do Ministério das Finanças e, embora seja claro que a gestão desta Direcção pretende simplificar e modernizar o seu funcionamento, a evolução tem sido lenta por várias razões. Uma delas é uma força de trabalho excessiva e, muitas vezes redundante, que não pode facilmente ser reduzida devido aos regulamentos do funcionalismo público. Outra é a necessidade de implementar sistemas informatizados modernos que não só são caros, mas que exigem também uma formação importante do pessoal. Globalmente, será importante **investir a curto prazo na modernização das operações aduaneiras e atribuir à autoridade de desembarço portuário somente as Alfandegas e também reduzir o número de funcionários públicos, de modo a poder aumentar salários e reduzir a rotação de pessoal.**

Finanças

17. Um bom funcionamento do sector financeiro, permitindo acesso ao financiamento aos operadores em todos os níveis das cadeias de valor orientadas para a exportação será essencial para a realização dos ambiciosos objectivos de crescimento económico da Guiné-Bissau. **A execução nos próximos anos de um programa abrangente para reforçar o sector como um todo, e do micro-financiamento do sector, em particular, será crucial para que o sector possa desempenhar o seu papel fundamental no desenvolvimento do país.** Vários dos sectores a seguir, incluindo mais notavelmente a agricultura e as pescas, dependem muito do êxito do desenvolvimento de instituições financeiras capazes de operar ao nível micro e descentralizado de modo a que as populações dispersas possam ter acesso a elas. A melhoria dos departamentos governamentais responsáveis pela fiscalização nesta área será uma parte importante de promoção do desenvolvimento financeiro, assim como o apoio directo a instituições de micro finanças, em particular nas zonas onde os produtores de produtos-chave, tais como caju, arroz e peixe estão concentrados.

18. Entre as vias promissoras para o desenvolvimento financeiro encontram-se a introdução de crédito com base em inventário (*warrantage*), que é particularmente bem adaptado à natureza do mercado de caju, e esquemas de aluguer de equipamentos com opção de compra que podem ajudar os investimentos necessários em especial no que diz respeito à produção de arroz.

Igualmente importante é a necessidade de tornar mais fácil o acesso ao financiamento a prazo, reduzindo taxas de registo de activos como garantia e também reavaliar balanços em FCFA.

Infra-estruturas

19. As **infra-estruturas da Guiné-Bissau encontram-se num estado extremamente degradado** e constituem o **item prioritário** em termos de investimentos necessários para promover a integração comercial e, na realidade, o crescimento económico em geral. O relatório destaca três principais áreas de atenção adicional: portos, estradas e electricidade

Portos

20. **A Guiné-Bissau está em perigo iminente de perder o acesso directo ao comércio marítimo através da degradação da condição física do seu porto de Bissau.** Os portos do Senegal e Gambia já são competitivos devido aos custos extremamente elevados do transporte marítimo através de Bissau (um custo adicional de 1000 US\$/contentor em comparação com Banjul). A construção de duas pontes sobre a principal rota a norte de Bissau para o Senegal está agora concluída, que permitirá um acesso directo a camiões de carga para os portos no Senegal e na Gambia, sem a necessidade de transbordo em jangadas para a travessia de rios. Em virtude de custos portuários significativamente mais baixos em Banjul e Dakar, esses portos tornar-se-ão nas alternativas de transporte marítimo de menor custo dentro e fora da Guiné-Bissau.

21. Os problemas situam-se em diversas áreas, mas claramente o mais premente é a necessidade de garantir acesso às instalações do porto propriamente dito. Dragagem e a marcação das vias de aproximação do porto são tarefas que exigem manutenção permanente, mas isso tem sido negligenciado desde a independência. Igualmente importantes são as operações portuárias próprias. Embora o governo a autoridade portuária APGB tenham melhorado ligeiramente nos últimos dois anos, a APGB ainda constitui um excesso de burocracia. O estado físico do porto e as suas máquinas também são uma limitação de peso. Há trabalhos em curso para melhorar o acesso e pavimentar as áreas de contentores no porto. A expansão da área disponível através da demolição de edifícios abandonados está igualmente prevista. No entanto, uma melhoria das bases mecânicas subjacentes às operações portuárias (guindastes, contentores circulação, etc.), também é necessária.

22. Tem havido muita discussão em torno da possibilidade de construir um porto alternativo de águas profundas, em Buba ou em Biombo. Essas ideias merecem estudo e podem muito bem ser uma solução de longo prazo para o país. No entanto, **não existe um substituto imediato para a reabilitação do porto de Bissau dado que essas instalações, na ausência de uma acção imediata, deixarão de ser funcionais muito antes da finalização do processo de construção de um novo porto.**

Estradas

23. A rede de estradas primárias na Guiné-Bissau foi recentemente reabilitada através de programas financiados pela UE, e está em boas condições no momento actual. Uma manutenção contínua para evitar uma degradação renovada será uma tarefa importante para o futuro. O Fundo Rodoviário foi criado para o efeito - a garantia de que estes fundos são de facto utilizados para esse fim serão fundamentais para a manutenção das estradas primárias na sua actual

condição. **As estradas secundárias ainda estão numa condição extremamente degradada, deixando muitas áreas somente com um acesso intermitente.** Durante a estação das chuvas algumas áreas, especialmente no sul do país, não têm acesso rodoviário de todo, uma questão particularmente problemática, dado que a colheita da principal cultura de exportação, caju, tem lugar nessa altura.

Electricidade

24. A situação no sector da electricidade é um grande problema. Apenas 20 por cento da população tem acesso à electricidade pública, exclusivamente nas grandes cidades e principalmente em Bissau. Mesmo nessas áreas, a companhia eléctrica só é capaz de fornecer energia 70 por cento do tempo. A Companhia de Electricidade (EAGB, Empresa Pública de Electricidade e Águas da Guiné-Bissau) tem grandes constrangimentos financeiros, incluindo dificuldade em cobrar facturas, bem como problemas com pessoal com formação adequada, e disponibilidade de peças sobressalentes.

25. A falta de electricidade é um dos principais entraves ao desenvolvimento da indústria transformadora e outras actividades que requerem energia. O governo tem de agir imediatamente para restabelecer a capacidade de geração de electricidade para níveis internacionalmente aceitáveis na cidade de Bissau e lidar com problemas de ordem tanto técnica como administrativa (por exemplo, as estruturas tarifárias e garantir a cobrança dos pagamentos) relativos a geração de electricidade a capacidade operacional da EAGB.

Caju

26. O caju é de longe a cultura comercial mais importante na Guiné-Bissau. Na verdade, o grau de dependência de exportação desta cultura ultrapassa até mesmo a dependência da maioria dos membros da OPEP em relação as exportações de petróleo. No entanto, apesar do quão louvável a diversificação possa ser (e é na realidade, um objectivo louvável, não só para aumentar a renda, mas também para diminuir as características de risco das receitas de exportação), **é impossível alcançar um sucesso amplo com base na promoção da exportação e de redução da pobreza, sem um elevado grau de sucesso no sector de caju.** Com 98 por cento das receitas das exportações e 17 por cento das receitas fiscais derivadas desta cultura, mesmo um sucesso sem precedente com outros produtos pode produzir apenas um aumento marginal no total.

27. É perfeitamente obvio que a Guiné-Bissau possui condições quase ideais para produção de caju. Na verdade, não só é o caju produzido praticamente sem *inputs* comprados na maioria dos casos, como também a qualidade da castanha é superior a de muitos outros exportadores e assim é capaz de obter um preço superior no mercado internacional. Além disso, a grande maioria das culturas de caju é produzida por pequenos agricultores. Em muitas áreas é difícil encontrar pequenos agricultores que não cultivem, pelo menos, alguma quantidade de caju. Isto é extremamente importante na medida em que significa que alterações no preço de caju aos produtores têm um impacto maior sobre os rendimentos dos mais pobres do que qualquer outra variável na economia.

28. O governo está determinado em prosseguir o desenvolvimento do sector do caju como demonstrado na Conferência Nacional do Caju em 2008, na adopção de uma estratégia nacional, e na criação do Instituto Nacional do Caju (INCA). Muitas das principais recomendações deste relatório foram também destacadas nesta conferência - limpar o caminho para um consenso entre o governo e a comunidade de doadores sobre um caminho adequado para o futuro. Entre as áreas onde é necessária uma acção a curto prazo encontram-se as seguintes:

- **Financiamento de pesquisa e vulgarização** - O Instituto Nacional de Investigação Agrícola, INPA, deverá imediatamente reforçar e apoiar o seu programa de caju com o apoio do EMBRAPA, Brasil. É essencial que se tomem desde já medidas para a prevenção da propagação da doença num país com um sistema de produção de monocultura.

- **Controlo de Qualidade / classificação de castanha** – Um programa de classificação e incentivos financeiros para garantir a castanha de alta qualidade é um passo importante com vista a maximizar o preço superior obtido pela castanha guineense no mercado mundial, e permitir que a castanha guineenses possa cumprir as normas fitossanitárias nos países consumidores.

- **Desenvolver e implementar um Projecto de Promoção da Transformação do Caju**, a fim de recuperar a maior parte do valor acrescentado inerente à produção e transformação de caju. A promoção da transformação descentralizada doméstica pode reduzir os problemas inerentes à venda para aquilo que é essencialmente um mercado oligopolista (transformadores indianos), ao mesmo tempo que reduz a volatilidade das receitas de exportação. A viabilidade do modelo moçambicana foi provada e é muito provável que ele possa ser reproduzido com sucesso na Guiné-Bissau em virtude das condições de produção de baixo custo neste país.

Arroz

29. O arroz é, desde há muito, o alimento básico da Guiné-Bissau, mas tem sido deslocado nos últimos anos, em certa medida, pelo caju, com este último sendo usado em troca de arroz, bem como de dinheiro. Com base numa análise das informações existentes, em conjunto com um levantamento dos custos relativos à produção de arroz a nível das unidades de produção agrícola, este relatório recomenda **um esforço para promover uma produção de arroz expandida, especialmente nos sistemas de mangrove ao longo dos muitos rios da Guiné-Bissau, bem como reabilitar alguns dos perímetros irrigados já existentes**. Estudos de custos mostram que a Guiné-Bissau tem uma vantagem comparativa na produção de arroz e dispõe também de um número de oportunidades por explorar para aumentar a área e os rendimentos do sector do arroz.

30. Os sistemas de produção de arroz de sequeiro parecem não ser tão competitivo, mesmo sem contarmos os custos ambientais associados à limpeza das florestas para a produção vegetal. Em contraste, o sistema tradicional de produção de arroz de mangrove parece merecer investimentos de acordo com as Estimativas de baixo custo dos Recursos Domésticos. Este sistema de produção envolve a criação e manutenção de diques anti-sal e diques manuais, bem como o trabalho manual em todas as práticas agrícolas, resultando num sistema de trabalho muito intensivo em termos de mão-de-obra. Dos 51.000 ha desenvolvido para a cultura de arroz

de mangrove, estima-se que cerca de 20.000 ha foram abandonadas ou nunca foram postas em pleno uso, devido a quebra de diques e / ou uma preparação inapropriada do terreno. Um sistema melhorado de produção de arroz de mangrove tem potencial para aumentar a produtividade até 3-3,5 TM / ha, com um custo de US \$ 2,500-5,000 / ha. Estima-se que existem cerca de 24.000 ha no rio vale do Geba que são adequados para o desenvolvimento de perímetros irrigados para o cultivo de arroz e hortaliças. Destes, 10.000 ha podem ser desenvolvidos sem necessidade de grandes obras de infra-estruturas ou água adicional do rio Corubal.

31. Há uma necessidade importante de a reabilitação e financiamento adequado do programa de investigação orizícola do Instituto Nacional de Pesquisa Agrícola (INPA). O INPA perdeu todos os seus materiais genéticos durante a guerra civil de 1998, e só relançou os seus ensaios de melhoria de variedades em 2008 em Contuboel. No entanto, aparentemente, não existem ainda novas variedades a serem testadas para a produção de arroz de mangrove. O restabelecimento dum programa de investigação que vise melhorar o rendimento do sistema de arroz de mangrove será uma prioridade importante para o INPA no futuro.

32. Há uma série de passos que a Guiné-Bissau precisa de dar para explorar melhor as vantagens comparativas dos seus sistemas de produção de arroz no fornecimento de seu mercado interno, substituindo, assim, o arroz importado. Os mais importantes incluem:

- **Melhoramento da capacidade do INPA no domínio da pesquisa orizícola** visando gerar tecnologias melhoradas para sistemas de regadio e de arroz de *mangrove*, incluindo diversos ensaios, práticas agronómicas, uma maior eficiência na utilização da mão de obra, e sistemas de pós-colheita;
- **Incentivar a criação de actividades de vulgarização** baseada em modelos tais como *Farmer's Field Schools*, pelo menos, nas principais zonas de cultivo do arroz. Estas actividades poderiam ser levadas a cabo pelo Estado ou por ONGs;
- **Investimentos na melhoria das infra-estruturas rurais, particularmente estradas rurais, nas principais regiões produtoras de arroz.**

Mineração

33. Não há história da existência de sectores de mineração e petróleo da Guiné-Bissau, com excepção de pedreiras e uma pequena quantidade de mineração artesanal. Apesar de ter sido conhecido desde a década de 1970 que existem jazigos potencialmente importantes de bauxite e fosfatos, estes nunca foram exploradas devido à preocupações com a sua qualidade e as infra-estruturas existentes, a baixa dos preços internacionais, e a instabilidade política. No entanto, nos últimos anos tanto as áreas de bauxite (2007) como do fosfato (1997) áreas celebraram contratos de exploração em regime de arrendamento de longo prazo; no caso do fosfato, uma decisão pode ser tomada em breve sobre a viabilidade do desenvolvimento de uma grande mina, o que seria o maior investimento na história da Guiné-Bissau. Também foram feitas várias descobertas offshore de depósitos de petróleo pesado. Embora ainda esteja por ser encontrado um depósito economicamente explorável, várias empresas estão actualmente activas neste domínio. **Se alguma das possibilidades acima se concretizar, isso teria um impacto profundo no rendimento nacional, receitas fiscais, e divisas para a Guiné-Bissau.**

34. O recurso que se encontra mais perto de realizar o seu potencial é o fosfato. A exploração das reservas de maior qualidade duraria cerca de 40 anos, com um período adicional de 200 anos, se o depósito de qualidade inferior for comercialmente viável. Ao preço de longo prazo projectado em US\$ 150 dólares por tonelada, 600.000 toneladas por ano de fosfato bruto renderiam US\$ 90 milhões. Há uma estimativa de 113 milhões de toneladas de reservas de bauxite - se 5 milhões de toneladas de minério forem extraídas por ano e o preço para a bauxite da Guiné-Bissau for US\$ 25 por tonelada, a mina produziria US\$ 125 milhões por ano durante a sua vida útil. Evidentemente, esses números são grandes em relação ao PIB da Guiné-Bissau de cerca de US\$ 360 milhões em 2007.

35. Existem inúmeros exemplos de países onde a grande maioria da população não só não beneficiou, mas acabou por ser deixada pior depois da descoberta e exploração de grandes jazigos de petróleo ou de minerais, por vezes um fenómeno chamado a "maldição dos recursos". Um instrumento que um país pode usar para diminuir o impacto da maldição dos recursos naturais é através da sua adesão a Iniciativa de Transparência das Indústrias Extractivas (EITI). No caso da Guiné-Bissau, no entanto, a implementação da EITI não é susceptível de ser suficiente. Se as actividades de prospecção em curso forem bem sucedidas, o impacto sobre as receitas públicas colocaria uma grande pressão sobre o governo para satisfazer as exigências dos seus adeptos, de grupos de interesses especiais, e da procura de renda em geral. Existe um grande perigo de que, a curto prazo, pressões de economia política prevaleçam sobre considerações socio-económicas de longo prazo na tomada de decisões sobre a utilização de maiores receitas fiscais. Assim, **seria prudente que o governo da Guiné-Bissau, com o apoio da sociedade civil, tenha uma perspectiva que vá para além do montante dos rendimentos pagos e recebidos de toda a cadeia de actividades que rodeiam a extracção de minerais, petróleo ou gás.** Estes incluem a atribuição de contratos, arrecadação de impostos, uma melhor gestão de preços e da volatilidade cambial, e investir efectivamente as receitas no desenvolvimento sustentável.

Turismo

36. Apesar de a Guiné-Bissau não ter tradição como um destino turístico, há potencial para crescimento nesta área. Uma estratégia ampla de desenvolvimento do turismo foi formulada em 2001, em estreita colaboração com o Director-Geral do Turismo do Ministério do Comércio e Indústria. Essa estratégia identificou intervenções estratégica e prática mas nenhuma dessas intervenções foi aplicada até à data. A fim de evitar as consequências eventualmente irreversíveis de investimentos futuros não planeados, é essencial que se proceda a uma actualização e implementação desta estratégia.

37. **O principal recurso da Guiné-Bissau é o arquipélago dos Bijagós.** É o único arquipélago da África Ocidental, protegido por marés rápidas e bancos de areia, e exhibe uma variedade impressionante de vida marinha, bem como mamíferos únicos (por exemplo, o hipopótamo de água salgada) e de espécies ameaçadas (por exemplo, tartarugas marinhas). O arquipélago é constituído por cerca de 80 ilhas de vários tamanhos. Um valor adicional é encontrado numa cultura rica e tradicional do povo Bijagó que o carácter das ilhas conseguiu suster durante muitos anos. Muitas partes das ilhas - tanto praias como áreas florestais - são sagradas para o povo Bijagós e desempenham um papel importante na sua cultura quotidiana. Bolama, a antiga capital (na ilha de Bolama) é uma atracção muito interessante onde a história

colonial é claramente visível. Lugares similares na África Ocidental (nomeadamente Elmina e Cape Coast, no Gana) fizeram disso a sua principal atracção turística.

38. A reserva florestal de Cantanhez, com uma predominante floresta semi húmida e *mangroves* localizados na região de Tombali, a cerca de 6 horas a sul de Bissau por estrada, tem algum potencial como destino turístico, mas não pode ser considerada como uma prioridade a curto prazo. Da mesma forma, existem algumas praias atraentes, especialmente em Varela, que merecem atenção no futuro.

39. De forma clara, a atracção dos locais turísticos da Guiné-Bissau reside na combinação da biodiversidade e a importância histórica. Para sustentar a biodiversidade, é necessário uma visão abrangente dos custos e benefícios: abrangendo a totalidade da área protegida custos, assegurando que aqueles que suportam os custos da área protegida sejam reconhecidos e adequadamente compensados, e que aqueles que beneficiam de áreas protegidas, façam uma contribuição justa para a sua manutenção. A curto prazo, as acções prioritárias que devem ser tomadas incluem a **criação e implementação de planos de gestão de turismo que incluem a integração de áreas protegidas em economias em torno dos Bijagós, a criação de um polo central de turismo em Bolama, que deve ser declarado um monumento nacional, e esforços para atrair os operadores do sector privado capaz de realizar um marketing para um público mais vasto.**

Pesca

40. A zona costeira da Guiné-Bissau tem águas com alguns dos mais elevados níveis de produtividade primária no mundo. Frotas de pesca industrial e artesanal exploram intensamente uma parte significativa destes recursos. No entanto, os sistemas de gestão da pesca dos países da região são, em geral, ineficazes, em especial no que se refere ao controlo dos movimentos das frotas de pesca que partilham entre si a maior parte dos recursos. Devido à predominância de uma tradição agrícola na Guiné-Bissau, pescadores estrangeiros artesanais e industriais capturam a maioria do pescado nas águas costeiras do país, com uma parte dessa actividade sendo realizada fora do controlo das autoridades da pesca. Alguns funcionam no âmbito do acordo de pesca da UE, que gera importantes pagamentos anuais para o Governo. No entanto, como o excesso de pesca reduz o tamanho das suas capturas, a vontade de pagar está a diminuir. **São necessárias acções imediatas para melhorar a capacidade de fiscalização e vigilância do Ministério da Pesca, juntamente com medidas para fazer cumprir recolha de receitas provenientes de navios com pavilhão estrangeiro.**

41. De médio a longo prazo, será importante que se apoie a pesca artesanal, bem como o desenvolvimento de um parque industrial nacional através da melhoria de infra-estruturas pós-captura na Guiné-Bissau. No entanto, não se pode esperar que esses esforços sejam coroados de êxito sem o desenvolvimento prévio de investimentos de apoio em áreas tais como estradas, electricidade e mercados de crédito. No entanto, dado o papel importante que as receitas da pesca desempenham na Guiné-Bissau, e o potencial evidente para uma maior parcela do valor acrescentado a ser retida no país, existe uma necessidade clara para acções de curto prazo destinadas a melhorar a regulamentação e concessão de licenças, seguidas, a médio e longo prazo, por acções destinadas a vender produtos directamente para o mercado internacional, especialmente a Europa.

Matrix de Acções
(Acções Prioritárias estão indicadas in negrito)

Objectivos	Acções Recomendadas e Necessidades em Assistência Técnica	Instituições Responsáveis	Apoio de Doadores Existente	Período de Execução
Macroeconomia				
1. Estabelecer uma capacidade permanente de análise de políticas	Operacionalização junto do Conselho Nacional de Concertação Económica a ser criado uma estrutura de apoio a elaboração e análise de políticas e reformas.	ATFPMSN		Em curso
2. Preparar o país para a Gestão de Receitas da Mineração	Sensibilização dos gestores económicos e capacitação das estruturas estatais e da sociedade civil quanto aos problemas potenciais associados aos grandes influxos de receitas provenientes de minérios. Os doadores podem ajudar através de seminários e viagens de estudos a outras nações africanas que sofrem da síndrome e de problemas da má gestão de Recursos.	MF, MEPIR, TC, IBAP, CAIA, MERN, ONG'S, Tribunais		Em curso
	Estudo e implementação de políticas em observância da EITI; a assistência dos doadores poderá incluir o financiamento de seminários e da formação na implementação das recomendações da EITI	MF, MEPIR, TC, IBAP, CAIA, MERN, ONG, Tribunais		Em curso
3. Resolver os problemas no sistema fiscal	Inclusão da política fiscal e da administração na agenda do diálogo público – privado	MCPP		Em curso
	Desenvolvimento das formas e procedimentos mais simples de reembolso do IVA e ACI	MF, DGCI, DGA, CCIA		Médio prazo
	Criação de condições da gestão de grandes empresas para a implementação do Sistema de Crédito ao imposto, previsto no novo Código de Investimento	MEPIR, MF, DGCI		Curto/Médio prazo
	Criação de um quadro inicial de sensibilização e informação para promover a adesão dos contribuintes ao sistema fiscal	MF, DGCI, DGA		Curto prazo
	Realização de auditoria e diagnóstico para a reestruturação da DGCI	AFRITAC, FIAS		Curto prazo
	Formação e assistência na área da SYSCOA para inspectores fiscais e o sector privado	IFC, UEMOA, DGCI, CCIA, UCGB		Curto prazo
	Assistência Técnica para a gestão de grandes empresas	AFRITAC, UEMOA		Curto prazo
Ambiente de Negócios				
4. Facilitar a criação de empresas e de empregos através dos sistemas de registos e emissão de licenças	Realização de reformas no MJ com vista a adopção e implementação efectiva de medidas que permitam a autenticação de documentos e ao registo oficial das empresas em conformidade com a OHADA	MJ, SN, CRPA, TC,		EM CURSO / CURTO E MEDIO PRAZO
	Harmonização dos passos necessários para proceder ao registo oficial das empresas de conformidade com actual código jurídico	MJ, FDB, OAGB, CCIA, COHADA, MCITA		Curto prazo
	Aplicação imediata do novo código jurídico pelos serviços de notariado	MJ, SN		O mais breve possível
	Coordenação dos processos de licenciamento a fim de evitar a duplicação de tarefa entre diferentes serviços da Administração Pública	MJ, TC, MCITA, CCIA MEPIR, CMB		O mais breve possível
	Conclusão do processo de harmonização com a União Africana e criação de um registo comercial e de empréstimos de investimentos, com o inicio do funcionamento do novo tribunal comercial. Existe a necessidade de assistência técnica para a reforma do	MJ, TC, MCITA, MEPIR, CCIA, MCPP		O mais breve possível

Objectivos	Acções Recomendadas e Necessidades em Assistência Técnica	Instituições Responsáveis	Apoio de Doadores Existente	Período de Execução
	decorrente da conservatória do registo predial, comercial e automóvel de Bissau, do Ministério da Justiça e os Serviços de registo de comerciantes do Ministério do Comércio, Indústria, Turismo e Artesanato.			
	Reforço de capacidade dos serviços de emissão de licenças e registo de empresas e propriedades.	MJ, TC, SN, MEPIR, CCIA, MCPP; MCITA		Em curso / curto médio prazo
	Descentralização e/ou privatização de serviços de notariado, o mais rapidamente possível	MJ, MF, MEPIR, CCIA, MCPP		O mais breve possível/Médio prazo
	Revisão dos impostos e taxas, através da fixação de taxas máximas para os serviços de notariado	MJ, CCIA, MCPP		Curto prazo
	Criação de um Website para a divulgação dos textos completos das leis em vigor no País relativo a criação e funcionamento das empresas	FDB, MEPIR, MJ, CCIA, DGCI, DGA, COHADA, ICGB, MCPP, MCITA;		Curto prazo
5. Introduzir reformas na Lei Geral do Trabalho reduzindo restrições sobre os investimentos ea criação de postos de trabalho	Introdução de reformas nos requisitos de despedimento por motivos económicos, a fim de reduzir os riscos de investimentos e promover um mercado de trabalho adequado as exigências do mesmo	MAPT, MJ, ANP, MEPIR, CCIA, SINDICATOS;		Curto prazo
	Definição e implementação do quadro legal relativo a resolução e mediação extra-judicial de conflitos laborais	CA, CCIA, MJ, MEPIR, MCITA		Médio prazo
	Prosecução da discussão do ante-projecto da revisão da Lei geral de trabalho, entre o Governo e os parceiros sociais, com vista a sua adopção	MAPT, MEPIR, CCIA, UNTG, CSI,		Curto prazo
6. Facilitar o processo de recrutamento de trabalhadores	Eliminação da obrigatoriedade da apresentação dos contratos de trabalho junto a IGT	MAPT, IGT, MEPIR, CCIA, MCPP		Curto prazo
7. Facilitar a criação de empresas nas áreas do Comércio Industria	Eliminação da necessidade de obtenção de todas autorizações com a excepção dos casos específicos relativos a saúde publica, protecção ou a gestão dos recursos naturais	MCITA, MEPIR, CCIA, MCPP		Curto prazo
	Criação e implementação de um Guichet único	MCITA, MEPIR, MF, MJ, MAT, CCIA		Curto prazo
8. Facilitar o Comércio Internacional	Reestruturação do processo do registo prévio de importação e exportação	MCITA, MEPIR, MF, DGA, CCIA,		Curto prazo
9. Facilitar o investimento externo privado	Submissão ao Governo, para aprovação, do projecto de regulamento do Código de Investimento	MEPIR, ANP, PR, MCITA		Realizado
10. Reduzir e/ou eliminar os obstáculos a obtenção, troca e utilização dos direitos de utilização de terra como garantia	Análise dos pré-requisitos para a obtenção de direitos para a utilização da terra, a fim de identificar as reformas que, sem contrariar a constituição, permitem a simplificação e a aceleração do processo, adoptando o principio da titulação gradual e sistemática da terra e a livre troca de direitos, independentes da titulação	MCPP, MIOPCU, MEPIR, CMB, CER, MCITA (DGT)		Curto/Médio prazo
	Adopção das reformas legislativas e criação das instituições necessárias para apoiar um mercado livre de direitos de utilização da terra	MIOPCU, MADR, CMB, CER, CCIA, MCPP, DGT		Médio prazo
	Criação de um sistema digital de cadastro nacional que permita o livre acesso a informação, incluindo o zoneamento para alguns sectores (Agricultura, Indústria, Turismo, etc)	MIOPCU, MADR, CMB, CER, Doadores, MCITA (DGT/DGI)		Médio a longo prazo
	Divulgação do quadro legal relativo a utilização do direito de uso de terra transferível como garantia	MEPIR, MJ, AB, OAGB, MIOPCU,		Médio prazo

Objectivos	Acções Recomendadas e Necessidades em Assistência Técnica	Instituições Responsáveis	Apoio de Doadores Existente	Período de Execução
		MCITA		
	Criação de condições para a implementação rápida da regulamentação da Lei da terra e da criação de entidades reguladoras e de gestão	MIOPCU, MADR, MF, MEPIR, CMB, CER		Médio e longo prazo
	Promoção de formação contínua dos técnicos responsáveis pela concessão dos direitos de uso da terra	MIOPCU, CMB, CER, CF, MCITA		Em curso
11.Facilitar o processo de obtenção de licenças de construção	Adopção e disseminação da nova lei para construções urbanas (Decreto Nº 8/2006, de 31 de Junho)	MIOPCU, CMB, MCPP, CCIA		O mais breve possível
12.Reforçar a execução de contratos	Conclusão da reforma dos Códigos Civil e Comercial e do quadro legal referentes ao pagamento de dívidas e incumprimento dos contratos	MJ, STJ, COHADA, MCITA		Curto e Médio prazo
	Simplificação e racionalização dos processos relativos à resolução de conflitos causados por dívidas e contratos	MJ, CSM, STJ		Curto e Médio prazo
	Definição de metas de desempenho do sistema judicial, publicação regular de relatórios sobre os casos resolvidos e prazos de espera para a conclusão de processos judiciais	CSM, MJ, STJ		Médio prazo
	Reforço de capacidade dos membros do Poder Judicial, incluindo a formação de gestores, bem como do pessoal técnico, que lidam com casos comerciais.	CSM, STJ, MJ, PGR, MI, MCITA		Em curso
	Identificação de responsabilidades administrativas relacionadas com a realização de contratos que podem ser tratadas pelos gestores do sector privado	CSM, STJ, MJ, MCPP		Curto prazo
	Criação de condições para o reforço da capacidade institucional que permita o funcionamento efectivo do Tribunal do Comércio	MJ, CSM, STJ, MCITA		Curto prazo
	Elaboração de programa de formação para os novos juizes do Tribunal de Comércio	MJ, CSM, STJ, COHADA, MCITA		Em curso
	Reforço da capacidade institucional e técnica do Centro para a resolução de conflitos e mediação	CCIA, MJ, MEPIR		Em curso
13.Melhorar a governação e reduzir a corrupção a fim de diminuir os obstáculos ao investimento e reduzir os custos de fazer negócios	Elaboração de programas de formação para os departamentos ligados ao ambiente de negócios	MCPP, MCITA, CCIA, Doadores		Médio prazo
	Ampliação e intensificação dos programas de controlo da corrupção, incluindo códigos de conduta, programas educativos, campanhas de informação pública, melhores tabelas salariais	ISCC, IGF, TC, MCPP, PGR, PJ,		Em curso/ Curto prazo
	Redução das oportunidades de corrupção, através das seguintes medidas: (1) melhorar a responsabilização, auditoria e prestação de contas (2) eliminar as exigências, inspeções e controlos desnecessários	MJ, MEPIR, MCPP, CCIA, ALCC, IGF, TC, MCITA		Em curso/ Curto prazo
14.Desenvolver uma política de concorrência	Criação de condições para a implementação da regulamentação da UEMOA sobre a Concorrência	MCITA, UEMOA		Médio prazo
	Melhoramento da concorrência e eficiência através da remoção de barreiras que impedem a criação de novas empresas	MJ, MEPIR, CCIA, MCPP, MCITA		Curto prazo
Finanças				
16. Melhorar Profundamente o Sistema Financeiro e a sua capacidade de Concessão de Empréstimos a	Expansão do programa de formação sobre os procedimentos contabilísticos da SYSCOA e a avaliação de projectos	MF, MEPIR	IFC	Médio e Longo prazo
	Introdução de um sistema integrado de informações sobre o crédito e débito	MF, MEPIR		Médio e Longo prazo

Objectivos	Acções Recomendadas e Necessidades em Assistência Técnica	Instituições Responsáveis	Apoio de Doadores Existente	Período de Execução
Agricultura e outros Sectores Produtivos	Reforço da capacidade da CADESPC em matéria de avaliação pedidos das IMFs	MF, MEPIR		Médio e Longo prazo
	Reforço da capacidade das IMFs para instalar um sistema adequado de contabilidade e gestão	MF, MEPIR		Médio e Longo prazo
	Revisão/actualização da legislação sobre as IMFs	MF, MEPIR		Médio e Longo prazo
	Introdução de novos instrumentos nas IMFs numa fase piloto	MF, MEPIR		Médio e Longo prazo
17. Eliminar Obstáculos ao Financiamento a Prazo	Redução das taxas de reavaliação dos balanços corporativos, por força da adesão da Guiné-Bissau à UEMOA	MF, MEPIR		Curto prazo
	Redução do custo do registo de bens activos como garantia	MF, MEPIR		Curto prazo
18. Criar um fundo de investimento de sector privado	Regulamentação e utilização dos fundos para garantia parcial de créditos	Governo//CCIA/Sindicatos		Curto prazo
Telecomunicações				
19. Prosseguir com as reformas no sector	Promoção de uma maior concorrência nas telecomunicações	SETC, MEPIR		Curto prazo
	Reforço da capacidade do órgão de regulação nas suas funções, fundamentalmente na vertente económica, tornando-o mais imparcial e independente	SETC		Em curso
	Divulgação da legislação sobre o sector junto dos operadores/utilizadores	ICGB,		Curto prazo
	Privatização das Empresas Guiné-Telecom e Guinetel	MEPIR, SETC, ICGB, CCIA		Curto prazo
20. Melhorar o quadro legal das Telecomunicações	Participação activa do órgão regulador em iniciativas regionais no âmbito de harmonização das políticas e legislações sobre o sector.	SETC		Em curso
	Eliminação das práticas fiscais discriminatórias relativas aos incentivos fiscais	MF, MEPIR, SETC, ICGB		Curto Prazo
	Actualização da Lei de base das telecomunicações.	SETC/ANP/PR/		
Energia				
21. Desenvolver as infra-estruturas do sector com participação do sector privado	Reorganização do quadro legal e institucional do sector com vista a clarificação e definição das funções de diferentes parceiros	MERN, PMRI, CCIA		Curto/Médio prazo
	Revisão da tributação sobre os produtos petrolíferos	MF, MERN, MEPIR		Curto/Médio prazo
	Adopção de políticas e regulamentos que permitam os operadores privados recuperar os seus investimentos e melhorar a qualidade do serviço	MF, MEPIR, MERN, PMRI, EAGB		Curto/Médio prazo
	Realização de um estudo sobre a procura de electricidade e disposição a pagar	PMRI		Curto/Médio prazo
	Aplicação da experiência do uso de castanha de caju na produção de electricidade e proceder a sua respectiva avaliação técnica, financeira e económica	MEPIR, MERN, PMRI,		Curto prazo
	Dinamização e capacitação da estrutura permanente responsável pelo estudo de iniciativas regionais na geração de electricidade (CEDEAO e OMVG)	MERN, PMRI		Em curso/ Curto prazo
	Prosecução com a avaliação de possibilidades para a produção de energia em Saltinho	MERN,		Curto prazo

Objectivos	Acções Recomendadas e Necessidades em Assistência Técnica	Instituições Responsáveis	Apoio de Doadores Existente	Período de Execução
Transporte Rodoviário e Fluvial				
22. Assegurar a manutenção do sistema rodoviário	Financiamento do Fundo Rodoviário na totalidade	MIOPCU		Curto prazo
	Melhoramento da rede de Estradas Secundárias	MIOPCU		Em curso/ Curto prazo
23. Melhorar as condições de circulação e segurança rodoviária, de forma a reduzir os acidentes de viação	Reinstalação de sinalização rodoviária nos centros urbanos e nas estradas prioritárias	MIOPCU, SETC		Curto prazo
	Revisão e actualização de código de estrada adaptando-o às disposições actuais da UEMOA/CEDEAO.	SETC, ASTRA		Medio prazo
	Reforço da capacidade da Direcção Geral de Viação e transporte Terrestre (DGVTT)	SETC		Curto / Medio Prazo
24. Facilitar o desenvolvimento de actividade de transporte	Criação de infra-estruturas necessárias (terminais de cargas e passageiros)	MIOPCU, SETC		Medio prazo
	Renovação do parque nacional de transporte de mercadorias através de criação de uma linha de credito "Especial" para o sector privado	SETC, MF, MEPIR		Curto prazo
25. Melhorar o transporte fluvial / insular	Desenvolvimento de um plano para o restabelecimento do transporte marítimo para as ilhas e os portos fluviais no interior (criação de uma frota fluvial, infra-estruturas fluviais, dragagem de vias navegáveis, equipamento de comunicação e segurança)	MIOPCU, SETC		Médio prazo
	Promoção de participação do sector privado no desenvolvimento da actividade do transporte fluvial	MIOPCU, MEPIR, SETC, CCIA		Curto e Medio prazo
	Criação de uma escola de formação marítima	MEPIR, MF, SETC		Curto prazo
	Reforço de capacidade técnica da Direcção Geral de Marinha Mercante em matéria de regulamentação e fiscalização	SETC		Médio prazo
	Instalação de um Centro Meteorológico de apoio a navegação marítima	SETC		Curto prazo
26. Criar as melhores condições de funcionamento do aeroporto de Bissau por forma a cumprir com as normas exigidas pela ICAO	Reabilitação e ampliação das Infra-estruturas técnicas e de segurança do aeroporto internacional de Bissau (ENAG-ecp)	MIOPCU, SETC		Curto prazo
	Promoção de participação do sector privado no desenvolvimento do transporte aéreo	MF, MEPIR, SETC, CCIA		Curto prazo
	Reforço de capacidade técnica e institucional do Órgão Regulador da Aviação Civil	SETC		Curto prazo
27. Reabilitar os aeródromos do interior por forma a promover o desenvolvimento turístico	Desenvolvimento de um plano para a operacionalização dos aeródromos do interior	MIOPCU, SETC, MCITA (DGT)		Médio prazo
Comércio Transfronteiriço				
28. Reabilitar o Porto de Bissau	Implementação das recomendações dos diferentes estudos realizados sobre o Porto em termos de dragagem, Sinalização, Infra-estruturas :instalações, equipamentos , Recursos Humanos, Operações portuárias, etc	SETC		Curto prazo
	Resolução definitiva do litígio Governo/TERTIR	MEPIR, MF, SETC		Curto prazo
	Reforço da capacidade da APGB como órgão de regulação e fiscalização	SETC		Curto prazo
	Racionalização das operações aduaneiras e assistência técnica na capacitação dos recursos humanos no domínio de Sidónia++	MF (DGA)		No prazo dum ano
29. Assegurar o respeito do princípio da livre circulação de	Apoio na criação de postos aduaneiros comuns para facilitar a cooperação e reduzir as possibilidades de evasão fiscal	MF	CEDEAO, UEMOA, EU,	Curto prazo

Objectivos	Acções Recomendadas e Necessidades em Assistência Técnica	Instituições Responsáveis	Apoio de Doadores Existente	Período de Execução
pessoas e bens			USAID, BM	
	Divulgação de informações sobre a livre circulação de pessoas e bens no espaço da CEDEAO.	MEPIR, DGIR, CCIA, MCPP		Em curso
	Formação de formadores a nível da comunidade (Associações de produtores que praticam o comércio transfronteiriço)	MEPIR, DGIR, CCIA, MCPP	SFI	Médio prazo
	Prossecução dos trabalhos de observação e divulgação de informações sobre negócios ilícitos	MEPIR, DGIR, CCIA, MCPP	CEDEAO, UEMOA	Em curso
	Melhoria dos níveis salariais e condições de trabalho (Equipamentos de comunicações entre outros) do pessoal afecto aos postos fronteiriços	MF, MI, MCITA, MAT,		Curto prazo
	Aquisição de embarcações para a Guarda Fiscal, a fim de facilitar a inspecção e controlo	MF, SETC,		Curto prazo
Atribuição às Alfândegas a competência exclusiva de proceder ao desembaraço aduaneiro, sem prejuízo de colaboração de outras entidades policiais que se revelar necessário.	MF		Curto prazo	
Agricultura				
30. Lançar o Programa Piloto de Pesquisa sobre o Caju	Reforço da cooperação existente entre o INPA e o EMBRAPA	INPA, EMBRAPA, CNC,		Curto prazo
31. Desenvolver o Projecto de Promoção da Transformação do Caju	Aplicação do modelo moçambicano de descentralização das unidades de transformação e da produção de electricidade	MADR, CNC,		Curto prazo
	Melhoramento da capacidade de controlo Fitossanitário e de qualidade da produção/transformação de caju, arroz e outros produtos agrícolas.	MADR, MCITA,		Curto prazo
32. Aumentar a produção e transformação do arroz de mangrove e em perímetros irrigados	Aquisição de equipamentos necessários à construção e reabilitação de infra-estruturas de ordenamento hidroagrícolas e de estocagem (diques, barragens, canais de irrigação e de drenagem, armazéns) e equipamentos de transformação assim como insumos agrícolas.	MADR	FAO,EU,BID ,BAD,PNUD, BM, UEMOA	Em curso /Curto prazo
33.Reforçar o programa de pesquisa sobre o arroz	Reforço da capacidade do INPA	MADR, INPA,	WARDA, IRRI	Curto prazo
34. Reforçar e melhorar as capacidades das Culturas e dos serviços de apoio (Vulgarização)	Desenvolvimento das capacidades de produção das principais culturas alimentares e comerciais, não se limitando apenas ao caju e arroz.	MADR, INPA		Curto prazo
35. Facilitar o escoamento de produtos agrícolas	Reabilitação de pistas rurais nas principais áreas produtoras de arroz e caju	MADR, MIOPCU	BAD, UE, FIDA,	Em curso/Curto e Médio prazo
36. Expandir a disponibilidade de crédito nas áreas agrícolas	Promoção das instituições de micro-créditos nas áreas rurais	MF, MADR, CCIA		Médio prazo
Indústrias Extractivas				
37.Melhorar o ambiente de investimento para as indústrias extractivas	Revisão da Lei das Minas 2000, tornando-a mais transparente, eliminando as potenciais ambiguidade, incluindo as responsabilidades do Governo e das empresas.	MERN, DGGM		Curto prazo
	Revisão da Lei de 1982 sobre os hidrocarbonetos adequando-a as exigências do contexto actual.	MERN, PG		Curto prazo
	Adesão a EITI++ (Publicar o que você paga)	MERN, MF,	BM	Curto prazo

Objectivos	Acções Recomendadas e Necessidades em Assistência Técnica	Instituições Responsáveis	Apoio de Doadores Existente	Período de Execução
38. Maximizar as receitas fiscais	Análise e revisão da estrutura fiscal de mineração e petróleo, em adequação ao contexto actual internacional.	MF, MERN,		Curto prazo
39. Aumentar os benefícios das indústrias extractivas para as populações locais	Introdução de benefícios obrigatórios na Lei das minas (serviços sociais, formação, emprego directo, contratação externa) para as comunidades locais nas zonas mineiras.	MF, MERN, DGGM		Curto prazo
	Estabelecimento de um mecanismo de resolução de conflitos, envolvendo os membros da comunidade local.	MJ, DGGM, MERN		Curto prazo
	Realização de estudos detalhados sobre o impacto social das grandes operações mineiras em Farim (fosfatos) e Boé (bauxite) .	DGGM, MERN		Curto prazo
40. Reduzir os impactos sociais e ambientais negativos das indústrias extractivas.	Prossecução do reforço das capacidades nacionais nos domínios de AIA e AIS.	CAIA, MERN, SEA	BM	Em curso
	Adopção de normas sobre contaminantes, começando com os mais relevantes para fosfatos, bauxite e petróleo.	CAIA, DGGM, MERN, SEADD		Curto e Médio prazo
	Adopção de um sistema de garantias financeiras para a recuperação ambiental de indústrias extractivas.	DGGM, MERN, MF, Empresas		Curto prazo
	Definição de uma política clara entre os parques nacionais e as indústrias extractivas.	MERN, DGGM, PG, CAIA		
	Aumento das taxas e licenças em diferentes fases de exploração mineira para ser coerente com a prática internacional; uma parte desses pagamentos deve ir para a DGGM e outras instituições responsáveis pela fiscalização e aplicação das leis e regulamentos no sector das indústrias extractivas.	MERN, MF, DGMM		Curto prazo
41. Reforçar as capacidades institucionais	Elaboração de uma política para o sector (Minas e Petróleo) e aquisição de meios técnicos e equipamentos.	MERN, MF,	BM	Curto prazo
Turismo				
42. Ordenamentar o sector do Turismo e Financiar os Investimentos	Actualização do Plano Estratégico de desenvolvimento do turismo Nacional	MCITA, PNUD, BM, IBAP, CAIA	PNUD, BM	Em curso/Curto Prazo
	Elaboração de um código de investimento específico para o sector do turismo	MCITA, MF		Médio prazo -2010
	Adopção de uma estrutura orgânica do Ministério do Turismo. Regulamentação de estabelecimento de empreendimentos turísticos e classificação.	MCITA, MF	Parceiros	Curto Prazo
	Criação de um Fundo de Investimento e valorização de sítios de interesse turístico. Aplicação das normas Internacionais	MCITA, IBAP, SEADD	Instituições Financeiras Especializadas	Médio Prazo – 2010
43. Criar o mercado turístico e reforçar a acessibilidade aos sítios	Desenvolver as infra-estruturas de acesso aos sítios de interesse	MCITA, MIOPCU, MF	PNUD, BM, Parceiros	Médio prazo- 2010
	Simplificar o sistema da obtenção dos vistos de entrada	MI, DGT		Curto Prazo
	Manutenção do Site Web do Min. Turismo	DGT		
44. Capacitar os recursos humanos em matéria da hotelaria e turismo	Formação no domínio da hotelaria e turismo. Criação de um programa de formação mediante as necessidades da actividade turística; Criação de uma escola ou centro de formação profissional em hotelaria e turismo.	MCITA, MF, MENES	PNUD, BM, Parceiros	Curto e Médio prazo- 2010
45. Desenvolver uma oferta turística competitiva e a Promoção e marketing dos produtos turísticos nacionais	Promoção dos produtos turísticos nacionais (lazer, Pesca desportiva, ecoturismo e turismo rural, etc).	MCITA, DGPIP		Curto prazo 2010
	Elaborar um plano de desenvolvimento dos circuitos turísticos Presença permanente nos salões de turismo internacional e assegurar uma promoção nos mercados emissores do	MCITA, IBAP, SEA, DGPIP, CCIA		Médio prazo 2010

Objectivos	Acções Recomendadas e Necessidades em Assistência Técnica	Instituições Responsáveis	Apoio de Doadores Existente	Período de Execução
	turismo			
	Notoriedade da GB como Destino turístico	MCITA, MF, CCIA		Médio Prazo -2010
46. Criar um programa de Estatística Nacional do Turismo	Criação de Banco de dados	MCITA, Parceiros		Curto Prazo
Pesca				
48. Melhorar a Administração Pesqueira	Organização do sistema de informação da Administração (registo das embarcações., licenciamento, dados de pesca, uso da informação, etc)	SEP		Em curso
	Reforço da capacidade nos domínios da formulação das políticas e estudos, legislação, cooperação e planificação.	SEP, MF MEPIR		Curto e Médio Prazo
	Reforma funcional da administração e capacitação dos recursos humanos do sector	SEP, CCIA		Curto e Médio Prazo
	Criação de uma capacidade de definição de medidas de gestão	SEP		Curto e Médio Prazo
	Criação de um sistema participativo de gestão de pescarias	SEP		Curto e Médio Prazo
	Adopção de planos anuais de gestão dos recursos haliêuticos	SEP		Curto e Médio Prazo
49. Criar um ambiente favorável ao investimento privado para a integração das frotas offshore na economia nacional	Criação de infra-estruturas pesqueiras para a pesca industrial e artesanal (construção de portos de desembarque, estaleiros navais de reparações, fornecimento de água e carburantes)	SEP, MEPIR, MF		Curto e Médio Prazo
50. Actualizar a política sectorial	Elaboração e adopção de um plano estratégico de desenvolvimento das pescas;	SEP		Curto Prazo
	Revisão do actual quadro regulamentar das pescas, através da alteração à lei geral das pescas e aos respectivos regulamentos	SEP		Curto Prazo
51. Reduzir a pesca ilícita, não declarada e não regulamentada	Reforço e modernização do sistema de seguimento, controlo e fiscalização das actividades de pesca, incluindo a introdução do sistema de monitoramento por satélite (VMS)	SEP, MD, MF		Curto Prazo
	Aclaração da competência da autoridade responsável pela fiscalização das actividades de pesca	SEP, MD, MF		Curto Prazo
	Descentralização dos serviços operacionais			Curto Prazo
52. Reforçar a investigação e o sistema de informação haliêuticas e da capacidade no domínio de inspecção de pescado	Realização regular de campanhas de monitorização do estado dos estoques haliêuticos na ZEE	SEP, MF		Curto Prazo
	Reforço do sistema geral de informação e da capacidade de avaliação dos estoques haliêuticos	SEP, MF		Curto Prazo
	Construção de instalações próprias para o laboratório e os serviços de inspecção e controlo de qualidade dos produtos da pesca	SEP		Curto Prazo
	Revisão do regulamento de inspecção e controlo de qualidade de pescado	SEP, MCITA, MSP, MADR		Curto Prazo
	Reforço da capacidade técnica operacional do serviço de inspecção e controlo de qualidade	SEP, MCITA, MSP, MADR,		Curto Prazo

2. CONTEXTO MACROECONÓMICO DO COMÉRCIO

A. INTRODUÇÃO

2.1 A Guiné Bissau é um pequeno país de 1,6 milhões de habitantes e 36.120 km² situado na costa ocidental da África entre o Senegal ao norte e a Guiné Conakry ao sul e leste. Tanto o comércio transfronteiriço como o marítimo são importantes, com exportações superiores a 40% do PIB e as importações acima de 50% do PIB.

2.2 O caso da Guiné Bissau é muito influenciado por quatro factos importantes. Primeiro, a Guiné Bissau tem um nível extremamente alto de dependência dum único produto de exportação – a castanha de caju, que é cultivada pela vasta maioria de camponeses e agricultores no país, cobre cerca de 5% da superfície total de terra, e representa cerca de 98% das receitas de exportação, assim como cerca de 17% das receitas do governo. Segundo, a Guiné Bissau sofre de uma base infraestrutural extremamente degradada, em que tanto as estradas como as instalações portuárias têm recebido pouca manutenção ou melhoramento desde a independência em 1975 e continuam a sofrer dos efeitos da guerra civil que teve lugar em 1998-99. Terceiro, a Guiné Bissau depende fortemente das importações para o abastecimento do seu alimento de base, o arroz, e foi, por conseguinte, atingido seriamente pela recente subida nos preços mundiais do arroz. Quarto, as exportações são uma fonte importante de receitas do governo, apesar de não aparecerem nos dados comerciais. A concessão de licenças à navios de pesca com pavilhão estrangeiro que operam nas águas da Guiné Bissau mas desembarcam o seu pescado em outros países chegou a representar mais de 50% das receitas do governo num passado recente.

B. O CONTEXTO MACROECONÓMICO PARA O COMÉRCIO, O CRESCIMENTO E A REDUÇÃO DA POBREZA

Pobreza e Crescimento

2.3 A Guiné Bissau é um dos países mais pobres do mundo, com mais de dois terços da população a viverem com menos de 2 dólares por dia e mais de 21% com menos de 1 dólar.² Encontra-se na 175ª posição num total de 177 no Índice de Desenvolvimento Humano. A taxa de alfabetização é de aproximadamente um terço da população e enquanto que a taxa de matriculação no ensino primário se situa entre 55% e 60%, existe uma taxa de sucesso no ensino primário muito mais baixa do que esses números poderiam sugerir. A esperança de vida, 45 anos, encontra-se entre as mais baixas no mundo. O rendimento per capita baixou no período de 2001 a 2007. A Tabela A1.1 mostra dados resumidos para indicadores socio-económicos chaves nos últimos anos.

2.4 A Guiné Bissau sofreu uma guerra civil breve mas intensa em 1998/99, que se estima ter destruído mais de um terço da economia. Seguiu-se um período de instabilidade política até a remoção do Presidente da República num golpe de Estado sem derramamento de sangue em 2003. Foram realizadas eleições presidenciais em 2005 após o que a reconstrução do país teve início. Em 2008, o país continua a recuperar da destruição e da deslocação económica resultantes. De facto, muitas partes do interior do país permanecem inacessíveis durante a estação das chuvas e o acesso é difícil mesmo na melhor das ocasiões.

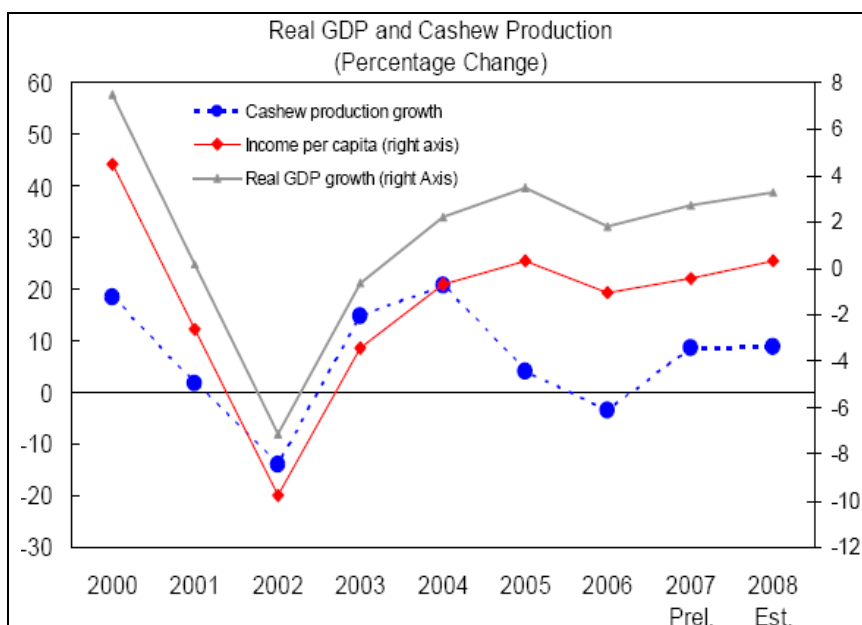
² Ver Relatório de Desenvolvimento Humano do PNUD de 2006.

2.5 O governo produziu uma estratégia para reduzir a pobreza no país denominada DENARP (Documento de Estratégia de Redução da Pobreza) em 2006. Embora alguma actualização desse documento fosse útil, a situação permanece inalterada em grande medida e o DENARP continua a ser uma declaração exacta das intenções do governo. Em termos gerais, a estratégia endossa quatro pilares: modernizar a administração pública ao mesmo tempo que se melhora a governação e se trabalha para garantir a estabilidade macroeconómica; promover o crescimento económico; aumentar o acesso aos serviços sociais e às infra-estruturas públicas; e melhorar as condições de vida das populações mais vulneráveis. Contudo, com dois terços da população a viver abaixo da linha da pobreza, torna-se claro que este é um empreendimento de peso, que levará tempo a ser realizado.

2.6 A maioria das populações extremamente pobres vive nas áreas rurais; cerca de três quartos do terço mais pobre de guineenses obtêm os seus rendimentos primários da agricultura e quase todos os restantes nesse grupo apontam a agricultura como sendo a sua segunda mais importante fonte de rendimento. O terço que se encontra no meio da distribuição de rendimentos é predominantemente agrícola, com mais de 60% a descreverem esta como sendo a sua fonte primária de rendimento (ver Boubacar-Sid et al. 2007).

2.7 Portanto, é essencial melhorar os rendimentos agrícolas se quisermos combater a pobreza duma forma significativa e sustentável. A intersecção entre a pobreza e o comércio é clara. A principal cultura do país, a castanha de caju, é também a sua principal exportação. O principal cereal de base, o arroz, é também uma das principais importações. A política comercial do Governo em relação a essas duas culturas terá um papel chave em reduzir a pobreza. Na realidade, como se pode ver na figura 1.1, o crescimento global na economia está em estreita correlação com a produção de caju.

Figura 2.1: PIB - Real e Produção de Caju



Fonte: FMI.

2.8 A vasta maioria da produção de castanha de caju é feita por pequenos agricultores. Na realidade, é difícil encontrar em muitas áreas pequenos agricultores que não cultivem pelo menos

alguma castanha de caju. Isso é extremamente importante porque significa que mudanças no preço ao produtor ou na produção de castanha de caju podem ter um maior impacto sobre os rendimentos dos segmentos mais pobres do que qualquer outra variável na economia. Um estudo por Boubacar-Sid et al. concluiu que um aumento de 15% no preço ao produtor da castanha de caju podia resultar num aumento no consumo das populações extremamente pobres de 9,5%, e de 3,3% no seio das populações pobres.

2.9 O arroz é o cereal de base tradicional e representa cerca de dois terços da produção de cereais no país e três quartos do consumo, e a diferença é coberta pelas importações. A produção de arroz estagnou nos últimos anos e tem-se observado que muitos agricultores mudaram para a produção de castanha de caju, preferindo efectuar a troca directa deste produto pelo arroz em vez de cultivarem o arroz eles mesmos. Evidentemente, os requisitos em mão de obra para a produção de castanha de caju são muito menos do que para a produção de arroz, mas não há, em princípio, nenhuma razão para um conflito entre as duas culturas em termos de afectação de terra, especialmente dada a pronta disponibilidade de terreno de pousio em muitas partes do país. Todavia, como se faz notar em outras partes deste relatório, a produção de arroz podia facilmente ultrapassar as necessidades domésticas em virtude de melhoramentos em produtividade que parecem ser de fácil alcance (ver Capítulo 6 em baixo).

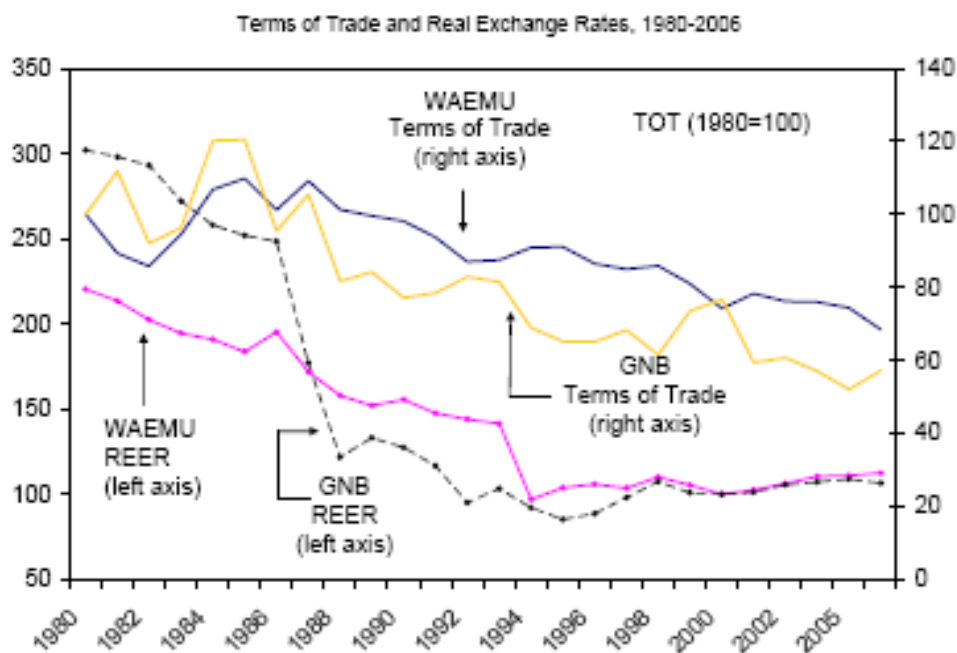
2.10 Contudo, é de especial importância a resposta óbvia dos agricultores pobres aos preços e incentivos de mercado que estão a sua disposição. Quando o sector da castanha de caju arrancou na década de 90, muitos agricultores mudaram para essa cultura, o que teve consequentemente um efeito negativo sobre o crescimento na produção de arroz. A actual escalada nos preços de cereais ao nível mundial, incluindo o arroz, devem produzir uma resposta dos pequenos agricultores em termos da sua própria produção à medida que os termos de troca entre a castanha de caju e o arroz se deterioraram.

Desempenho Económico Recente

2.11 A economia recuperou fortemente em 1999 e 2000, antes de estagnar de novo no período 2001-03. O crescimento económico médio subiu para 3,4% no fim de 2005, mas sofreu uma deterioração aguda em 2006 devido a políticas inapropriadas na comercialização da colheita de castanha de caju do país. Em 2007 a taxa de crescimento foi só de 2,7% devido a chuvas tardias e a produção de arroz mais baixa que daí resultou, mas subiu para 3,3% em 2008.

2.12 Os termos de troca em declínio também tiveram um efeito negativo, traduzido em preços mais baixos para a castanha de caju e preços mais altos de produtos petrolíferos (ver Figura 1.2). Esse problema piorou ainda mais em 2008 à medida que os preços de produtos petrolíferos e das importações de arroz aumentaram ainda mais. A inflação tem sido baixa, devido em grande medida a adesão da Guiné Bissau à zona monetária do FCFA, apesar de ter subido um pouco no último ano. A taxa de inflação foi de 4,6% em 2007 mas aumentou para 10,5% em 2008, mais alta do que nos outros membros da região da UEMOA. O crescimento dos meios de pagamentos em 25% em 2007 desempenhou um papel importante nesse sentido, da mesma forma que os preços dos bens alimentares.

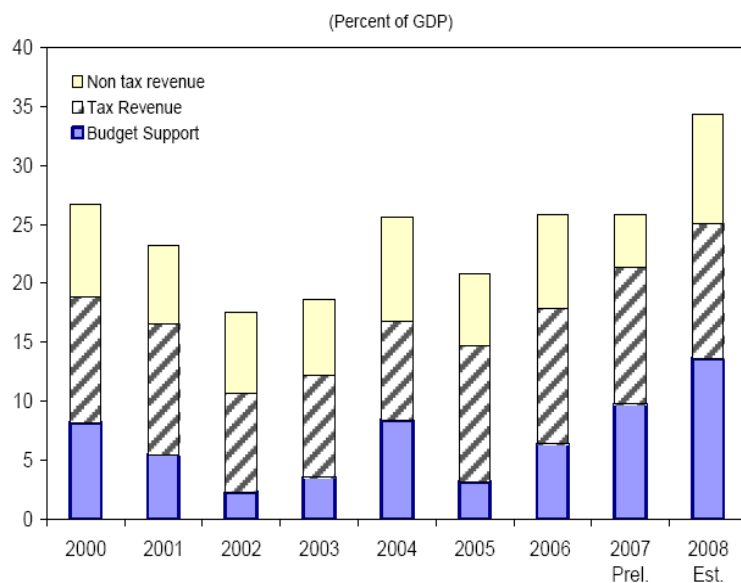
Figura 2.2: Termos de Troca e Taxas de Câmbio Reais, 1980-2006



Fonte: Relatório do Artigo 4, Agosto de 2007.

2.13 As autoridades concentraram os seus esforços no segundo semestre de 2007 e início de 2008 na estabilização da situação das finanças públicas através do melhoramento dos controlos orçamentais e do aumento da receita, particularmente das alfândegas. A elevada massa salarial tem sido identificada como um problema particular que necessita de ser resolvido. Apesar dos progressos nessa área, o país continua a depender dos doadores para cobrir as necessidades de financiamento remanescentes. Ver figura 1.3.

Figura 2.3: Fontes de Rendimento



2.14 As receitas aduaneiras dão um contributo importante as finanças públicas, como se pode ver na Tabela 1.1. As alfândegas contribuíram entre 35% e 40% do total da receita tributária nos últimos três anos e essa cifra cresceu substancialmente nesse período. O imposto sobre a exportação da castanha de caju – 8% dum preço fixado de forma administrativa – permanece um contribuinte importante, situando-se em 1,9 biliões de FCFA em 2007. As receitas da pesca – essencialmente do acordo de pesca com a UE – são ainda mais importantes, representando aproximadamente 7,2 milhões de FCFA (22,5 por cento das receitas totais do governo). As isenções sobre a importação de arroz, introduzidas em 2006 para compensar a subida dos preços do produto importado resultaram numa perda de 678 milhões de FCFA ao Orçamento-geral do Estado, ou quase 10% da contribuição total da tributação do comércio internacional.

2.15 A agricultura é de longe o sector mais importante, representando cerca de 60% do PIB total. O comércio, os restaurantes e os hotéis aparecem a seguir em ordem de importância, com cerca de 16% enquanto que a indústria (que inclui bens de utilidade pública) atinge um máximo de 9%, ligeiramente acima da administração pública (8,9%). Esses factos reforçam a observação de que um nível mais alto do PIB requer um crescimento adequado na agricultura, mesmo se se registarem sucessos na diversificação em outros sectores.

Tabela 2.1: Receita Tributária 2005-2007 (Milhões de FCFA)

	2005	2006	2007
Receita Total	27.978,0	32.106,3	26.618,3
Receita Tributária	18.333,7	18.473,6	18.793,0
Impostos Directos	4.113,4	4.621,7	4.710,4
	0,0		
Impostos Indirectos	14.220,2	13.851,8	14.082,6
Impostos sobre Transacções Internacionais	6.426,0	6.807,1	7.027,5
Tarifas (DI)	3.754,4	4.479,3	4.207,4
Combustível	858,6		
Arroz	678,4		
Outras Importações	2.217,4		
Impostos às Exportações	0,0		
Taxa sobre a exportação da castanha de caju	2.009,8	1.606,2	1.897,9
Taxa de Serviços Aduaneiros	0,0	721,6	
Outros	661,8		922,2
Imposto Comunitário de Solidariedade (ICS)	254,1		101,0
Taxa Informática (RS-1%)	266,9		102,0
Imposto da Comunidade Económica (PC-CDEAO)	140,9		51,6

Fonte: Ministério das Finanças e Corpo Técnico do FMI.

2.16 A situação fiscal continua a ser muito precária visto que as despesas são pagas com apoio dos doadores, e as obrigações pendentes em relação ao BCEAO permanecem vultuosas.

Em discussões com os doadores externos, o governo comprometeu-se a empreender esforços adicionais para melhorar a cobrança de impostos e minimizar o recurso ao financiamento bancário doméstico. Foram estabelecidos limites extremamente apertados em todas as áreas, assim como melhores controlos sobre as despesas através do Tesouro e do BCEAO. Contudo, o apoio dos doadores é essencial para cobrir as necessidades de financiamento remanescentes.

2.17 Com vista a lidar com questões que requerem investimento em sectores chaves tais como as infra-estruturas, será importante que a contenção fiscal seja muito apertada em outras áreas. As discussões recentes com o FMI concentraram-se no grau em que a massa salarial do sector público pode tomar o lugar de outras necessidades tais como as que foram identificadas neste estudo. Essas receitas são relativamente estáveis se forem comparadas com a receita total e situavam-se em cerca de três quartos das receitas totais no último ano para que havia informação disponível.

2.18 Será também importante o papel dos atrasados de dívida interna e externa do governo em detrimento de despesas prioritárias. Embora a Guiné Bissau seja um candidato à perdão da dívida, é provável que continue a haver uma carga substancial mesmo após a obtenção desse perdão da dívida. A dívida internacional de longo prazo ascendia aproximadamente à 830 milhões de dólares EUA no fim de 2007, embora um perdão de dívida no valor de 180 milhões de dólares EUA tenha sido aprovado pelo Clube de Paris em Fevereiro de 2008. Mesmo o volume mais baixo de dívida que restará após o perdão continuará a ser muito elevado se for comparado com um PIB ligeiramente superior a 300 milhões de dólares EUA (ver *Africa Research Bulletin*, Março de 2008). A Tabela 4 mostra a situação actual da Guiné Bissau em termos de dívida externa.

Taxa de Câmbio e Taxa de Câmbio Real

2.19 A Guiné Bissau é membro da União Económica e Monetária da Africa Ocidental (UEMOA) e partilha da sua moeda comum, o franco CFA, que está ligado ao Euro, eo Banco central da UEMOA, o BCEAO. Dessa forma, não existe margem de acção para a gestão da taxa de câmbio pelas autoridades. Contudo, continua a existir o potencial para efeitos cambiais significativos da parte de terceiros dada a forte deterioração do dólar dos EUA nos últimos anos – de facto o dólar está agora 40% mais baixo do que era há pouco mais de cinco anos. Enquanto a Guiné Bissau mantiver relações comerciais com os EUA e outros países que ligam as suas moedas ao dólar, pode-se esperar que isso tenha um efeito sobre o seu comércio externo. Além disso, o preço da principal cultura de exportação, o caju, é fixado em dólares nos mercados internacionais e pode haver alguma tendência para um declínio no seu preço em FCFA à medida que o dólar cai.

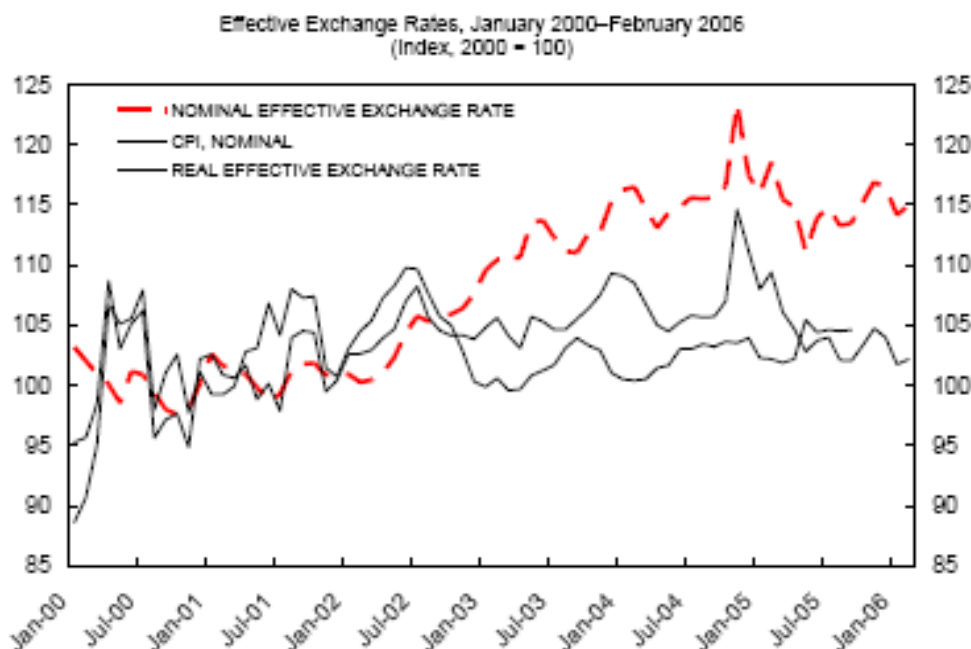
2.20 A taxa de câmbio real é provavelmente a variável macroeconómica em separado mais importante que afecta os incentivos à exportação e importação. Na Guiné Bissau a capacidade do governo em afectar a taxa de câmbio real é limitada pela sua qualidade de membro do BCEAO e do seu uso do franco CFA. Isso significa que alterações na taxa de câmbio real só podem prover de duas fontes – primeiro, e muito importante, são as mudanças no preço interno do arroz, que resultam em diferenciais na taxa de inflação entre a Guiné Bissau e os seus parceiros comerciais. A segunda fonte reside nos efeitos de terceiros em que as mudanças nas taxas de câmbio entre a área euro/FCFA e, p.ex., o dólar, alteram os incentivos ao comércio.

2.21 De modo global, a taxa de câmbio real da Guiné Bissau permaneceu estável na última década dado que a TCR da Guiné Bissau tem seguido, de perto, na pegada do resto da zona UEMOA. Como se indica acima, isso está em linha com o desempenho da inflação, que tem estado próximo do desempenho dos seus parceiros monetários, embora esses não sejam os principais parceiros comerciais do país (ver a Figura 1.6). A inflação disparou no fim de 2007, em grande parte devido aos aumentos nos preços mundiais dos bens alimentares e combustíveis, com uma taxa de 10,5% registada em 2008 após uma média muito mais baixa de 3,7% durante os primeiros onze meses de 2007.

2.22 Embora a inflação seja tipicamente uma questão importante nos movimentos da taxa de câmbio real, assim como na concorrência relativa face a outros países, dependendo do limite em que a inflação da Guiné Bissau advém de factores que afectam todos os seus parceiros comerciais, a sua posição relativa manter-se-á basicamente a mesma na medida em que as importações forem igualmente importantes em cada um desses países. É óbvio que esse é o caso tanto no mercado mundial dos combustíveis como no dos cereais, embora, evidentemente, os governos tenham alguma capacidade para afectar os preços internos reais dos bens envolvidos, o grau de transmissão para os preços internos pode variar de país para país.

2.23 Se a inflação da Guiné Bissau for mais elevada que a dos outros países da UEMOA Bissau, ela perderá competitividade em relação aos seus vizinhos (mas não necessariamente em relação aos seus principais parceiros comerciais dado que as exportações da Guiné Bissau consistem essencialmente de castanha de caju, o que não é o caso dos seus vizinhos). A inflação na zona da UE é muito mais baixa do que na GB, o que indica que uma apreciação real ocorreu na realidade relativamente aos parceiros comerciais mais importantes do país.

Figura 2.4: Taxas de Câmbio Efectivas



Fonte: FMI Relatório do Artigo IV, agosto de 2007.

2.24 Olhando para dados históricos (ver Figuras 1.2 e 1.4), a Guiné Bissau tem estado isenta em grande medida de grandes alterações na sua TCR desde 1994, um período que cobre a sua guerra civil e a conseqüente perturbação económica massiva que teve lugar. O período pós guerra registou grandes influxos de assistência externa, algo que em circunstâncias ordinárias daria lugar a alguns sintomas de Doença Holandesa. O facto disso não se ter sucedido pode ser atribuído à grande porção de capacidade produtiva em excesso, resultante da queda de aproximadamente 40% no PIB durante a guerra. Enquanto a maioria dos sectores puder aumentar facilmente a procura, e/ou a ajuda tiver uma componente de importação muito forte, aumentos na procura agregada financiados pela ajuda externa podem ter lugar, com impactos inflacionistas relativamente pequenos.

2.25 Esta fase está evidentemente a chegar ao fim dado o desempenho da inflação no último ano. Alguns estrangulamentos no lado da oferta estão a tornar-se aparentes e o risco de inflação é, conseqüentemente, mais elevado que dantes e deve continuar dessa forma, especialmente devido aos fortes aumentos nos preços de bens comercializados importantes tanto do lado das exportações como do das importações.

Rendimentos do Sector dos Minerais e Estabilidade Macroeconómica

2.26 A perspectiva de rendimentos significativos da exploração dos fosfatos, bauxite e, possivelmente, petróleo dá a questão dos movimentos da taxa de câmbio real uma importância particular no que se refere ao futuro. Dado que as estimativas de que o rendimento dessas fontes pode atingir até 30% do PIB (ver o capítulo sobre o sector das minas em baixo) a possibilidade de Doença Holandesa ou distorções da Maldição de Recursos não são académicas de forma nenhuma – pelo contrário, elas constituem uma certeza virtual.

2.27 Resumidamente, uma tendência comum seria ver um nível mais elevado de despesas na máquina central do governo e na capital, enquanto que a inflação provocada por essas despesas resultaria numa apreciação da taxa de câmbio real. Os custos mais altos dos *inputs* tais como a mão de obra e o transporte afectariam, por sua vez, de modo negativo os produtores de outros bens comercializados (p.ex., a castanha de caju e o arroz), que não beneficiariam dos rendimentos do sector das minas. Soluções normalmente sugeridas para este problema são a suavização do perfil temporal das despesas através de algum mecanismo de poupança *offshore* e a concentração dos investimentos com um conteúdo de importações importante e/ou que possa reduzir os custos e preservar a viabilidade de actividades em que o país tenha uma vantagem comparativa subjacente.

2.28 Os funcionários do governo parecem ter pouca consciência destas questões. Em contraste com a necessidade de transparência no tratamento dos rendimentos da mineração, (a adesão as recomendações da EITI é discutida em baixo no contexto dos rendimentos do sector das minas), a ideia de que mesmo uma contabilidade perfeitamente transparente pode, mesmo assim, resultar em problemas económicos em virtude do tamanho e distribuição da despesa não é bem entendida. Será importante que se levem a cabo esforços educativos e de sensibilização para alertar os principais dirigentes económicos do país para as questões envolvidas. Seminários que utilizem exemplos da história recente de outros países subsarianos poderiam ser muito produtivos nesse sentido.

C. O PROCESSO DE REFORMA DE POLÍTICAS

Reforma de Políticas – A Importância dum Processo Efectivo

2.29 Embora exista um consenso geral de que são necessárias melhorias significativas no ambiente de políticas e de regulamentação com vista a facilitar o investimento e o crescimento do sector privado, esforços específicos raramente foram bem sucedidos. Os factores chaves que podem contribuir para um impasse no processo de reforma incluem:

1. A instabilidade interna do Governo, com mudanças frequentes de ministros e pessoal dos ministérios. Esta tendência tem-se acelerado desde a guerra civil em vários ministérios, incluindo o Ministério do Comércio, registando-se mudanças numa base quase anual;
2. A ambígua distribuição de poder, com a divisão da autoridade executiva entre um Presidente eleito e um Primeiro Ministro que é nomeado pelo parlamento;
3. A falta de capacidade analítica e técnica adequada no seio do Governo para elaborar propostas sólidas e bem argumentadas para a reforma de políticas;
4. A ausência dum mecanismo bem estruturado de consulta público-privado para permitir que se alcance um consenso sobre as prioridades de reforma e se proceda ao acompanhamento da implementação das políticas de reforma.

2.30 Um estudo recente do Banco Mundial³ analisa o processo da reforma de políticas num número de países (Botswana, Cabo Verde, Malásia, Ilha Maurícia, e Taiwan) que registaram um rápido crescimento e redução de pobreza, e conclui que o elemento chave que esses países tinham em comum era a presença duma equipa de reforma pequena, dedicada e com poder. Essas equipas partilhavam certas características que residiam no facto de terem uma natureza apolítica e gozarem dum alto grau de autonomia, envolverem o sector privado mas mantendo-o a uma certa distância, permanecerem um passo afastado da linha de frente política, e terem acesso a recursos. Dessa forma, elas puderam evitar ser capturadas por grupos de interesse do sector privado ou pelas facções políticas do governo, e estavam em posição de garantir o seguimento das suas propostas. Isso é particularmente importante na Guiné Bissau dado o nível muito alto de rotação de virtualmente todos os postos do governo. As funções dessas equipas incluíam tipicamente:

- Concepção de estratégias de reforma concentradas num número seleccionado de obstáculos à medidas de política; a chave revelou ser a capacidade de se chegar a acordo sobre um conjunto de reformas prioritárias e concentrar-se nelas, visto que a capacidade de implementar muitas reformas de política duma só vez, normalmente não existem;
- Facilitar e liderar um diálogo eficaz de política de reforma com o sector privado para criar um consenso para a reforma e, no processo, identificar e criar “campeões para a mudança;”
- Treinar dirigentes políticos e fornecer-lhes apoio técnico de modo a permitir-lhes tornar-se agentes mais eficazes para a mudança;

³ Alberto Criscuolo e Vincent Palmade: *Reform Teams – How the Most Successful Reformers Organized Themselves*, World Bank Public Policy for the Private Sector, Note No. 318, February 2008

- Fazer uso da sua expertise na condução de negociações de política críticas com as empresas locais e internacionais;
- Disponibilizar apoio para a mobilização de recursos para a implementação de estratégias, especialmente através da coordenação do apoio dos doadores; e
- Forçar a administração a agir, chegando a acordo com as agências de implementação sobre alvos específicos, orçamentos e responsabilidades, acompanhando o seu progresso e sugerindo acções correctivas à camada dirigente nacional.

2.31 O estudo identifica três factores de sucesso chave partilhados por essas equipas nomeadamente: uma combinação apropriada de aptidões, um acesso garantido e contínuo aos responsáveis chave do governo, e recursos adequados. Também, em vários desses países as autoridades tinham decidido instalar as referidas equipas de reforma durante um período de mudança profunda, após a independência ou uma guerra civil.

2.32 Actualmente não existe na Guiné Bissau uma tal entidade para a reforma. Numa dada altura, a instituição que mais de perto preenchia essa função era o INEP (Instituto Nacional de Estudos e Pesquisa) que jogou um papel chave na preparação do “*Djitu Ten*”, o Documento de Estratégia de longo prazo do Governo que foi formulado em 1996 com o desenvolvimento duma visão de desenvolvimento que cobria um período até 2025. À semelhança das outras instituições do governo, o INEP foi muito afectado pela guerra civil e continua a sofrer de falta de recursos financeiros e humanos; sendo parte do Ministério da Educação, o Instituto goza de uma independência ou influência limitadas e a sua estabilidade é minada por mudanças frequentes no Ministério.

2.33 O Conselho Nacional do Caju (CNC) é a instituição responsável por assessoriar o Governo em todas as questões relacionadas com o desenvolvimento do sector mais importante da economia. Contudo, devido a sua estrutura organizativa ambígua e a recursos inadequados, ele tem sido incapaz até agora de desempenhar um papel de coordenação eficaz no desenvolvimento duma estratégia de desenvolvimento para o sector⁴. Além disso, na sua qualidade de organização sectorial, não se pode esperar que ele desenvolva propostas para a reforma da política geral e do ambiente de regulamentação.

2.34 A Unidade de Coordenação do Projecto de Reabilitação e Desenvolvimento do Sector Privado Sector (PRSDP) contribuiu de forma crescente para a elaboração das propostas de reforma, envolvendo-se com diferentes ministérios e grupos da sociedade. Foi-lhe atribuída a responsabilidade pela análise e seguimento do “*Doing Business Survey*” e até a data presente, foi bem sucedida em reduzir o tempo de arranque para novos negócios e no abaixamento da taxa da contribuição industrial. O seu papel no processo de reforma tornou-se mais visível desde a sua organização do fórum de investimento público-privado de 2007. Contudo, esse fórum não beneficiou de um seguimento significativo e não é evidente se a Unidade poderá sustentar o seu trabalho para além da data de encerramento do PRSDP, calendarizada para meados de 2009.

⁴ Ver Capítulo 6 para uma descrição desta organização, os seus pontos fortes e as suas fraquezas, e recomendações para a sua reestruturação e reforço

Evolução Recente

2.35 Foi submetida uma proposta à Fundação para o Reforço de Capacidades em África (ACBF)⁵ com vista a estabelecer um “Centro para Transformação e Liderança Estratégica” que faria uso da *expertise* em políticas que foi acumulada no decurso da implementação do PRSDP. A proposta apela à criação dum centro privado, independente e sem afiliação política que:

- Realizaria análises estratégicas e, através dum processo participativo envolvendo organizações e actores sectoriais, conceberia estratégias de desenvolvimento sectoriais e respectivos planos de acção;
- Realizaria análises de planeamento regional e formularia estratégias de desenvolvimento regional;
- Analisaria procedimentos de finanças públicas com vista a melhorar a formulação do orçamento e a geração de rendimentos públicos;
- Promova a implementação de recomendações existentes através da mobilização dos diversos actores; e
- Servir de repositório e guardião da memória institucional nacional num ambiente de mudanças frequentes.

2.36 A missão e o papel desse centro estariam directamente em linha com a visão do *Djitu Ten* que identificou a necessidade da criação duma tal capacidade para melhorar o ambiente de políticas. A estrutura de governação proposta para o centro apela a existência de ligações com membros da Diáspora, uma abordagem que provou ser particularmente eficaz numa série de países com processos de reforma bem sucedidos. Se for implementado como previsto, esse centro poderia desenvolver-se num alicerce sólido para um processo sustentável de reforma de políticas.

2.37 Na sua fase inicial, o centro dependeria em larga medida de financiamento externo mas, à medida que o sector privado se desenvolve e fortifica, o centro podia evoluir para uma entidade de reforma auto sustentada e independente, à semelhança do Conselho Económico Conjunto da Ilha Maurícia (JEC) e a *Confederação das Associações Económicas de Moçambique* (CTA). Ambas as organizações se estabeleceram como parceiros essenciais e eficazes dos seus Governos na prossecução do desenvolvimento económico, e são financiadas em grande parte pelas contribuições dos seus membros, que incluem instituições multi-sectoriais tais como as câmaras de comércio, indústria e agricultura, e associações sectoriais.

Próximos Passos para uma Reforma de Políticas Contínua

2.38 O elemento chave que está actualmente a faltar no processo de reforma de políticas na Guiné Bissau, e que levou à uma situação em que as prioridades de reforma não são abordadas ou as medidas adoptadas não são implementadas, é a presença de uma equipa pequena, dedicada e permanente de peritos atribuídos com a tarefa de levar a cabo esse trabalho. O investimento em recursos humanos e físicos necessários para fazer com que essa equipa funcione seria

⁵ A ACBF foi fundada em 1991 pelo Banco Mundial, o Banco Africano de Desenvolvimento e o PNUD, e os seus membros envolvem o FMI e 41 países africanos e não africanos. A sua missão consiste em construir e reforçar a capacidade indígena em análise e desenvolvimento de política macroeconómica com vista a melhorar a qualidade das políticas públicas e promover a boa governação e o desenvolvimento sustentável. A Fundação ajudou a estabelecer e financiar muitos dos centros de pensamento e unidades de política em todo o continente.

relativamente limitado. Muito mais importante seria convencer as esferas mais altas da utilidade do conceito e garantir o seu empenhamento para fazer a equipa trabalhar.

2.39 Assim que esse empenhamento estiver assegurado, seria útil examinar agências com uma missão similar, desde a APIX (*Agence Nationale Chargée de la Promotion de l'Investissement et des Grands Travaux*) no vizinho Senegal, ao CTA em Moçambique e ao JEC na Ilha Maurícia. Dado o ambiente na Guiné Bissau, a entidade deveria consistir provavelmente de uma pequena equipa de peritos dotada de recursos para proceder ao recrutamento externo trabalhos técnicos específicos à peritos locais e internacionais. As lições aprendidas com experiências em outros países devem ser adaptadas ao contexto do ambiente da Guiné Bissau e esse processo deve conduzir a decisões sobre aspectos chaves tais como a estrutura institucional e a estrutura de governação apropriados, procedimentos de funcionamento, e um plano de trabalho para a fase de arranque.

2.40 Uma parte essencial do processo seria que o plano de trabalho fosse regularmente revisto e actualizado, e baseado num consenso entre a administração e o sector privado sobre as prioridades de reforma. A equipa de reforma deve ser encarregue de transformar o fórum público-privado num evento periódico para assegurar o acompanhamento dos progressos alcançados em matéria de propostas de reforma previamente adoptadas, e formular um conjunto limitado de propostas específicas para a reforma de políticas no período a seguir.

2.41 O DENARP de 2006 inclui uma rubrica orçamental para o reforço da capacidade de gestão macroeconómica. Uma porção dessa dotação orçamental podia ser afectada à equipa de reforma e ser complementada com financiamento dos doadores. Podem ser obtidos recursos adicionais do Quadro Integrado Reforçado (*Enhanced Integrated Framework*) que encara a criação duma unidade para a implementação do plano de acção do DTIS. Embora se possa conceber que uma combinação de recursos do governo e dos doadores financie a equipa nos seus anos iniciais, um plano de financiamento deve ser desenvolvido desde o início para assegurar a continuação do trabalho da equipa quando o apoio inicial dos doadores chegar ao fim. Em virtude dos interesses em jogo, e do facto da comunidade de negócios ser um actor essencial no processo de reforma, deve-se esperar que o sector privado assuma progressivamente uma porção maior do orçamento.

Tabela A1.1: Dados Sócio-Económicos Básicos da Guiné Bissau

	2000	2005	2006
Pessoas			
<u>População, total</u>	1,4 milhões	1,6 milhões	1,6 milhões
<u>Crescimento populacional (anual %)</u>	2,8	3,0	2,9
<u>Esperança de vida, total (anos)</u>	44,5	45,1	..
<u>Taxa de fertilidade, total (partos por mulher)</u>	7,1	7,1	..
<u>Taxa de mortalidade, criança (por 1.000 partos)</u>	132,0	124,0	..
<u>Taxa de mortalidade, menores de 5 (por 1.000)</u>	215,0	200,0	..
<u>Partos assistidos por pessoal de saúde qualificado (% do total)</u>	34,7
<u>Prevalência de má nutrição, peso por idade (% de crianças abaixo</u>	25,0
<u>Imunização, sarampo (% de crianças com idade entre 12 e 23</u>	59,0	80,0	..
<u>Prevalência do HIV, total (% da população com idade entre 15 e</u>	..	3,8	..
<u>Taxa de sucesso primário, total (% do grupo etário relevante)</u>	27,0
<u>Taxa de matrícula, primária (% bruto)</u>	69,8
<u>Taxa de matrícula, secundária (% bruto)</u>	17,8
<u>Matriculação escolar, terciário (% bruto)</u>	0,4
<u>Rácio raparigas para rapazes na educação primária e secundária</u>	64,9
Ambiente			
<u>Área de superfície (km²)</u>	36.120,0	36.120,0	36.120,0
<u>Área florestal (km²)</u>	21.200,0	20.720,0	..
<u>Terra agrícola (% de área de terra)</u>	57,9
<u>Emissões de CO2 (toneladas métricas per capita)</u>	0,2
<u>Fonte de água melhorada (% da população com acesso)</u>	58,0
<u>Instalações de saneamento melhoradas, urbano (% da população urbana com acesso)</u>	57,0
Economia			
<u>RNB, método Atlas (US\$ actuais)</u>	217,4 milhões	282,4 milhões	306,9 milhões
<u>RNB per capita, método Atlas (US\$ actuais)</u>	160,0	180,0	190,0
<u>PIB (US\$ actuais)</u>	215,5 milhões	301,1 milhões	304,5 milhões
<u>crescimento do PIB (% anual)</u>	7,5	3,5	4,2
<u>Inflação, deflator do PIB (% anual)</u>	3,3	7,6	-3,8
<u>Agricultura, valor acrescentado (% do PIB)</u>	56,4	60,3	61,8
<u>Indústria, valor acrescentado (% of PIB)</u>	13,0	11,7	11,5
<u>Serviços, etc., valor acrescentado (% of PIB)</u>	30,6	28,1	26,8
<u>Exportações de bens e serviços (% of PIB)</u>	31,8	37,7	42,2
<u>Importações de bens e serviços (% of PIB)</u>	51,6	50,8	53,2
<u>Formação de capital bruto (% of PIB)</u>	11,3	14,6	17,2
Estados e mercados			
<u>Tempo necessário para começar um negócio (dias)</u>	233,0
<u>Gastos militares (% do PIB)</u>	4,4
<u>Assinantes de telefones de linha fixa e móvel (por 1.000 pessoas)</u>	8,1
<u>Utentes da Internet (por 1.000 pessoas)</u>	2,2	19,5	..
<u>Estradas, asfaltadas (% do total de estradas)</u>
Ligações globais			
<u>Comércio de mercadoria (% do PIB)</u>	56,2	72,4	60,8
<u>Termos de troca directa líquida (2000 = 100)</u>	100,0	86,1	..
<u>Investimento directo estrangeiro, influxos líquidos (BP, US\$</u>	702,3 milhares	10,0 milhões	..
<u>Dívida de longo prazo (DOD, US\$ actuais)</u>	715,5 milhões	671,3 milhões	..
<u>Valor actualizado da dívida (% do RNB)</u>	..	289,8	..
<u>Serviço da dívida total (% de exportações de bens, serviços e</u>
<u>Assistência oficial ao desenvolvimento e ajuda oficial (US\$</u>	80,3 milhões	79,1 milhões	..
<u>Remessas de trabalhadores e compensação de empregados, recebidos (US\$)</u>	2,0 milhões	28,0 milhões	28,0 milhões

Fonte: Base de dados de Indicadores, *World Development*, Abril de 2007

Tabela A1.2: Balança de Pagamentos 2005-2007
(Biliões de FCFA)

	2005	2006	2007
Bens e serviços	-26,8	-54,8	-35,6
Bens	-8,7	-34,2	-23,4
Exportações, f.o.b	47,2	29,0	31,7
<i>Das quais:</i> castanha de caju	44,7	26,6	29,0
Importações, f.o.b	-55,9	-63,2	-55,1
Das quais: bens alimentares	-26,7	-34,3	-27,1
dos quais: produtos petrolíferos	-16,8	-23,2	-19,3
Serviços (líquido)	-18,1	-20,6	-12,2
Crédito	2,6	4,7	4,4
Débito	-20,7	-25,3	-16,5
Rendimentos (juros programados)	-6,3	-4,5	-3,3
Transferências correntes (líquido)	25,0	35,8	30,2
Oficiais ^{1,2}	12,1	21,6	17,0
<i>Das quais:</i> donativos em apoio a balança de pagamentos	5,1	10,2	17,0
<i>Das quais:</i> Compensação da pesca da UE	4,8	4,8	0,0
Privado	12,9	14,2	13,2
<i>Das quais:</i> pagamento de licenças de pesca	2,8	2,4	0,0
Balança de transacções correntes			
Incluindo as transferências oficiais	-8,0	-23,5	-8,7
Excluindo as transferências oficiais	-15,4	-40,3	-25,7
Excluindo as transferências oficiais e pagamentos de juros	-9,1	-35,8	-22,4
Saldo capital e financeiro	-5,4	4,8	7,3
Conta de Capital ³	23,7	17,4	12,1
Conta Financeira	-29,1	-12,6	-4,7
Desembolsos oficiais de médio e longo prazo	6,2	8,8	11,6
Apoio a balança de pagamentos	0,0	0,0	0,0
Projectos	6,2	8,8	11,6
Amortização programada	-17,9	-12,3	-11,3
Títulos do Tesouro e financiamento regional	10,0	-1,1	-1,3
Activos externos líquidos dos bancos comerciais	3,1	-4,6	1,1
Activos externos líquidos privados e erros e omissões ⁴	-30,5	-3,4	-4,8
Balança global	-13,4	-18,7	-1,3
Financiamento	13,4	18,7	1,3
Activos externos líquidos (aumento -) ⁴	-10,3	3,0	-10,5
<i>Dos quais:</i> créditos líquidos do FMI	-1,1	-2,2	-1,9
Compras e empréstimos	0,0	0,0	0,0
Recompras e repagamentos	-1,1	-2,2	-1,9
Perdão da dívida	5,3	4,9	3,4
Variação em atrasados do serviço da dívida (redução -)	17,1	10,9	9,5
Gap de financiamento bruto	0,0	-0,1	-1,1
<i>Dos quais:</i> créditos líquidos do FMI			
<i>Itens para Memória</i>			
Crescimento do volume das exportações (%)	0,8	-18,3	14,1
Crescimento do volume das importações (%)	16,7	16,3	-15,5
Serviço da dívida programado			
Porcentagem de exportações e créditos de serviços	48,5	49,8	40,6
Porcentagem da receita total do governo	86,4	53,3	55,0
Balança comercial (% of PIB)	-16,9	-34,1	-20,7
Balança de transacções correntes (% do PIB)			
Incluindo as transferências oficiais	-5,1	-15,9	-5,6
Excluindo as transferências oficiais	-9,8	-30,6	-16,7
Stock de atrasados externos, fim de período	152,6	163,4	173,0
Balança global (% do PIB)	-8,4	-11,6	-0,8
Gap de financiamento bruto (% do PIB)	0,0	-0,1	-0,6

Fontes: BCEAO e estimativas e projecções do Corpo Técnico do FMI.

¹ Incluindo ajuda alimentar e assistência técnica a projectos.

² Para 2007, as transferências oficiais excluem Angola.

³ Exclui saques propostos ao abrigo do EPCA para 2008.

⁴ Exclui o gap de financiamento, BCEAO inclui o gap de financiamento na conta de capital.

Tabela A1.3: Guiné-Bissau: Produção de Principais Culturas, 1997-2006
(Milhares de toneladas métricas)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Arroz	137,8	124	138,7	80,2	88,4	87,9	88,3	89,1	98,3	106
Outros cereais	61,8	55,6	59,4	62	75,8	66,8	58,9	75,4	79,5	83,6
Mandioca	31,7	32	32	32	34	34	38	38	38	38
Batata doce	22,5	14,6	25,7	26,8	27,8	29,2	29,6	29,3	29,3	29,3
Coco	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Cana de açúcar	72,5	48,4	24,4	25	25,6	26,9	27,2	28,3	29,4	30,4
Legumes e hortalças	9,2	7	7,4	7,5	7,7	7,9	8	8,2	8,3	8,5
Fruta fresca	327,4	278,3	333,9	283,9	340,6	289,5	247,4	295,3	354,4	301,2
Dos quais: caju	258,5	195	308	87,6	91,1	94,8	98,6	102,5	106,6	103
Castanha de caju	51,7	39	65	77	78	87,9	87,9	87	97	93,7
Amendoim	15,8	12	12,5	16,2	16,7	17,2	17,7	18,2	18,8	19,3
Algodão	0,6	1,8	1,4	1,9	1,6	1,6	4,5	4,5	2,7	2,7

Fonte: Ministério da Agricultura e Relatório do Artigo 4º do FMI, Novembro de 2007.

3. PERFIL E POLÍTICA COMERCIAL

A. FLUXOS COMERCIAIS

3.1 A análise dos fluxos comerciais para dentro e fora da Guiné-Bissau é uma tarefa difícil devido a sérios problemas de disponibilidade e qualidade de dados. Existem várias fontes, cada uma delas com suas especificidades e deficiências, como se descreve no Aêndice 2.1. O comércio de trânsito é particularmente problemático – tanto à entrada como à saída. O primeiro sempre cria uma impressão ilusória do país de origem que fornece as importações; o último pode gerar confusão sobre o desempenho real da exportação do país, em estudo. Os dados dos relatórios sobre o comércio transfronteiriço entre os países vizinhos em África são tipicamente abaixo da realidade, muitas vezes de montantes avultosos.

3.2 Dada as enormes discrepâncias nas estatísticas sobre o comércio da Guiné-Bissau de diferentes fontes, nenhuma tentativa foi feita no sentido de engajar-se naquilo que seria um esforço sustentado (e possivelmente inútil) para reunir os dados disponíveis. Os dados de várias fontes são usados para descrever ordens de grandeza e tendências importantes, enquanto se menciona cada vez a origem dos dados.

Fluxos do Comércio

3.3 O cálculo do comércio total de bens e serviços comerciais (exportações + importações a preços correntes divididos pelo PIB) é muitas vezes designado “rácio de abertura comercial”. Em pequenas economias abertas, a participação do comércio no PIB é geralmente de 50%. A Guiné-Bissau tem um rácio muito elevado de comércio no PIB, substancialmente superior à média da UEMOA (o segundo, depois da Costa de Marfim) e mais próximo da média de outros países em desenvolvimento. Houve um aumento brusco do rácio entre 1990 e 2005, seguindo a mesma tendência da região da UEMOA e noutros países em desenvolvimento.

Tabela 3.1: Participação do comércio (importações + exportações) em % do PIB

	1990	2005
Países em desenvolvimento	43.1%	71.4%
UEMOA	36.6%	55.1%
Guiné-Bissau	45.1%	73.2%

Fonte: CNUCED⁽⁶⁾.

3.4 A Guiné-Bissau tem tido tradicionalmente um défice comercial de grandes dimensões (ver Tabela 2.2). O rápido aumento das exportações de caju tem contribuído para a redução do défice da balança comercial nos últimos anos (até mesmo com um superávit em 2004), mas a balança comercial global continuou a ter um défice que varia de 11 a 28 por cento do PIB entre 2004 e 2007. As contribuições dos respectivos bens e serviços para o défice comercial variam significativamente, em parte devido à flutuação nos preços das matérias primas tanto para a

⁶ A quota parte do comércio da Guiné-Bissau para o PIB é de 76,5% em 2005, de acordo com os dados da balança de pagamentos no quadro XX que se apresenta a seguir: Comércio de bens e serviços, baseado nas estatísticas do BCEAO / FMI. Retivemos os valores da CNUCED para obter factores comparativos da mesma fonte.

importação como para a exportação. Mas o déficit no comércio de serviços é excepcionalmente grande e sua participação na balança comercial total nunca desceu abaixo dos 50 por cento durante o período 2000-2007 - com exceção do ano anormal de 2006, quando a Guiné-Bissau registou uma queda temporária, mas dramática, das exportações de caju. As exportações de serviços aumentaram para 16 bilhões de FCFA em 2007, de partir de um baixo nível situado entre 1,8 e 4,1 bilhões de FCFA nos três anos anteriores. Não está claro a que se deve essa mudança, e se ela representa um acontecimento excepcional ou uma nova tendência.

Tabela 3.2: Comércios de Bens e Serviços

	(CFAF billions)							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Goods and services	-42.7	-50.0	-30.4	-19.4	-17.0	-22.2	-46.5	-30.4
Goods	-8.9	-20.7	-11.8	-5.0	2.3	-2.9	-27.6	-13.7
Exports, f.o.b	62.1	36.6	37.2	36.1	44.3	47.1	29.2	35.1
<i>of which: cashew nuts</i>	59.8	34.5	32.9	32.3	38.4	44.7	29.0	34.6
Imports, f.o.b	71.0	57.4	49.1	41.1	42.0	50.0	56.8	48.8
<i>of which: food products</i>				19.8	16.9	17.9	21.0	15.5
<i>of which: petroleum products</i>				6.7	8.4	11.3	14.0	11.0
<i>of which: other</i>				14.5	16.7	20.8	21.7	22.3
Services (net)	-33.7	-29.3	-18.5	-14.4	-19.3	-19.3	-18.9	-16.7
Credit	6.4	5.4	5.1	5.0	4.1	2.7	1.8	16.0
Debit	40.1	34.6	23.6	19.4	23.4	22.0	20.7	32.7
Nominal GDP at market prices	153.4	145.9	141.9	137.1	150.6	159.2	165.8	182.8
Trade deficit as % of GDP	27.8%	34.3%	21.4%	14.1%	11.3%	13.9%	28.0%	16.6%
Goods as % of trade deficit	20.8%	41.5%	39.0%	25.7%	-13.5%	13.1%	59.4%	45.1%
Services as % of trade deficit	79.0%	58.5%	61.0%	74.3%	113.5%	86.9%	40.6%	54.9%

Fonte: Dados do BCEAO e cálculos do Corpo Técnico do FMI.

NB: esses dados incluem um ajustamento do comércio informal, especialmente das exportações da castanha.

Exports

3.5 A apresentação normal das exportações como uma divisão em produtos e destinos pode ser facilmente resumida para a Guiné-Bissau: Um produto de exportação dominante: castanha de caju. Um destino principal: Índia, onde a castanha é depois processada.

3.6 O país é ainda quase totalmente dependente da castanha de caju para vendas de exportação. A castanha de caju representou entre 88 e 99% da receita total de exportação entre 1999 e 2007, de acordo com as fontes do BCEAO / FMI. O grosso das exportações da castanha vai para Índia (entre 95% e 99% nos últimos anos, de acordo com a administração das Alfândegas) onde a castanha bruta é depois processada para consumo local e reexportada para Ásia Oriental e mercados de países desenvolvidos.

Tabela 3.3: Exportações da castanha como Participação Total das Exportações

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Exportações totais de mercadoria	51.2	87.5	50.0	53.6	62.2	84.0	89.4	55.9	73.3
	(Milhões de dólares dos E.U.)								
Castanha de cajú em % do total das export.	48.6 94.8%	84.3* 96.3%	47.2 94.3%	47.3 88.3%	55.7 89.5%	72.8 86.7%	84.7 94.7%	55.5 99.3%	72.4 98.8%

Fonte: Dados do BCEAO e cálculos do Corpo Técnico do FMI.

* número corrigido

A administração das Alfândegas indica também uma participação de 99% das exportações da castanha em 2007.

3.7 Uma participação de 99% da exportação de um só produto faz da Guiné-Bissau o país africano com maior concentração de exportações, ainda superior a Nigéria e Guiné Equatorial, países exportadores de petróleo. Não se sabe bem se o aumento da participação de 99% de castanha de cajú em 2006 e 2007, comparada com uma participação ligeiramente inferior nos anos anteriores, se deve ao desaparecimento de outros produtos marginais de exportação, ou a uma mudança de metodologia estatística.

3.8 O quadro é um pouco ilusório, contudo, uma vez que volumes importantes de pescado são também exportados das águas da Guiné-Bissau. As exportações de pescado não aparecem nas estatísticas oficiais de exportação devido à estrutura específica das normas de origem do pescado. O pescado toma a nacionalidade do navio que o captura, independentemente do lugar onde é capturado.⁷ Os navios da U.E. têm direitos de exportação na Guiné-Bissau, que são pagos ao abrigo de um acordo de pesca e as suas exportações de peixe aparecem na balança de pagamentos sob uma sub-categoria de *transferências* intitulada “direitos de pesca”. Nos anos recentes, as receitas do acordo de pesca foram calculadas em cerca de 40 por cento das receitas do governo.

Estrutura da exportação por destino

3.9 As Tabelas seguintes do banco de dados de Comtrade e do FMI mostram a paralisação das exportações por destino. Os países incluídos na lista são os que registaram pelo menos 5% de exportações em qualquer altura do período 2000 – 2007. Uma vez que Comtrade inclui dados de importação de parceiros comerciais, algumas exportações de peixe são captadas no primeiro conjunto de dados. Os dados do FMI mostram uma estrutura similar e uma tendência para o aumento da importância da Índia como destino principal das exportações (embora o total das exportações registado seja diferente em valor quando comparado com o total da Comtrade acima referida).

⁷ Apesar das normas especiais de origem do pescado, os dados de UN Comtrade de parceiros comerciais da Guiné-Bissau (chamados dados-espelho) indicam as importações de pescado da Guiné-Bissau.

**Tabela 3.4: Principais destinos das exportações da Guiné-Bissau
(Milhões de US\$)**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Índia	62.7	9.8	47.2	51.8	70.3	96.5	49.6	72.1
Itália	1.8	1.6	3.4	5.9	4.3	2.6	2.0	0.2
Nigéria	0.8	0.5	2.6	12.9	0.0	0.0	1.0	0.0
Tailândia	0.2	42.5	24.0	0.0	0.3	0.0	0.0	0.0
Uruguai	56.9	23.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
EUA	0.5	0.0	0.0	2.1	28.1	0.1	0.5	0.0
Outros	7.0	7.8	12.8	3.9	10.0	7.8	5.9	6.1
Exportações totais	130.0	85.3	90.0	76.6	112.9	107.1	59.1	78.4

De acordo com Comtrade*

Participação em %

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Índia	48.2%	11.5%	52.4%	67.6%	62.3%	90.1%	84.0%	92.0%
Itália	1.4%	1.9%	3.8%	7.6%	3.8%	2.4%	3.4%	0.2%
Nigéria	0.7%	0.6%	2.9%	16.8%	0.0%	0.0%	1.7%	0.0%
Tailândia	0.2%	49.8%	26.7%	0.0%	0.2%	0.0%	0.0%	0.0%
Uruguai	43.7%	27.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Estados Unidos	0.4%	0.0%	0.0%	2.8%	24.9%	1.0%	0.8%	0.1%
Outros	5.4%	9.2%	14.2%	5.1%	8.9%	7.3%	10.0%	7.8%
Total Exportações	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fonte: Dados de parceiros Comtrade, registados como importações c.i.f. Guiné-Bissau

**De acordo com os dados do FMI
(Milhões de US\$)**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Índia	50.3	55.5	34.5	46.5	60.2	81.6	100.9	125.2
Nigéria	0.8	0.4	2.3	11.7	15.3	19.4	24.0	31.1
Itália	1.7	1.4	3.1	5.4	3.9	2.4	1.8	0.2
Estados Unidos	0.5	0.0	0.0	1.9	25.6	0.2	0.5	0.0
Tailândia	0.2	38.9	22.7	0.0	0.3	0.0	0.0	0.0
Uruguai	51.7	21.0	22.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Outros	6.7	7.4	10.0	5.1	4.8	5.2	5.5	6.9
Total Mundial	111.8	124.6	95.5	70.7	110.0	108.8	132.7	163.3

Fonte: Direcção de Estatísticas do Comércio (DOTS) do FMI, exportações f.o.b.

Participação em %

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Índia	45.0	44.5	36.1	65.8	54.7	75.0	76.0	76.7
Nigéria	0.7	0.4	2.5	16.6	13.9	17.8	18.1	19.0
Itália	1.5	1.1	3.3	7.6	3.5	2.2	1.4	0.1
Estados Unidos	0.4	0.0	0.0	2.7	23.3	0.2	0.3	0.0
Tailândia	0.2	31.2	23.8	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0
Uruguai	46.2	16.8	23.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Outros	6.0	5.9	10.5	7.3	4.3	4.8	4.2	4.2
Total Exportações	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

3.10 Tanto o FMI como a Comtrade registam exportações para o Uruguai em 2000 e 2001, e para a Tailândia em 2001 e 2002, e ambos registam exportações importantes para os Estados Unidos em 2004. Só o FMI regista um aumento importante e crescente de exportações para Nigéria no período de 2003 a 2007. Essas exportações podem bem ser de castanha de caju cujo destino final é a Índia, com trânsito em Nigéria ou são compradas por comerciantes nigerianos.

Importações

3.11 O valor das importações excede largamente o valor das exportações, contribuindo para um grande défice comercial. Como mencionado, existem variações importantes nas estimativas do valor das importações.

Tabela 3.5: Importações da Guiné-Bissau (bens)

Fonte	Moeda	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
A	FCFA mia	71.0	57.4	49.1	41.1	42.0	50.0	56.8	48.8
A	m\$	116.7	94.9	85.6	85.8	113.2	123.4	123.9	116.2
B	m\$	105.5	108.4	101.9	158.9	135.7	213.0	100.1	240.1
C	m\$	89.0	78.7	83.0	104.2	114.3	186.7	156.0	204.6

		Rácio cif / fob							
A		1.17	1.21	1.21	1.21	1.42	1.30	1.14	1.14

Fontes:

A: Cálculos do BCEAO e do Corpo Técnico do FMI

B: Cálculos do banco de dados do FMI, obtidos online em 30 de Abril de 2009

C: Exportações f.o.b. de países parceiros de Comtrade, obtidos online em 30 de Abril de 2009

3.12 As discrepâncias entre os dados do registados c.i.f. do FMI e os dados registados f.o.b. de Comtrade poderiam ser explicados por um rácio c.i.f. / f.o.b. de cerca de 1.2 (p.ex. frete e seguro representam em média 20% do valor f.o.b.). A diferença com a série A é mais difícil de se explicar e poderia apontar para uma depreciação ou uso de valores administrativos para uma base de taxaço diferente dos valores do mercado.

Importações por categoria de produto

3.13 Os produtos alimentares e petrolíferos representam uma média de 38.6 e 21.2% respectivamente do total das importações de mercadorias no período 2003-2007.⁸

⁸ Fonte: Dados do BCEAO /FMI, Abril de 2009. O relatório de CESO-CI indica uma média de 40% de importações de produtos alimentares em 2003-2007, calculada a partir das estatísticas de CNUCED e das alfândegas. As duas fontes são muito próximas.

Tabela 3.6: Porção das importações de alimentos e combustíveis no total das importações (como percentagem das importações totais de bens)

	2003	2004	2005	2006	2007	Media
Importações alimentos	48.3%	40.2%	35.8%	37.0%	31.8%	38.6%
Importações petróleo	16.4%	20.0%	22.6%	24.6%	22.5%	21.2%

Fonte: Dados do BCEAO e cálculos do pessoal do FMI

3.14 Uma vez que os preços internacionais das categorias desses produtos fluctuam bruscamente, as repartições da importação tendem a variar da mesma forma. Mas, apesar da subida mundial nos preços de produtos alimentares em 2006-2007 (especialmente cereais), uma tendência de baixa das importações de produtos alimentares como parte do total das importações é projectada para o período de 5 anos. Não se sabe bem se este desenvolvimento é devido ao aumento da produção local de géneros de primeira necessidade ou a uma subida nas importações “informais”. Em qualquer dos casos, esta tendência parece ter sido invertida pelo menos temporariamente em 2008 com a subida dos preços de produtos alimentares, especialmente do arroz. Como previsto, a participação das importações de petróleo nas importações totais aumenta com a subida dos preços mundiais de petróleo. Das importações de produtos alimentares, o arroz representa o único produto mais importante com cerca de 12% do total das importações, enquanto que a farinha, o açúcar e o óleo de soja representam cada um cerca de 2% do total das importações.⁹ Das importações de produtos não-alimentares e não-petrolíferos, a maquinaria de construção de estradas aparece prominentemente, seguida de veículos e cimento. A Guiné-Bissau também importa quase todos os bens de consumo, uma vez que a já pequena base da produção industrial baixou ainda mais durante o conflito armado.

Estrutura da importação por país / região de origem

3.15 A integração da Guiné-Bissau na zona económica e monetária da UEMOA trouxe algumas mudanças na origem dos bens importados. As importações da UE baixaram de 57% durante o período 1999-1992 para uma média de 46,5% durante 2004-2006, de acordo com os dados do FMI. Mas a queda foi um pouco menos acentuada durante os últimos anos.

3.16 A redução da participação das importações dos UE está em linha com os outros países sub-saharianos e da África ocidental no mesmo período. Para a Guiné-Bissau, esta tendência é em grande parte devido à queda das importações de Portugal, de uma média de 30% durante 1990-92 para cerca de 16,4% durante 2004-2006. Verifica-se uma subida das importações da China, mas de acordo com FMI ainda estão abaixo de 5% durante 2004-2006.¹⁰ É surpreendente que não tenha havido praticamente qualquer aumento do fluxo de importação com a Índia nos

⁹ Estas participações provêm das estatísticas das alfândegas, uma vez que a fonte do FMI é baseada nos dados da balança de pagamentos e não têm qualquer divisão detalhada por produto.

¹⁰ Este é mais um momento em que a precisão da estatística é duvidosa, porque entra em conflito com os dados *de visu* sobre qualquer mercado externo. Uma explicação possível poderia ser que a mercadoria da China paga taxas aduaneiras no Senegal e na Gâmbia e, conseqüentemente, é informalmente exportada para Guiné-Bissau. Ou existe pouca informação sobre o valor das importações.

últimos anos (menos de 1% das importações), contudo, este país recebe entre 90 a 95% das exportações da Guiné-Bissau, tem bens de consumo a baixo preço para oferecer e uma vantagem adicional da presença de uma vasta comunidade de comerciantes na África ocidental.

3.17 Os dados “espelho” de Comtrade caminham de um modo geral para a mesma direcção. Durante o período 2000-2007, as importações da UE¹¹ baixaram para 43.1% (2007), em paralelo com as importações de Portugal que baixaram de 28.7% para 23.1% durante o mesmo período. As importações da China (incluindo China, Hong Kong) parecem estáveis no período (5.2% em 2000 e 5.7% em 2007). De acordo com Comtrade, as importações da China (como calculado pelas exportações da Índia para Guiné-Bissau) representaram uma subida excepcional de 16.5% das importações da Guiné-Bissau em 2000, mas a partir desta data baixaram para 1.8% em 2007.

3.18 Desde que a Guiné-Bissau aderiu a UEMOA, as importações do Senegal aumentaram progressivamente chegando a alcançar gradualmente Portugal como fonte mais importante de importações. De menos de 3% durante um período comparativo de 1990-1992, as importações subiram repentinamente para 11% em 1997¹² (quando a Guiné-Bissau aderiu a UEMOA e adoptou o FCFA), aumentando gradualmente desde essa data para uma média de 24% durante o período 2004-2006. As importações dos outros países na sub-região (UEMOA para além do Senegal, e outros do CEDEAO) representam uma pequena parte das importações, menos de 4% da Costa de Marfim.

3.19 Contudo, é impossível confirmar que todas as mercadorias apresentadas como “*origem Senegal*” são presentemente produzidas no Senegal: uma parte dessas mercadorias são provavelmente de “*proveniência Senegal*”, com o Senegal servindo como um país de trânsito.¹³ Analisando os dados “espelho” de Comtrade, verifica-se que em alguns anos, o Senegal descreve uma importante parte das suas exportações para Guiné-Bissau como “re-exportações”, i.e. na maioria das vezes a mercadoria é importada sob um regime suspensivo de direitos aduaneiros (i.e. mercadoria retida num armazém) e subsequentemente reexportada. Normalmente, essa mercadoria deveria ser declarada após a sua entrada na Guiné-Bissau como importada do seu país de origem inicial, enquanto se acrescenta a opção “*provenance Sénégal*”. Mas aparentemente a administração das alfândegas não aplica esta norma rigorosamente.

¹¹ A UE-15 em 2000 e a UE-27 em 2007. Como as exportações f.o.b. da UE, as importações correspondentes da Guiné-Bissau seriam também numa base f.o.b. (incluindo transporte e seguro), como são as importações da fonte de Direcção de Estatísticas do Comércio (DOTS) do FMI. Mas as estatísticas das Alfândegas seriam f.o.b.

¹² Durante o mesmo ano 1997, de acordo com a Direcção de Estatísticas do Comércio (DOTS), as importações de Portugal baixaram para 0% comparado com os 28% do ano anterior. Como mencionado anteriormente, não faz qualquer sentido insistir na estatística de um ano particular. Só as médias e tendências de vários anos são relevantes tendo em conta a pobre qualidade dos dados.

¹³ DOTS dá uma média de 24% para “origem Senegal” em 2004-2006, INEC dá 35% para mercadoria (*en provenance du Sénégal*) para 2005 e 52% para 2006.

**Tabela 3.7: Importações pela Guiné-Bissau do Senegal
(milhões de US\$)**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Importações do Senegal	11.7	14.4	21.2	27.2	46.0	47.7	41.3	51.1
d/q re-exportações pelo Senegal	n.d	n.d	13.2	n.d.	n.d.	n.d.	27.1	n.a.
HS 27 combustíveis			8.2				7.3	
HS 10 cereais			1.5				8.1	
HS 39 artigos plásticos			1.7				3.8	
d/q importações origem Senegal	n.d	n.d	8.0	n.d.	n.d.	n.d.	14.2	n.a.

n.d.= não declarado

d/q = dos quais

Fonte: Comtrade, acesso online Abril 2009, critérios de pesquisa: exportações e re-exportações.

3.20 Embora não haja nenhuma indicação até agora de que o fracasso em identificar as reexportações do Senegal envolve práticas fraudulentas e acarreta perdas de receitas aduaneiras, isso torna muito difícil realizar simulações de confiança do impacto dos acordos comerciais sobre as receitas (por exemplo, a CEDEAO, a EPA). Actualmente, os produtos industriais que circulam dentro da UEMOA e da CEDEAO precisam de um certificado de origem, produzido por uma autoridade nacional (Ministério da Indústria e administração aduaneira) para serem elegíveis a tratamento preferencial (redução ou isenção de tarifa). As importações (após a re-exportação) do Senegal provavelmente não satisfazem os requisitos para a atribuição de origem senegalesa e são, portanto, plenamente tributáveis. Mas a Guiné-Bissau precisa de saber se essas importações (1) foram efectivamente produzidas no Senegal e poderiam satisfazer os requisitos de origem; (2) são originários de um país da UE e, portanto, estão isentos de direitos no quadro de um futuro APE (a menos que o produto faça parte da lista de exclusão), ou (3) são provenientes de países terceiros e não serão afectados por acordos comerciais existentes ou em negociação.

Origem das importações por grupo de produtos

3.21 No grupo de produtos alimentares e bebidas, os fornecedores mais importantes são a União Europeia, Tailândia (arroz) e Senegal. Estes países forneceram, respectivamente, 40 por cento, 20 por cento e 12 por cento das importações na categoria de alimentos, com base em dados das Alfândegas para 2007. (mais uma vez, estes dados não são inteiramente consistentes com outras fontes utilizadas neste capítulo). Para os produtos petrolíferos, o Senegal parece ser o principal fornecedor, seguido pela Costa do Marfim (54 por cento e 25 por cento, respectivamente, em dados de 2007, a Alfândega). No entanto, para ambos os alimentos e as importações de petróleo, a "origem" Senegal está longe de ser certa: embora o Senegal opere uma refinaria de petróleo (transformação de petróleo bruto importado), ele é em si mesmo importador de alimentos e é altamente improvável que o Senegal exporte quantidades significativas de cereais.

Comércio Informal

3.22 Os fluxos de comércio informal são importantes na Guiné-Bissau a semelhança da maioria dos países africanos. Por definição, é muito difícil obter estimativas. Para a castanha de caju, alguns relatórios dão uma estimativa de 30 por cento das exportações informais, principalmente através do Senegal e da Gâmbia. O governo tem, de há muito tempo, uma visão negativa sobre tais transferências, especialmente porque não pagam os direitos de exportação exigidos pela lei. Embora a área de comércio livre da CEDEAO permita a isenção do pagamento de direitos aduaneiros sobre a importação de mercadorias originárias de países terceiros, isso não elimina a obrigação de pagar os impostos sobre a exportação. Relatórios em 2008 afirmam que o governo estava a tentar activamente fechar a fronteira do norte para as exportações de caju, mas na realidade não existe uma forma efectiva para que consiga fazê-lo na realidade. Além disso, os preços muito elevados que foram obtidos para a colheita de 2008 proporcionaram um forte incentivo para a venda da produção dentro do país, em vez de transportá-lo para os portos nos países vizinhos.

3.23 Em geral, o principal incentivo para se dedicar ao comércio transfronteiriço deste tipo é a redução de custos. Com os custos dos portos de Banjul e Ziguinchor bem abaixo dos de Bissau, com melhores estradas e distâncias comparáveis, não é surpresa que se encontre exportadores que procuram evitar os atrasos e os custos excessivos do porto de Bissau. A solução adequada não é contratar mais guardas de fronteira, a fim de impedir o fluxo de bens e serviços, uma vez que não só é caro, mas também contrário ao espírito da zona de comércio livre de que a Guiné-Bissau é membro. Isso resultaria também em preços mais baixos ao produtor pagos aos agricultores pobres, impondo custos mais elevados para os operadores. Em vez disso, o sucesso na redução dos custos portuários e atrasos em Bissau, em conjunto com melhorias nas estradas para a capital deve fornecer incentivos para a venda através de Bissau. Do ponto de vista do governo, não deve haver favoritismo em relação a um ou outro canal de exportação desde que o pagamento dos direitos de exportação sejam pagos. Assim, uma abordagem razoável acasalaria as melhorias do porto com os esforços para facilitar o pagamento de impostos e transferência de pontos de passagem de fronteira terrestre com um esforço concomitante para eliminar os atrasos e corrupção nestes pontos.

B. REGIME TARIFÁRIO

3.24 Sendo um membro da União Económica e Monetária Oeste Africana, a Guiné-Bissau aplica uma tarifa externa comum, mas ainda usa a estrutura de 5-categorias de 1997 em vez de 4-categorias de 2000.

Tabela 3.8: Regime Tarifário

	Descrição	Rate
Categoria 1	Produtos especiais de importância social (farmacêuticos, livros, artigos de higiene de borracha, instrumentos médicos etc.)	0 %
Categoria 2	Necessidades básicas, equipamento industrial, matérias primas e produtos específicos	5 %
Categoria 3	Produtos semi-acabados e outros produtos	10 %
Categoria 4	Mistura de bens de consumo intermédios e finais	15 %
Categoria 5	Bens de consumo finais	20 %

3.25 Para além dos direitos aduaneiros e da possível aplicação das taxas de protecção acima referidas, as seguintes taxas são cobradas pela Direcção-geral das alfândegas à importação.

Tabela 3.9: Outras Taxas Cobradas na Fronteira

		Nature	Rate
RS	taxa informática	statistics tax	1%
IGV	Imposto general sub venda	sales tax	15%
DGCI	Contribuicao Industrial	enterprise tax	3%
IEC	Imposto especial sob consumo	consumption / excise tax	5,10,20%
PCS	<i>prélèvement communautaire de</i>	WAEMU tax (finances WAEMU institutions)	1 %
PC	<i>prélèvement communautaire</i>	ECOWAS tax (finances ECOWAS institutions)	0.5%

3.26 O governo também estabeleceu preços de referência para o cálculo dos direitos de importação de arroz e de importações de combustível que são muito inferiores aos preços de importação. Espera-se que essas medidas aliviem um pouco o impacto da subida dos preços de importação, principalmente de arroz, alimento de base dos grupos mais vulneráveis, especialmente os pobres urbanos, mas terá um custo fiscal em termos de receitas perdidas. Como medida temporária, desde Março de 2008, todas as importações de arroz foram isentas do pagamento de direitos aduaneiros e taxas. Está prevista a substituição do IGV (imposto generalizado sobre as vendas) por um imposto sobre o valor acrescentado à semelhança de outros países da UEMOA e CEDEAO.

3.27 Prevê-se que o imposto geral sobre vendas (IGV) seja substituído por um imposto sobre o valor acrescentado dedutível como noutros países da UEMOA e na maioria dos países da CEDEAO.

3.28 Na qualidade de membro da UEMOA, a Guiné-Bissau tem uma única tarifa média de nação mais favorecida (MFN) de 11.9% (igual a dos outros países membros), enquanto que a média ponderada comercial é ligeiramente mais baixa em 10.9%. Cerca de 40 % das linhas tarifárias contêm taxas iguais ou superiores a 15% e são consideradas por definição internacional como tarifas máximas.

Tabela 3.10: Comparação de Taxas Tarifárias Médias

Páís	Tarifa MFN aplicada - Simplex Média – Todos os bens(%)	Tarifa MFN aplicada - Média Ponderada – Todos os bens(%)	Distribuição Linhas tarifárias Máximas internacionais – Todos os bens
Ano	2007	2007	2007
Baixo Rendimento Médio	11.97	9.57	31.47
Média África Sub-sahariana	12.40	10.84	35.74
Média CEDEAO	12.52	11.71	44.29
Média UEMOA	11.93	11.24	40.72
Guiné-Bissau	11.93	10.94	40.72

Fonte: Indicadores Comerciais do Banco Mundial

C. POLÍTICA E QUESTÕES COMERCIAIS

3.29 A Guiné-Bissau é um membro de vários acordos comerciais regionais e multilaterais:

- UEMOA desde 1997;
- CEDEAO desde a sua fundação em 1975;
- OMC desde 1995 ;
- Acordos de Cotonou (2000)

As implicações destas associações na política comercial da Guiné-Bissau são analisadas em maior pormenor mais adiante, e as duas questões importantes sublinhadas: a tarifa externa comum da CEDEAO e a APE com a União Européia.

3.30 Em 1997, a Guiné-Bissau aderiu à União Económica e Monetária Oeste Africana (UEMOA)¹⁴ criada em 1994 entre 7 países membros da Zona Franca da África Ocidental (Benin, Burkina, Costa de Marfim, Mali, Niger, Senegal e Togo).¹⁵ A sua entrada na UEMOA também conduziu à adopção do Franco CFA, uma moeda comum ligada ao Euro (ao Franco Francês antes da introdução do Euro em 2002) a uma taxa de câmbio fixa de 656 FCFA / Euro. A UEMOA implementa um esquema de comércio livre entre os países membros para os bens que satisfazem as suas normas de origem¹⁶ para além de uma tarifa externa comum de 4-categorias acima descrita.

3.31 A Guiné-Bissau é também membro fundador da Comunidade Económica dos Estados da África Ocidental, ou CEDEAO, criada em 1975 entre 15 países da África Ocidental.¹⁷ Entre os primeiros objectivos a serem alcançados, o tratado mandatava a eliminação de barreiras tarifárias e não-tarifárias entre os estados membros, o estabelecimento de uma tarifa externa comum e uma política comercial para com os países não membros. As outras aspirações subsequentes incluem um mercado comum e uma moeda única. O progresso em alcançar os objectivos de uma integração comercial mais limitada tem sido lento, em parte devido a interesses económicos divergentes entre os 15 países membros, e ao país membro mais dominante – Nigéria – que pratica políticas comerciais mais restritas e altamente preventivas no continente, incluindo embargos à importação. Mas a preparação e a tomada de decisão, e acima de tudo a

¹⁴ A UEMOA foi criada em 10 de Janeiro de 1994, dois dias antes da desvalorização do FCFA. É uma organização sucessora da CEDEAO – só países francófonos) e da UEMOA. A CEDEAO tinha tarifas preferenciais para comércio entre estados membros, mas nenhuma tarifa externa comum. A Guiné-Bissau aderiu em Maio de 1997, como único país membro de expressão não francófona.

¹⁵ A vizinha Guiné não é um país membro da UEMOA. Ela tem a sua própria moeda, primeiramente o “sily” e presentemente o “Franco Guineense”.

¹⁶ 30 % do valor acrescentado dentro da UEMOA como uma percentagem do custo “fora da fábrica”, ou mudança do curso da tarifa ao nível do dígito HS 4.

¹⁷ Cabo Verde aderiu em 1977, mas a Mauritânia saiu para aderir à União Árabe Magrebe (UAM). Contudo, a Mauritânia faz parte do grupo de negociação da CEDEAO EPA.

implementação de decisões, aceleraram nos últimos anos, com a adopção de um Plano de Liberalização Comercial da CEDEAO sobre o comércio intra-regional.¹⁸

3.32 Uma tarifa externa comum encontra-se em preparação há vários anos e o processo lento ganhou mais ímpeto com as negociações em curso sobre o APE, visto que a CEDEAO estava determinada em negociar um APE como uma união aduaneira formal.¹⁹ A tarifa externa comum proposta foi inicialmente adaptada numa tarifa da CEDEAO de 4-categorias, mas a Nigéria fez pressão para uma maior protecção como condição para aderir a uma tarifa externa comum alargada da CEDEAO. A tarifa externa comum adoptada em Julho de 2008 contém, consequentemente, uma 5ª categoria de 35%. Não existe qualquer informação disponível até esta data (Abril 2009) sobre as modalidades actuais de implementação da 5ª categoria de tarifa, especialmente o número de linhas tarifárias sobre as quais ela será imposta e a natureza dos produtos. Se o número de linhas tarifárias na 5ª categoria for grande e abranger uma vasta gama de produtos de consumo, a sua implementação poderia acarretar problemas para a Guiné-Bissau em dois aspectos: (1) se a 5ª categoria for implementada com sucesso, haveria um rendimento maior das alfândegas e, consequentemente, uma subida de preço dos bens de consumo importados – provavelmente uma solução não desejável na presente situação económica difícil e uma fonte potencial de problemas sociais; por outro lado, os países mais industrializados da CEDEAO, como Senegal, Costa de Marfim, Gana e Nigéria, poderiam aumentar as suas exportações para Guiné-Bissau e outros países membros a coberto de uma tarifa elevada e beneficiariam de tal facto; (2) a solução mais provável, numa economia aberta como a Guiné-Bissau, seria um aumento das importações do sector informal “paralelo” e, consequentemente, uma perda de rendimentos.²⁰

3.33 A OMC e a Ronda Doha: A Guiné-Bissau é um país membro da OMC, mas ainda não foi submetida a uma Revisão da Política Comercial. Nas negociações multilaterais da Ronda Doha, os estados membros da UEMOA adoptaram uma posição comum anexada à Directiva 02/2005/CM/UEMOA. A Directiva indica que a estratégia de negociação preservará a solidariedade com os outros estados membros da CEDEAO, com o grupo dos PMD, com a União Africana (UA) e os estados ACP. Prevê-se que o anexo inclua questões importantes como a defesa de uma cláusula especial de salvaguarda que proteja os produtos agrícolas estratégicos (doados pelo 6º Executivo em Hong Kong em 2005) e a assistência financeira agrícola e medidas de apoio pelos países desenvolvidos.

3.34 O Acordo de Cotonou e as negociações de EPA: À semelhança dos outros estados ACP, a Guiné-Bissau é signatária do Acordo de Cotonou (2000, sucessor das Convenções de Lomé, 2000) com a UE. O Acordo de Cotonou estipulava que as relações comerciais entre os estados ACP e a UE – especialmente o acesso preferencial ao mercado da UE – deviam ser negociadas antes do fim de Dezembro de 2007, data de expiração do financiamento concedido pela OMC. As negociações seriam realizadas em grupos de negociação autónomos, no caso de África

¹⁸ As mesmas normas de origem da CEDEAO.

¹⁹ Com a aproximação da data de expiração do financiamento concedido pela OMC, fim de Dezembro de 2007, os estados membros da CEDEAO, Costa de Marfim e Gana, avançaram e assinaram EPAs “interinos” para preservar o seu acesso preferencial ao mercado da UE.

²⁰ Em outras palavras, um caso de elasticidade negativa de rendimento. Os funcionários nacionais das alfândegas têm geralmente uma boa ideia dos níveis aceitáveis de tarifa de categorias específicas de produto, tendo em conta o contrabando fácil de cada categoria de produto. Seria imprudente rejeitar a sua opinião nestes casos.

ocidental constituído pelo Secretariado / Comissão da CEDEAO. O grupo não conseguiu assinar um acordo antes da data de expiração: os países membros, Costa de Marfim e Gana, assinaram acordos APE interinos separados e a Nigéria voltou para o regime normal UE GSP. Todos os outros países membros da CEDEAO, incluindo a Guiné-Bissau, são PMDs e podem voltar a ter acesso ao mercado da UE através do regime especial GSP para os PMDs, a chamada iniciativa Tudo Menos Armas (TMA). As negociações entre a UE e a CEDEAO para a assinatura de um APE completo continuaram em 2008 e 2009 e a presente data limite (Abril 2009) para se chegar a um acordo é fixada para Junho / Julho 2009.

3.35 Impacto de um CEDEAO-APE para a Guiné-Bissau. Para satisfazer os requisitos da OMC, os APEs serão baseados em relações comerciais recíprocas (mas assimétricas). A UE oferece aos estados signatários um acesso e livre sem tarifas ao seu mercado,²¹ enquanto que os estados signatários do APE darão livre acesso a pelo menos 80% das importações da UE, a ser implementado num período de transição prorrogado até 15 anos. 20% das importações da UE podem ficar na lista de exclusão (mercadorias a não serem liberalizadas) mesmo no fim do período de transição.²² No que se refere ao acesso ao mercado, a Guiné-Bissau não alcançará quaisquer ganhos adicionais imediatos das suas exportações de um APE, uma vez que já tem acesso livre de quotas e de tarifas ao mercado da UE através de Tudo Menos Armas (TMA). O TMA tem normas de origem um pouco menos favoráveis (ou seja, mais restritivas) do que um futuro TMA parece incluir,²³ mas não existe qualquer diferença para a castanha de caju bruta (pelo menos a maioria é exportada para a Índia e não para a UE). A Guiné-Bissau deveria, contudo, beneficiar de normas de origem mais favoráveis no futuro, uma vez que as suas exportações são mais diversificadas, incluindo a castanha processada.

3.36 Os estudos de impacto de um APE para a Guiné-Bissau concentram-se principalmente no aspecto rendimento, ou seja, perda de rendimento porque se deixou de cobrar impostos sobre parte das importações futuras da UE. Um estudo de impacto foi realizado em 2006. Esses estudos de impacto são por natureza muito problemáticos e é necessário que as ideias sejam expostas de forma clara. Alguns estudos publicados nos últimos anos prevêm uma liberalização imediata depois da assinatura de APEs, muitos não tomam em consideração a lista de exclusão de cerca de 20% das importações (em outras palavras, produtos que não serão liberalizados mesmo depois da implementação completa de APEs).²⁴ Noutros estudos, a estimativa da perda de rendimento é calculada a partir das tarifas publicadas, não dos impostos actuais cobrados sobre importações específicas em que parte das quais são isentas (equipamento de obras públicas, projectos financiados por doadores, etc.). E, em último lugar mas não menos importante, essas estimativas são estáticas: elas baseiam-se na estrutura de importação existente no momento do estudo, não na estrutura de importação que existirá em 15 anos quando os APEs

²¹ Isto é um importante melhoramento da Convenção de Lomé / Acordo de Cotonou ao abrigo dos quais cerca de 900 linhas tarifárias foram excluídas da contribuição e/ou tarifa de acesso livre ao mercado da UE. Os EPAs também incluirão um período de transição para os produtos “Protocolares” bananas, arroz e açúcar.

²² A definição da OMC relativa a liberalização do comércio não dá percentagens exactas, mas contém as palavras “todo comércio razoavelmente” que foram interpretadas no passado como satisfatórias por cerca de 90% de comércio bilateral. A liberalização assimétrica de 100% pela UE e 80% pelos estados ACP é considerada satisfatória com esta definição.

²³ As normas de origem dos APEs ainda estão a ser negociadas.

²⁴ Esta lista de exclusão não será publicada antes da assinatura e inclui geralmente categorias de produto com taxas mais elevadas.

forem completamente implementados. Nas últimas décadas, tem havido uma tendência nítida de redução das importações a partir da UE e uma subida de importação a partir dos países da Ásia Oriental de baixo custo. Além disso, é de se esperar que a crescente integração regional, aliada à facilitação do comércio e do transporte, conduzirá a fluxos maiores de comércio entre as uniões aduaneiras africanas à custa de importações de países terceiros, incluindo a UE. As estimativas de perdas de rendimento previstas em 15 anos a contar da presente data, têm, por conseguinte, uma utilidade limitada.

3.37 Num âmbito mais geral, os aspectos comerciais de APEs constituem somente parte da parceria económica, embora tenham polarizado a atenção. A questão mais importante que se coloca é de saber de que maneira os APEs podem contribuir para o desenvolvimento sustentável a longo prazo em África e ao progresso da integração regional.

3.38 *O African Growth and Opportunity Act (AGOA)* não é um acordo comercial, mas um sistema de preferências multilaterais concedidas pelos EU aos países subsarianos mediante certas condições. A Guiné-Bissau é elegível desde 2000, mas as exportações para os EU são insignificantes em valor: 38 000 US\$ em 2007 e 164 000 US\$ em 2008.²⁵ As exportações passadas em 2003 e 2004 atingiram 2.1 US\$ e 28 milhões de US\$ respectivamente.²⁶ Contudo, de acordo com a página de internet de AGOA, nenhuma dessas exportações para os EU é qualificada de livre acesso ao abrigo de AGOA, tanto em 2003-2004 ou nos anos mais recentes. Esta questão deve ser investigada em maior profundidade.

D. INSTITUIÇÕES DE COMÉRCIO

3.39 A formulação de política comercial é da competência da Direcção-geral do Comércio e Concorrência no Ministério do Comércio e Indústria. A Direcção inclui um Gabinete de estudos e reforço de capacidade com cerca de 6-7 pessoal profissional. O pessoal já efectuou alguns cursos de formação organizados pela OMC e CNUCED / JTAP, mas não houve qualquer seguimento em termos de assistência ao comércio. Em 2008, a Comissão da CEDEAO organizou um curso de formação em negociações comerciais. A autoridade para negociar APEs para a África ocidental foi delegada à Comissão da CEDEAO, mas um comité de negociação local constituído por representantes do sector público e privado fornece apoio temático e dados à Comissão. Além disso, o Gabinete de estudos e reforço de capacidade do Ministério inclui um ponto focal para os APEs.

3.40 Em termos de requisitos imediatos, o departamento carece de equipamento informático moderno necessário para processamento de dados, investigação da informação na internet, etc. Os computadores existentes datam de cerca de 10 anos, e mesmo os computadores no Centro de Referência da OMC (instalados no departamento de estudos e reforço de capacidade) datam de 2001. Existe uma necessidade urgente de equipar o Departamento com capacidade informática suficiente e actualizada.

²⁵ Fonte: Estatísticas online de AGOA de Abril 2009 na página:

http://www.agoa.info/index.php?view=trade_stats&story=agoa_trade

²⁶ De acordo com informações verbais, a fábrica que exporta para os EU fechou e só recentemente retomou as suas operações com um novo proprietário.

E. RECOMMENDATIONS E PRÓXIMOS PASSOS

3.41 É importante melhorar a qualidade das estatísticas do comércio através de um esforço concertado entre a Direcção das Alfândegas, INEC e Banco Central (possivelmente um workshop para discutir as diferentes abordagens e reter definições claras e seguimento através de uma aplicação rigorosa de conceitos). Os incentivos para a criação de um corpo profissional e bem treinado de agentes das alfândegas (ver Capítulo III) irá também melhorar a qualidade das declarações alfandegárias e subsequentemente as estatísticas do comércio. Um melhor conhecimento dos fluxos comerciais constitui um pré-requisito para a formulação de uma boa política comercial.

3.42 O comércio transfronteiriço é a área principal que carece de conhecimento específico. Seria útil conhecer melhor este comércio – não para obstá-lo, mas para determinar se existem produtos potenciais que possam ser incentivados, enquanto se garante também que as exportações da castanha paguem taxas apropriadas. O comércio transfronteiriço oferece uma via para diversificar a composição das exportações.

3.43 A grande dependência das exportações da castanha é uma fonte evidente de preocupação, para além da predominância de um único destino, Índia. Isto expõe a Guiné-Bissau a grandes riscos de volatilidade de preço e procura. A venda directa de castanha processada para os mercados de consumo como os EUA é uma via para a diversificação. Seria útil conhecer as razões da exclusão da categoria de AGOA das exportações passadas da castanha para os EU, de forma a explorar esta oportunidade no futuro.

3.44 O governo da Guiné-Bissau ainda não adoptou o regime de tarifa de 4-categorias da UEMOA adoptado pelos outros membros em 2000. As autoridades precisam participar nas discussões na CEDEAO relativas a adopção de um novo regime de tarifa de 5-categorias, de forma a conhecerem as implicações potenciais dos rendimentos e consumos internos, e que opções poderiam existir – especialmente para as importações do arroz.

3.45 O Gabinete de estudos e reforço de capacidade do Ministério beneficiaria de equipamento informático melhorado, da avaliação das necessidades de formação e de oportunidades de formação específica para preencher as lacunas identificadas. Contudo, seria também útil desenvolver uma capacidade de pesquisa fora do Ministério para produzir informações em matéria de formulação de política – uma célula que não será representada por requisitos administrativos de rotina e que pode atrair pessoal com fortes níveis de pesquisa. Como mencionado no Capítulo I, estão em curso discussões com a Fundação Africana de Reforço de Capacidade para a criação da célula ou centro de formulação de política económica. A política comercial deve ser incluída no seu mandato uma vez que não existe qualquer outra unidade capaz de conduzir uma política relevante de pesquisa.

Apêndice 1: Fontes de dados de comércio

1. As fontes mais evidentes são a administração nacional das alfândegas (Direcção-geral das Alfândegas) e o Instituto Nacional de Estatística INEC. Uma outra fonte é o Banco Central, na Guiné-Bissau, a direcção nacional do Banco Central dos Estados da África Ocidental (BCEAO). Os bancos de dados internacionais mais largamente usados são as *Direcções de Estatísticas Comerciais (DOTS)* do FMI e UN Comtrade. Os estados membros do Fundo Monetário Internacional são obrigados pelos Artigos do Acordo a facultar ao Fundo dados de exportação e importação por país de destino e de origem, através do seu correspondente designado (departamento de estatística, administração das alfândegas, ou banco central). O Departamento de Estatística do Fundo recolhe e processa dados para a revista da *Direcção de Estatísticas Comercial (DOTS)*, disponível como almanaques e agora na internet para os utentes registados. Nos casos em que os dados são transmitidos com atrasos significativos ou parecem incompletos ou duvidosos, eles são substituídos ou completados por dados de parceiros comerciais. Além disso, o Corpo Técnico do FMI usa as avaliações do Art. IV e outras missões para recolher e actualizar os dados do país incluindo sobre o comércio.
2. O banco de dados de *UN Comtrade* compila as estatísticas de importação e exportação comunicadas pelos países membros; ele comunica os dados perdidos mas não os substitui por estatísticas comerciais dos parceiros como acontece com a *DOTS*. Contudo, muitos utentes experientes de *Comtrade* servem-se de dados “espelho” (ou seja, estatísticas de países parceiros) para completar os dados ou informações que parecem duvidosos. A Guiné-Bissau não parece fornecer estatísticas comerciais à Divisão de Estatística das Nações Unidas, UNSD, visto que as perguntas da Guiné-Bissau como “reporter” não produzem quaisquer resultados. Sempre que *Comtrade* é classificado como uma fonte neste capítulo, a informação é baseada em dados “espelho” comunicados por parceiros comerciais da Guiné-Bissau. *Comtrade* comunica o valor, o volume e as quedas por produto (HS or SITC), enquanto que *DOTS* só comunica valores. Para os fluxos comerciais com os membros da União Europeia, *EUROSTAT* é também uma fonte útil de estatística.
3. São comuns as discrepâncias entre as fontes nacionais e internacionais, e mesmo entre os bancos de dados largamente usados como *DOTS*, *Comtrade*, e *Eurostat*, principalmente quando se trata de dados dos países da África subsariana. A Guiné-Bissau não constitui excepção neste capítulo. Mas em muitos casos, uma análise mais detalhada pode fornecer explicações parciais dessas discrepâncias. Essas discrepâncias podem surgir de quaisquer questões e práticas metodológicas, tais como:
4. **Cobertura:** De acordo com as directrizes das NU, a cobertura das estatísticas comerciais internacionais deve ser largamente suficiente para abranger todas as mercadorias que entram ou saem de um país, à excepção das mercadorias que são transportadas *através* de um território, i.e. comércio de trânsito. Os movimentos de mercadorias *sob importação temporária* (como maquinaria de obras públicas importada para períodos limitados por firmas de construção internacionais) devem ser excluídos. Os materiais militares e mercadorias recebidas ao abrigo de programas de ajuda estrangeira devem ser incluídos, mas a prática não é constante em muitos países.
5. **Avaliação:** As exportações devem ser avaliadas f.o.b. (*free on board*), as importações c.i.f. (custo, seguro, frete), e ao valor de transacção, ou seja, o valor existente no mercado entre exportadores e importadores. Na prática, contudo, existem diversas variações. Em muitos países, os níveis oficiais de preço ou “preços de referência” ou “preços de mercado” são usados para

determinar os direitos de importação ou taxas de exportação. Pode também existir a questão de se ponderar sobre uma sobre-facturação ou sub-facturação das exportações ou importações, com vista a redução do pagamento de direitos ou a transferência ilegal de fundos entre países.

6. Prazo: Os prazos oficialmente fixados para as exportações e importações são normalmente o tempo em que as mercadorias passam pelas alfândegas. O intervalo entre a exportação de um país A e a importação no país B pode ser grande quando envolve transporte marítimo. Normalmente, essas diferenças podem ser abolidas, se houver arranjos comerciais regulares de entre os dois países, mas nos casos de transacções num único sentido, elas podem ser responsáveis por discrepâncias nos valores de importação e exportação dos dois parceiros comerciais. Além disso, o tempo de retenção de mercadorias no armazém antes de serem despachadas pelas alfândegas também conta para o registo dessas diferenças.

7. Sistemas comerciais: Existem dois sistemas reconhecidos de registo de estatísticas do comércio externo – comércio geral e comércio especial. A diferença conceitual reside no tempo de registo: em outras palavras, o movimento de mercadorias através das fronteiras nacionais vs. a regularização pós-alfandegária. A relação prática é que o comércio geral inclui o movimento de mercadorias através de áreas de armazenamento afiançado (como os armazéns e as áreas onde se processa a exportação), enquanto que o comércio especial exclui esse tipo de mercadorias e inclui somente a mercadoria despachada pelas alfândegas para consumo nacional. As exportações de mercadorias que foram previamente importadas (i.e. depois de serem armazenadas, reparadas, etc.) são designadas “reexportações”. As estatísticas de exportação de *Comtrade* incluem reexportações por falta de pagamento, mas também permitem obter dados de reexportações separadamente. A diferença entre o comércio geral e o comércio especial é muito importante no contexto de muitos países africanos vizinhos onde o tempo prolongado de armazenamento (muitas vezes de reexportação para países sem acesso ao mar) é uma característica comum. Embora os sistemas informáticos como Sydonia possuam códigos detalhados para cada procedimento, a diferença não aparece geralmente nas estatísticas comerciais nacionais e muitas vezes perde-se quando registada na *DOTS* ou *Comtrade*.

8. País parceiro: origem ou proveniência. O país de origem é o país onde as mercadorias são produzidas, de acordo com critérios definidos nas normas de origem aplicáveis. O país de carregamento ou proveniência é o país intermediário onde as mercadorias foram despachadas sem qualquer transacção comercial. Se a diferença não for estabelecida, as mercadorias importadas através de um outro país (muitas vezes depois de retidas no armazém, não em trânsito directo) podem parecer como sendo originárias desse país (ver abaixo o caso das importações da Guiné-Bissau do Senegal).

9. E finalmente, algumas discrepâncias são devidas a procedimentos administrativos duvidosos ou a erros no processamento dos dados.

Tabela do Apêndice 1: Exportações de mercadorias, f.o.b., 2000-06

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 Prel
	(Millions of U.S. dollars)						
Total merchandise exports	62.1	50	53.6	62.2	75.8	89.6	61.5
Agricultural products	60.7	48.5	49	56.7	73.2	85.1	56.7
Groundnuts	0	0	0	0	0.2	0.1	0.1
Cotton	0.5	1.3	1.6	0.9	0.1	0	0
Cashew nuts	59.8	47.2	47.3	55.7	72.8	84.9	56.5
Other	0.3	0	0	0	0.1	0.1	0.1
Fish products	0.2	0.8	0.1	0.2	0.3	0.9	1
Fish	0	0	0.1	0.1	0.2	0.6	0.7
Shrimp	0.1	0.8	0	0.1	0.1	0.3	0.3
Other	0	0	0	0	0	0	0
Wood products	0.4	0.4	0.9	0.9	0.2	0.2	0.2
Swan wood	0.1	0	0.6	0.6	0.2	0.2	0.2
Logs	0.3	0.4	0.3	0.3	0	0	0
Other	0	0	0	0	0	0	0
Miscellaneous	0.8	0.2	3.6	4.5	2.1	3.4	3.6
	(U.S. dollars per metric ton)						
Unit prices							
Groundnuts	786	753	655	856	910	769	829
Cotton	59	48	46	63	62	55	58
Cashew nuts	817	600	546	581	721	747	613
Fish	452	530	646	650	693	744	1,074
Shrimp	3,029	3,098	3,121	3,304	3,304	3,304	4,769
Swan wood	285	283	273	284	324	328	342
Logs	181	158	146	146	174	182	187

Source: Central Bank of West African States, and IMF staff estimates.

Tabela do Apêndice 2: Guiné-Bissau: Importações de mercadorias, c.i.f., 2000-06

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	(Millions of U.S. dollars)						
Total merchandise imports	86.3	95.2	85.4	85.8	116.2	123.4	134.1
Foodstuffs	21.5	14.8	17	25.8	19.1	26.5	31.2
Rice	13.9	9.2	11.8	18.2	12.7	16.8	14.8
Wheat flour	1.5	1.2	1.4	2.5	1.8	3.4	5.5
Sugar	0.4	0.2	0.7	0.7	0.8	1.3	3.8
Oil	2.8	1.1	1.5	2.1	1	1.3	1.8
Dairy products	0.5	0.5	0.4	0.5	0.9	0.8	1.9
Others	2.5	2.7	1.1	1.8	1.9	3	3.4
Beverages and tobacco	6	4.9	4.9	5.5	4.9	6.9	6.6
Other consumer goods	4.7	4.1	3.9	5	9.8	9.3	10.4
Clothing and shoes	0.5	0.4	0.3	0.6	1.5	0.8	0.5
Durable consumer goods	2.8	3.7	3.7	4.5	5.7	3.7	4.7
Nondurable consumer goods	1.4	0	0	0	2.6	4.8	5.2
Petroleum products	4.7	5.5	5.5	8.7	12.5	16.7	21.1
Diesel and gasoline	4.4	5.1	5	7.7	8.9	13.8	19.2
Gas	0.1	0.2	0.2	0.3	1.4	0	0
Other	0.3	0.2	0.2	0.7	2.2	2.8	1.9
Construction material	6.5	2.8	4.2	7.2	12.5	7.6	7.4
Transport equipment	9.4	6.3	4.5	4.9	10.2	7.5	8
Passenger vehicles	5.2	4.5	3.2	3.4	7.5	5	5.8
Freight vehicles	3.4	1.4	1	1.1	2.1	2	1.5
Vehicle parts	0.9	0.3	0.3	0.5	0.6	0.5	0.7
Electrical equipment/machinery	5.4	3.7	2.3	6	10.6	7.4	5.4
Parts, accessories, and others	0.2	1	0.7	1.6	0.2	1	3.4
Nonregistered trade	27.9	52.1	42.4	21.1	36.4	40.6	40.5

Source: Central Bank of West African States, and IMF staff estimates.

4. O AMBIENTE PARA REALIZAÇÃO DE NEGÓCIO NA GUINÉ-BISSAU

A. INTRODUÇÃO

4.1 Este capítulo faz uma análise do ambiente global de negócio na Guiné-Bissau. Ele baseia-se no já bem conhecido Índice de Facilidade para Realização de Negócio compilado pelo Banco Mundial para todos os países membros, mas também entra em detalhes nas áreas específicas de interesse na Guiné-Bissau. Em geral, a Guiné-Bissau tem uma classificação muito baixa em termos de medidas internacionalmente reconhecidas, sendo a mais baixa de qualquer país na UEMOA e o terceiro a partir do fim a nível mundial (Ver Tabela 3.1). Isto mostra os problemas que os empresários potenciais enfrentam na Guiné-Bissau, onde só para abrir um negócio são necessárias, em média, 233 dias e mais de 250% do PIB per capita em custos. Para melhorar esta situação, será necessário um esforço e custo da parte do Governo, mas existem certas áreas onde é possível efectuar melhoramentos – esses melhoramentos serão abordados em pormenor nas conclusões deste capítulo e estão incluídos na Acção Matriz do relatório global.

Tabela 4.1: Comparação da Guiné-Bissau com Outros Países da Região

Classificação	Guiné-Bissau	Senegal	Gâmbia	Guiné	Burkina Fasso	Cabo Verde
Facilidade de Realizar negócios	176	162	131	166	161	132
Iniciar um Negócio	178	159	94	171	105	156
Obter autorizações e Licenças	101	64	70	158	169	79
Recrutar/Despedir Trabalhadores	174	160	29	99	152	143
Registrar Propriedades	164	155	133	151	170	127
Obter Crédito	135	135	135	135	115	68
Proteger Investidores	122	158	165	165	138	122
Pagar Taxas	112	164	173	163	133	117
Comércio Transfronteiriço	109	136	73	102	170	51
Execução de Contrato	137	148	61	127	109	56
Fechar um Negócio	178	73	116	111	91	178

4.2 É inevitável que o progresso do país dependerá de desenvolvimento nas áreas analisadas neste capítulo. Muitos observadores descrevem a situação empregando termos tais como “estrangulamento”. Dado o número potencial de locais para negócios internacionais na África Ocidental e além, o problema da Guiné-Bissau é essencialmente fazer do país um dos países onde os empresários gostariam de operar – o que é um conselho absurdo, dada a sua posição relativa vis-a-vis dos seus vizinhos em vários aspectos do ambiente de negócio. Contudo, este relatório tem uma mensagem otimista na sua globalidade : Embora haja muito para fazer, a

Guiné-Bissau tem potencial para se tornar um lugar de negócio atractivo, tanto a nível nacional como internacional, sobretudo graças a sua base de recursos naturais.

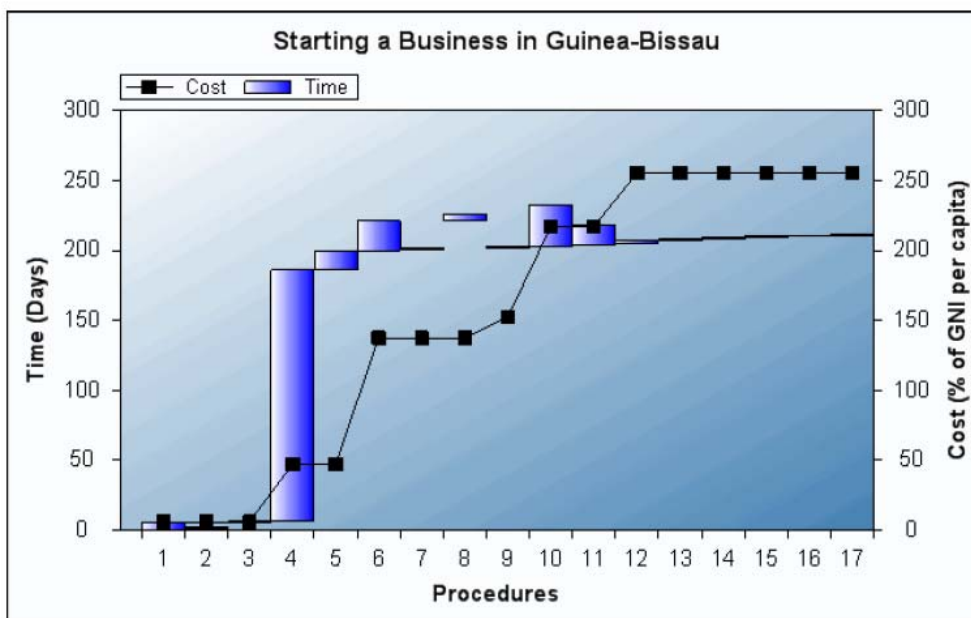
4.3 “O ambiente de negócio” é uma área bastante vasta e dividimo-la em duas componentes – Institucional e Física. O aspecto institucional inclui vários regulamentos, leis e impostos que afectam os empresários que pretendem operar na Guiné-Bissau, bem como o sector financeiro que o sustenta. Este capítulo concentrar-se-á em questões legais e regulamentares enquanto que o sector financeiro será abordado no capítulo 4. Este aspecto físico refere-se essencialmente à infra-estruturas que facilitam a actividade, especialmente nas áreas de transporte, comunicações e energia, e será abordado no capítulo 5.

B. AMBIENTE LEGAL E REGULAMENTAR NA GUINÉ BISSAU

Quadro de Regulamentação de Negócio

4.4 O quadro regulamentar de negócio na Guiné-Bissau é um factor principal que trava o investimento e o crescimento do sector privado. A série de procedimentos que devem ser seguidos para que a empresa possa funcionar pode levar muito tempo e os custos e atrasos resultantes dos mesmos são muitas vezes elevados e contribuem também para desencorajar a actividade do sector privado. (Ver figura 3.1). Isto é verídico tanto para os empresários nacionais como para os internacionais, e os que vivem fora da capital encontram-se numa situação desvantajosa devido à ausência total de serviços tais como de notariado, sem os quais é impossível registar uma empresa.

Figura 4.1: Custo e Tempo Para Iniciar um Novo Negócio na Guiné Bissau



4.5 Contudo, talvez o primeiro e mais importante obstáculo seja a ausência quase total de informação que um investidor enfrenta quando deseja abrir um negócio ou simplesmente iniciar uma nova actividade no país. A Guiné-Bissau não só carece de qualquer serviço que possa fornecer informações gerais sobre o país, mas ainda os burocratas cujo trabalho é impor regulamentos, muitas vezes não têm conhecimento das leis.

4.6 Em segundo lugar, como contribuição ao primeiro problema, é extrema a complexidade e multiplicidade de procedimentos exigidos aos operadores do sector privado. Esses procedimentos baseiam-se na ideia de que compete ao Estado controlar e regulamentar os investimentos em todas as áreas da economia. Muitos desses controlos são *ex ante* em natureza, exigindo procedimentos burocráticos onerosos que não têm qualquer finalidade *ex post* em termos de regulamento ou controlo. Isto é, os documentos e procedimentos constituem simplesmente um obstáculo ao desenvolvimento da empresa e não servem para qualquer finalidade mesmo após a sua conclusão e que a empresa já esteja a funcionar. Um dos exemplos é a exigência de obter a aprovação do governo para qualquer recrutamento e submeter cada caso a registo no Ministério do Trabalho. Contudo, uma vez recolhida essa informação nunca mais é utilizada.

4.7 Existem numerosos exemplos de tais requisitos em toda a área do governo, mas existe um problema consequente: Dado o grande número de requisitos e a fraca capacidade da sua implementação e execução, é óbvio que exista uma grande lacuna entre o que a lei exige e o que é realmente executado na prática. Existe um grande incentivo para evitar simplesmente os requisitos legais sempre que possível, dando assim oportunidades aos funcionários de ganharem dinheiro por não aplicarem a lei existente.

4.8 A Guiné-Bissau não é o unico país no mundo ou da região que enfrenta esses problemas, mas eles são ainda mais graves na GB devido à fragilidade das instituições e à fraca capacidade do seu pessoal em aplicar o que é exigido. Esta é uma forte razão para encorajar as autoridades a simplificarem os requisitos de investimentos o mais rapidamente possível. Isto permitirá ao Governo concentrar os seus esforços nas áreas mais importantes e fazer uso mais eficiente dos seus magros recursos.

4.9 A experiência do Senegal é ilustrativo. Foram alcançados progressos através da simplificação dos procedimentos administrativos e da criação de “um *guichet* único” para os investidores privados. Nos meados de 2005, uma nova Lei foi adoptada para a implementação de novos procedimentos no Senegal que conduziu em 2007 à redução no tempo exigido para registar uma empresa, de 58 dias para somente 8. Consequentemente, cerca de 2.500 empresas foram registadas nos seis meses seguintes, incluindo 1.000 novas empresas.

Recent Evolution of the Regulatory Framework

4.10 A questão dos obstáculos regulamentares ao desenvolvimento da empresa foi abordada num estudo realizado em 2001 durante a fase de preparação do Projecto de Reabilitação e Desenvolvimento do Sector Privado (PRDSP). Nessa altura, a situação foi descrita da seguinte maneira: “Os obstáculos administrativos existentes presentemente na Guiné-Bissau agravam seriamente as dificuldades encontradas pelas empresas. Os procedimentos exigidos para que uma empresa se torne operacional podem levar 2 a 3 anos, e isto sem ter em conta o aspecto

importante de acesso ao terreno. Esses atrasos e os custos a eles associados são enormes e desencorajam qualquer investidor por mais que ele seja bem intencionado, sobretudo quando eles não possuem contactos administrativos de alto nível no país. Esta situação afecta tanto os investidores internacionais como os pequenos empresários nacionais.

4.11 A partir dessa data, numerosos melhoramentos foram feitos, muitos dos quais encorajados pelo projecto PRDSP financiado pelo Banco, mas isto constitui apenas um pequeno passo na direcção desejada, dada a baixa classificação da Guiné-Bissau no *Doing Business Report*. Mesmo assim, vale a pena mencionar alguns desses passos que foram dados nos últimos sete anos:

- Reforma das telecomunicações, transporte aéreo, portos, energia e água. Essas reformas conduziram à privatização de várias empresas estatais bem como ao investimento na infraestrutura, especialmente na área das telecomunicações e água. Estas áreas são abordadas mais em pormenor no Capítulo IV.
- Modernização da lei comercial de forma a torná-la mais acessível e equitável aos indivíduos e ao sector privado. Estes aspectos incluem melhoramentos no sistema judicial e a harmonização das leis com o modelo da OHADA relativo ao investimento que é usado pelos restantes países da CEDEAO.

4.12 Vários estudos foram realizados com o apoio do Serviço de Consultoria para Investimento Estrangeiro (FIAS):

- “Roteiro do Investidor” que descreve detalhadamente os passos que um investidor potencial deve dar para iniciar um negócio;
- “Estudo do Sistema Fiscal e Incentivos para a Empresa” que recomenda a eliminação de várias taxas bem como a redução dos impostos;
- “Revisão do Código de Investimento” que recomenda procedimentos simplificados de investimentos.

4.13 Esses estudos contribuíram para as seguintes realizações:

- Redução de taxas nas empresas;
 - Redução da Contribuição Industrial a 25%;
 - Taxa de transferência de propriedade de 10% a 2%;
 - Imposto profissional (imposto sobre salários) reduzido de 20% a 12%;
 - Contribuição Predial Urbana (contribuição predial) reduzida a 10 e 15% dos níveis anteriores de 15 e 20%;
- Revisão do Código de Investimento;
- Regulamentos da Lei da Terra formulados e em vias de aprovação;
- Lei Geral do Trabalho em revisão, para ser publicada em Outubro de 2008;
- Leis de Investimento já harmonizadas com a OHADA;

- Leis das telecomunicações modernizadas para permitir a concorrência, devido à entrada de vários operadores neste mercado;
- Lei da Parceria Pública Privada desenvolvida e em vias de aprovação.

4.14 Não obstante a importância dessas reformas, ainda existem várias áreas em que o progresso tem sido mais difícil, especialmente na área da lei do trabalho, licenciamento em vários sectores mas com maior relevância nas pescas e turismo, e simplificação dos procedimentos de exportação e importação. A implementação é geralmente difícil não só devido ao ritmo lento de quaisquer reformas na administração pública, mas também às importantes restrições do orçamento que limitam a capacidade de se avançar com qualquer reforma que implique custos. A reforma na administração pública é particularmente difícil dada a relutância em eliminar postos na Função Pública mesmo quando são supérfluos.

Reformas Recentes no Quadro Legal do Negócio

4.15 Detalhes de mudanças recentes no quadro legal para investimento privado e operações de negócios estão detalhados nas seguintes secções:

OHADA e sua Implementação

4.16 A Guiné-Bissau é um membro fundador da OHADA e a adopção da sua lei uniforme para o investimento colocá-la-á ao nível dos outros membros da organização. Tem sido um processo lento e difícil harmonizar as leis que regem o investimento e a sua integração, que em certos casos datam do século 19. Contudo, essas reformas têm sido largamente implementadas embora existam dificuldades em termos de formação dos guineenses sobre este novo código, especialmente porque os parceiros regionais mais importantes usam a língua francesa em vez do português que é a língua usada pela maioria dos advogados e magistrados guineenses.

Código de Investimento

4.17 O actual Código de Investimento foi aprovado pelo Decreto-Lei Nº 4/91. Esta lei representa um melhoramento considerável da antiga lei, mas presentemente ela é vista na sua globalidade como obsoleta dada as novas realidades que a Guiné-Bissau enfrenta. A entrada da Guiné-Bissau na UEMOA criou uma necessidade para mudança, à que se respondeu com uma proposta de reforma legal. As seguintes propostas ainda estão para ser adoptadas e têm sido objecto de discussão e desenvolvimento durante os últimos dois anos:

- incentivos devem ser considerados automáticos, eliminando a discriminação que pode ser exercida pelos funcionários públicos ao abrigo da antiga lei. De facto, a atribuição de incentivos foi sempre negociada numa base de caso a caso;
- A discriminação entre projectos com base na sua dimensão deve ser eliminada;
- A multiplicidade de regimes de investimento deve ser banida de forma a acabar com a confusão e reduzir a fraude e a fuga;
- A obscuridade das regras relativas a sanções e à incerteza da maneira como são aplicadas devem ser banidas para que a Guiné-Bissau esteja em concordância com a prática internacional;

- O mais importante é a inovação das taxas aplicadas aos créditos. Isto é, as empresas podem simplificar grandemente o pagamento das suas taxas ao governo desde que haja incentivos e o pagamento das taxas seja feito de uma forma automática e transparente.

Lei do Trabalho

4.18 A actual Lei do Trabalho tem 22 anos e antecede a Constituição da República e é considerada o maior constrangimento ao negócio. Entre as medidas que são consideradas particularmente onerosas e que devem ser banidas encontram-se:

- Registo obrigatório dos trabalhadores junto da Inspeção de Trabalho;
- Submissão anual obrigatória de lista de pessoal ao governo;
- Revisão obrigatória de todos os contratos de trabalho;

4.19 Outras medidas constrangedoras desnecessárias e/ou que permitiriam a flexibilidade de incentivos adicionais no local de trabalho são:

- Condições de contrato de trabalho a prazo;
- Necessidade de autorização prévia para licenciamentos;
- Medidas que permitem pagamentos relacionados com a produção.

Lei da Terra

4.20 A Constituição da Guiné-Bissau estipula que toda a terra pertence ao Estado. Contudo, apesar da Lei da Terra ter sido revista em 1998, ainda não se encontra em vigor devido aos atrasos quanto ao acordo sobre a implementação dos regulamentos. Por conseguinte, os investidores potenciais são confrontados com a nova lei que ainda está para ser aplicada e a antiga lei que já foi declarada obsoleta e numerosas reclamações conflituosas sobre a pertença de terra que datam às vezes da era colonial.

4.21 A finalização da implementação dos regulamentos deve ser considerada uma grande prioridade dada a extrema dificuldade e a incerteza que reina presentemente à volta da problemática da terra. A garantia de ocupação da terra é incerta para muitos, dada a falta de um registo fiável de propriedade. Também não existe um mercado de terra que funcione bem, dada a dificuldade de transferência dos direitos de propriedade de uma maneira transparente e fiável. Um cadastro preciso seria um bom passo de início para tratar questões ligadas à terra no país.²⁷

Lei da Concorrência

4.22 A UEMOA adoptou em 2003 uma política de concorrência nacional que ainda não foi aplicada na Guiné-Bissau. Todavia, a existência de mercados competitivos é importante para o crescimento e desenvolvimento de empresas, bem como para os indivíduos. As práticas anti-concorrenciais podem de facto travar o desenvolvimento de mercados, mas deve-se tomar cuidado ao tentar evitar tais abusos, para que regulamentos e controlos excessivos não sejam implementados inadvertidamente.

²⁷ O Banco Mundial desenvolveu um projecto para a sua realização, mas que não foi financiado até à data presente.

Recentes Esforços na Reforma da Administração Pública

4.23 Nota-se constantemente que na Guiné-Bissau a administração pública é o maior constrangimento ao progresso devido á sua fraca responsabilidade para com a função pública, mesmo quando comparada com os outros países na sub-região. Uma das razões prende-se com a situação de instabilidade política que tem causado problemas ao país desde 1975. De facto, mesmo os funcionários responsáveis do governo têm uma capacidade limitada para desempenhar as suas funções devido a rápida rotação de pessoal que se verifica nos postos de alto nível.

4.24 Além disso, os salários do governo são extremamente baixos e muitas vezes não são pagos a tempo. Esta situação conduz a um absentismo geral que contribui para a percepção geral de que o governo tem pouco empenho em cumprir as suas obrigações. A falta persistente de equipamento, as fracas condições de trabalho e a falta de suporte orçamental adequado, torna muitas entidades governamentais incapazes de desempenhar realmente as funções que lhes foram atribuídas.

4.25 O sistema judicial é uma área onde o desempenho do sector público é deficiente tanto em termos de atrasos na resolução dos processos legais como em termos de justiça e transparência do processo. Os poucos tribunais estão tão sobrecarregados que deram origem a observação de que “existe uma quantidade de leis e tão poucos tribunais”. Parte deste problema foi resolvido através da adopção dos regulamentos da OHADA, mas ainda existe uma grande dose de arbitrariedade associada à falta de tribunais que funcionem adequadamente.

4.26 Muitas partes dos principais códigos de leis, incluindo uma parte ou a totalidade da Lei do Trabalho, Código Industrial, Registo Comercial, etc. datam ou da era colonial ou são anteriores à iniciativa de reforma do governo. Embora estejam sendo elaboradas novas versões, em muitos casos os antigos estatutos mantêm-se em vigor. Mesmo nos casos em que as leis ou regulamentos tenham sido abolidos, muitos continuam a reger a actividade tanto através da inércia ou da ignorância. As novas leis que foram publicadas são muitas vezes desconhecidas, inadequadamente publicadas e só esporadicamente aplicadas. Esta situação cria incerteza e risco, apontados como um grande impedimento à realização de negócio no país.

4.27 Uma sugestão, similar às propostas implementadas em Moçambique, é promover um diálogo público-privado permanente a fim de permitir ao sector privado dizer ao governo directamente quais são as suas necessidades e participar directamente na formulação de políticas. Embora essa sugestão não possa resolver directamente os problemas resultantes de recursos inadequados ou fraca formação do pessoal, ela pode ajudar a concentrar os esforços do governo nas áreas mais necessárias, bem como chamar a atenção para algumas áreas onde os regulamentos e controlos desnecessários podem ser simplesmente eliminados. Grupos de trabalho permanentes em cada sector económico poderiam orientar o governo para as necessidades e aspirações do sector privado.

C. ADMINISTRAÇÃO DAS ALFÂNDEGAS

Estrutura

4.28 A Direcção-geral das Alfândegas é tutelada pelo Ministério das Finanças e é composta de três departamentos principais. O primeiro é a direcção das Alfândegas de Bissau que inclui os serviços de inspecção, verificação, contabilidade, cobrança de tarifas e armazém. O segundo é o departamento da Guarda Fiscal, que é o braço de execução do serviço das Alfândegas. Ambos departamentos têm escritórios no aeroporto e nos pontos de entrada oficial de Gabú, Bafatá, S. Domingos, Farim e Quebo. Existem também vários outros Postos Fiscais em vários lugares. O terceiro departamento é o departamento dos Serviços Centrais que executa funções administrativas tais como recursos humanos, informática e estatísticas, e regulamentação e fraude.

4.29 Existem actualmente 1.550 empregados, muitos dos quais supérfluos ou inadequadamente formados para os trabalhos que executam. Consequentemente, uma das necessidades reconhecidas da Direcção-geral das Alfândegas é a formação do pessoal. Alguns funcionários beneficiaram de formação em França e Marrocos, mas é necessário encontrar um método menos oneroso. O Serviço das Alfândegas propôs a criação de uma escola para os funcionários aduaneiros da Guiné-Bissau, mas essa proposta não parece ser menos onerosa do que a formação noutros países da UEMOA, por exemplo, Senegal. Alguma redução de pessoal poderá ser necessária. O número excessivo de pessoal em outros países levou muitas vezes a manutenção de procedimentos em paralelo aos procedimentos informatizados – e muitas vezes a introdução de novos procedimentos – em detrimento da facilitação do comércio.

4.30 Uma outra necessidade identificada é o desenvolvimento de um corpo de “Despachantes Oficiais” que seriam formados e cuja função seria de orientar os exportadores e importadores no processo das alfândegas eliminando assim a necessidade de ocupar-se com ou instruir um multidão de actores do sector privado sobre os requisitos do sistema das Alfândegas. Esta proposta, associada a uma proposta mais geral para dinamizar os procedimentos alfandegários, foi analisada por consultores aprovados tanto pelo governo como pelo FMI, mas ainda está para ser implementada.

4.31 Another identified need is the development of a corps of “Despachantes Oficiais” who would be trained and certified to guide exporters and importers through the Customs process thus eliminating the need to deal with or train a multitude of private sector actors in the requirements of the Customs system. This proposal, together with a more general proposal to streamline Customs procedures, has been studied by consultants approved by both the Government and the IMF but has yet to be implemented.

Necessidades de Equipamento

4.32 Uma outra necessidade mais urgente das alfândegas coloca-se na área de equipamento de comunicações. Neste momento, não existe qualquer sistema de comunicação e, consequentemente, todas as ligações e transferências de informações são realizadas na base de

documentos. Foi proposto que um sistema de Intranet com capacidade VoIP (*voice-over-internet*) fosse implementado a um custo de 37,6 milhões de FCFA.

4.33 Também não existe quaisquer meios de comunicação entre as alfândegas e os navios ou entre os vários postos das alfândegas. Não existem rádios na Direcção. As Alfândegas não têm qualquer capacidade de transporte ou de fiscalização marítima do comércio realizado fora do porto, visto que não possuem barcos. Uma proposta é comprar dois pequenos barcos para uso costeiro ao preço de 180.000 Euros cada.

Procedimentos Alfandegários

4.34 Uma grande prioridade deve ser dada à simplificação dos procedimentos alfandegários e a reactivação do *Guichet Único*, que foi abandonado há uns anos atrás. Um esforço concreto para envolver todas as entidades necessárias no processo, facilitaria mais a simplificação e a elaboração de documentos do que qualquer outra iniciativa isolada.

4.35 Também é importante a eliminação do BRPI (Boletim de Registo Prévio de Importações) que é um processo de registo prévio das importações. Este requisito é uma relíquia que data do tempo do controlo das importações e restrições quantitativas que é desnecessário e pode ser eliminado sem acarretar custos para o governo, para além de poupar tempo e dinheiro aos importadores. O mesmo se aplica ao formulário da exportação, BRPE.

4.36 Uma das críticas mais fortes que se fazem do porto e das alfândegas é a fraca definição dos limites de jurisdição sobre o processo de importação e exportação. É difícil para um importador saber exactamente quem tem autoridade para despachar o processo e permitir-lhe sair livremente do porto com a sua mercadoria. Na teoria, as alfândegas têm uma importante jurisdição, mas na prática um importador é também confrontado com os Guardas Fronteira, Polícia de Segurança, cobradores de taxas de outros ministérios, etc.

4.37 Não existe qualquer problema em termos de possibilidades logísticas para resolver um certo número de requisitos à saída do porto – na verdade o novo sistema informático SYDONIA++ tem capacidade para resolver virtualmente um número infinito de requisitos. Mais concretamente, o problema situa-se ao nível político, em que uma decisão deve ser tomada no sentido de dar autoridade a uma única entidade, neste caso as Alfândegas visto que é a prática em quase todos os outros países. Por exemplo, não é necessário que uma força policial diferente inspecione cada carregamento, por exemplo, para controlo de subfacturação, drogas, contrabando, etc. Mais precisamente, uma entidade deve investigar e chamar as autoridades competentes quando necessário. Um carregamento legal com facturas adequadas deve ser submetido a uma única inspecção e autorizado a partir.

D. INSTITUIÇÕES DE APOIO AO SECTOR PRIVADO

O Ambiente Institucional

4.38 A Câmara do Comércio, Indústria e Agricultura (CCIA) é o único interlocutor oficialmente reconhecido do sector privado com o governo. Tradicionalmente, ela tem sido também a única instituição de apoio ao sector privado que se intitula representante de todo o sector privado. A CCIA inclui 34 associações do sector privado desde os sectores comercial,

industrial e agrícola e tem 12.000 membros, tanto do sector formal como informal. A sua base de rendimento é garantida por uma taxa sobre as exportações da castanha de caju de 1,5 FCFA por kg, uma taxa sobre as importações do arroz e cimento de 1 FCFA por kg, das receitas provenientes da venda de documentos de exportação e das contribuições dos membros. A sua base estatutária garante um maior grau de independência do governo que é normalmente o caso na África Francófona, sendo uma instituição do sector privado com um conselho de administração e um presidente eleitos pelos membros.

4.39 Depois do período em que a câmara foi dividida em duas instituições separadas, foi recentemente reunida numa única entidade com o apoio de SFI – PEP África, que assiste também a organização na formulação de um plano bi-anual de negócio. A organização encontra-se presentemente numa fase de transição durante a qual deve concordar com uma estrutura organizacional e estatutos que sejam aceitáveis por ambas as facções. Uma parte dos membros gostaria de adoptar uma estrutura pública de carácter não lucrativo de forma a poder fornecer mais serviços públicos; os outros preferem manter a sua independência do Governo. O sucesso dos esforços para reconciliar essas duas facções vai determinar largamente se a câmara pode recuperar a sua eficácia anterior.

4.40 A formação sobre gestão de empresa com base nas necessidades da instituição está ainda na sua fase inicial na Guiné-Bissau. O CENFA (Centro Nacional de Formação Administrativa) é um instituto público de formação concentrada na administração pública mas que oferece cursos de gestão de empresa e contabilidade como uma ocupação extra. As suas instalações foram gravemente danificadas durante a guerra civil e a qualidade da sua faculdade sofre da falta de formação e salários inadequados do sector público. O Documento de Estratégia para a Redução da Pobreza (DENARP) inclui uma provisão de orçamento para a reabilitação das instalações do CENFA e segundo as informações, a Agência Brasileira de Desenvolvimento tem planos para dar assistência à instituição no domínio do reforço de capacidades.

4.41 Uma série de organizações doadoras estão a fornecer uma variedade de formação à empresa privada no sector específico e geral, nomeadamente a Fundação para o Reforço de Capacidades em África (FRCA) que está a financiar a Célula de Apoio à Formação (CAF) como parte do seu Programa Nacional de Reforço de Capacidades (PNRC). Embora o principal ponto focal da CAF seja o reforço de capacidades do sector público, ela patrocinou a formação em administração de empresas através de cursos e estágios.

4.42 O problema com muitos serviços de desenvolvimento da empresa que beneficiam de financiamento (SDE) é que eles tendem a ser serviços ad-hoc e dispersos, sem uma base institucional e enquanto a procura de SDEs é constante, a oferta é determinada pela duração limitada do projecto. Além disso, o núcleo nacional de consultores e formadores independentes, qualificados na área de negócio tem sido bastante limitado actualmente, porque o mercado de negócio na área da sua especialidade tem sido tão escasso para criar um negócio sustentável, enquanto o mercado oferecido pelos programas financiados por doadores tem sido inconstante. A sua capacidade de explorar o mercado regional é restrita devido a barreiras linguísticas. Consequentemente, os programas de doadores têm que identificar uma grande parte de consultores expatriados (90% no caso da SFI) do estrangeiro.

Acções Recentes

4.43 Um pedido foi submetido à FRCA no sentido de se criar um novo centro de formação que possa fornecer uma base institucional às actividades da CAF. Estão em curso negociações para a criação de uma agência de desenvolvimento de PME na Guiné-Bissau a exemplo da SEBRAE, uma agência brasileira que apoia as micros, pequenas e médias empresas. A SEBRAE foi criada como uma instituição de interesse público, financiada por contribuições do sector privado. Ela presta serviços de reforço de capacidades e de advocacia para as MPMEs e instituições de micro finanças em todo o Brasil, emprega 4.500 pessoas e trabalha com uma rede de mais de 9.000 fornecedores de serviços de desenvolvimento de empresa. Conhecida pela sua trajectória de importante desempenho e vastos recursos, a SEBRAE poderia ser um parceiro forte e eficaz para a agência de desenvolvimento do sector privado na Guiné-Bissau. Para financiar o empreendimento, outras fontes de financiamento têm sido procuradas de outras agências doadoras, incluindo o SFI.

E. PRÓXIMOS PASSOS NA MELHORIA DO AMBIENTE DE NEGÓCIO

Administração Pública

4.44 É provável que a curto prazo o Governo tenha uma ideia melhor para realizar passo a passo a redução dos requisitos burocráticos do que envolver-se numa grande campanha de reforma que pode levar muito tempo a se concretizar. Esses esforços vastos não só são difíceis de se realizar, mas também os operadores do sector privado estão mais inclinados para acções concretas do que para as boas intenções com incerteza de sua concretização no futuro.

4.45 Consequentemente, uma abordagem possível seria fazer uso directo das categorias contidas no estudo do Banco Mundial sobre Facilidades de Realização de Negócio. O objectivo seria fazer a Guiné-Bissau sair do terceiro lugar onde se encontra atolada há vários anos. Isto significaria concentrar-se directamente em cada uma das sub-categorias e simplificar ou eliminar os procedimentos onde for possível. Tal progresso já foi alcançado na área da reforma fiscal, que resultou numa subida de 14 lugares nas categorias deste indicador desde 2006.

4.46 Por outro lado, apresentam-se a seguir áreas onde são necessárias reformas chaves que poderiam ser implementadas rapidamente:

1. Implementar um novo sistema de cobrança de impostos e taxas que seria centralizado e simplificaria grandemente tanto a obediência como o controlo fiscal.
2. Transição do actual Imposto Geral sobre Vendas para Imposto sobre Valor Acrescentado.
3. Usar os regulamentos da UEMOA relativos às praticas de contabilidade bem como aplicar as normas da SYSCOA para pequenas e médias empresas;
4. Criar uma organização de contabilidade para a aplicação das normas da UEMOA;
5. Auditoria da Direcção-geral de Contribuição e Impostos para melhorar os controlos fiscais e eliminar os conflitos de interesse;
6. Simplificar os regulamentos de controlo fiscal nas autarquias;
7. Eliminar a carga de Emolumentos Pessoais aplicados às importações (1,5%) e às exportações (1%);

8. Transferir a responsabilidade de pagamento da Contribuição Industrial para a DGCI para aquelas empresas que respeitam os requisitos necessários de contabilidade.

4.47 Seria também importante reformar a Direcção de Promoção do Investimento Privado (DPIP) de forma a harmonizar, o máximo possível, as suas funções com o novo código de investimento revisto, recentemente proposto. Duas funções principais seriam executadas pelo DPIP:

- Funcionar como “*Guichet Único*” para registo de empresas. Note-se que isso só será eficaz se o “*Guichet*” for de facto “*Único*”. Isto é, que não seja meramente uma outra forma de burocracia e que todos os requisitos sejam de facto reunidos debaixo de um só tecto.
- Ser um promotor de investimento prático, trabalhando como um agente de marketing de forma a atrair novas empresas e como uma fonte de informação. Enquanto isto constituía efectivamente a visão original do DPIP, ele não tem funcionado dessa forma até ao momento.

4.48 A privatização do sistema de notariado é necessária, como previsto pela OHADA. É o sistema de registo de propriedade e de empresas que é presentemente usado pelo governo, mas que é largamente visto como um estrangulamento ao processo de criação de negócio. Muitas áreas do país não têm acesso ao sistema actual e mesmo em Bissau os atrasos constituem uma rotina.

4.49 Um apoio activo a um Centro de Resolução de Conflito e um Tribunal Comercial dariam assistência na resolução rápida de conflitos. A incapacidade de fazer executar os contratos foi citada como um impedimento de vulto para o negócio.

4.50 A reforma da administração pública terá que ser um elemento crítico dos esforços do Governo para melhorar o ambiente de negócios. Embora as autoridades estejam bem cientes de que o tamanho e o custo de seus serviços públicos não são financeiramente sustentáveis nem propícios para o desenvolvimento de uma administração pública eficiente, as reformas nesta área estagnaram nos últimos anos, face à instabilidade política e macroeconómica. As autoridades pretendem reviver esta agenda. No entanto, dado o ambiente frágil do país em termos políticos e sociais, essa reforma provavelmente terá que ser gradual. É urgente a preparação de uma estratégia coerente e de construção de um consenso interno para sustentar a sua implementação. A UE, juntamente com a ONU, o BAD e os doadores bilaterais estão a envidar esforços consideráveis para ajudar o governo na reforma da administração pública. Foi confiada ao Programa da UE para apoiar a Reforma da Administração Pública (PARAP) a tarefa de traçar uma estratégia plurianual que resolveria problemas de desempenho e de incentivos, e apoiaria intervenções como a formação. O apoio inicial do Banco à equipa PARAP incluirá apoio analítico e de assessoria no âmbito do recém-lançado *Public Expenditure Management and Financial Accountability Review*.

Administração das Alfândegas

4.51 As principais recomendações são:

- Concluir a implementação do novo sistema informático SYDONIA++ em paralelo com a respectiva formação;
- Implementar o programa de formação no espaço da CEDEAO para os funcionários das alfândegas;
- Comprar equipamento de comunicação para as Alfândegas, rádios, internet, etc;
- Comprar barco para a Guarda Fiscal a fim de facilitar a inspecção e controlo;
- Tomar uma decisão política para que as Alfândegas sejam a única entidade autorizada a emitir despachos alfandegários. Outros serviços de polícia podem ser chamados quando necessário, mas não devem constituir novas exigências de controlo e inspecção.

Instituições de Apoio ao Sector Privado

4.52 Existe uma enorme necessidade não suprida de reforço da gestão e peritagem técnica em todos os níveis do sector privado. Os serviços de desenvolvimento da empresa (SDE) disponíveis são na sua maioria financiados por doadores, dispensados de uma forma esporádica e descoordenada e guiados mais pela oferta do que pela procura. Contudo, as graves lacunas de peritagem que existem requerem em larga escala uma abordagem ampla sobre o reforço de capacidades para permitir ao sector privado jogar o seu papel essencial na realização dos objectivos de crescimento da nação.

4.53 Ao mesmo tempo, tanto do lado da procura como da oferta ainda não foram identificados os factores para o desenvolvimento de um mercado puramente comercial de SDEs. Esta falha de mercado justifica o uso de mecanismos de subsídio para tornar os serviços SDEs acessíveis à comunidade empresarial e fornecer incentivos aos fornecedores nacionais de SDEs para desenvolver o mercado. Nestas circunstâncias, um mecanismo de concessões adaptado, que forneça concessões parciais para tornar a compra dos serviços acessível, provou ser o instrumento mais eficaz para canalizar a peritagem no sector privado desde que os seguintes princípios operacionais sejam respeitados:

- Um mecanismo flexível de procura, gerido de forma eficiente, transparente e responsável para as necessidades dos clientes.
- Um processo de tomada de decisão que seja livre de interferência política, não obstante o facto de os fundos públicos estarem a ser usados para subsidiar empresários privados.
- Procedimentos transparentes de aquisição que correspondam aos níveis impostos pelo Governo ou pelas organizações doadoras, combinados com procedimentos eficazes de desembolso que correspondam às necessidades do sector privado.
- Guiado pela necessidade premente de alcançar o máximo do valor acrescentado com o montante limitado de fundos; e

- Uma estratégia para assistir os beneficiários na identificação de peritagem apropriada tanto internamente como no estrangeiro.

4.54 Este último princípio vem a ser um desafio particular na Guiné-Bissau que é uma economia relativamente isolada que tem sido eliminada dos níveis mundiais de competitividade e, conseqüentemente, onde a peritagem necessária para melhorar a concorrência da empresa é rara ou inexistente.

4.55 De momento, a CCIA estaria melhor posicionada para fornecer a base institucional para a execução de um programa para melhorar a capacidade técnica e de gestão no sector privado, desde que mantenha o seu *status* como uma instituição independente do sector privado. A criação de uma nova agência de desenvolvimento de PME seguindo o modelo e em parceria com a SEBRAE, dando acesso directo ao recurso de base substancial e uma larga rede de peritagem internacional, poderia ter um impacto positivo enorme no fornecimento de serviços SDEs na Guiné-Bissau. Dado o estado actual do clima de investimento, seria prematuro estabelecer uma agência de promoção do investimento, mas à medida que o clima melhorar a agência de desenvolvimento de PME planeada poderia alargar a sua esfera de acção e inciar actividades de promoção do investimento.

5. O SECTOR FINANCEIRO E AS INSTITUIÇÕES DO SECTOR PRIVADO

A. INTRODUÇÃO

5.1 Um sector financeiro que funcione bem e garanta acesso a financiamento aos operadores à todos os níveis da cadeia de valores orientados para as exportações será essencial para a consecução dos objectivos de desenvolvimento económico da Guiné-Bissau. Os produtores agrícolas precisam de acesso a micro finanças para aumentar a sua produção e produtividade; os compradores necessitam de capital de curto prazo para financiar as suas compras; os processadores necessitam de acesso a capital de longo prazo assim como ao financiamento de capital circulante para aproveitar novas oportunidades de investimento na transformação local; e os exportadores necessitam de acesso ao financiamento do comércio para lhes permitir diversificar as suas exportações e almejar novos mercados.

5.2 A secção que se segue descreve um sector financeiro que em muitos aspectos continua na sua infância. A implementação nos anos vindouros dum programa abrangente para reforçar o sector no seu todo, e o sector das micro finanças em particular, terá uma importância crítica para que o sector possa desempenhar o seu papel chave no desenvolvimento do país. A secção conclui com um conjunto de recomendações que seriam elementos essenciais dum tal programa, incluindo a reforma do aparelho regulador, o reforço de capacidade tanto ao nível da supervisão como dentro das instituições financeiras, o estabelecimento de ligações duráveis entre os bancos e as instituições de micro finanças, e apoio às operações piloto para introduzir novos instrumentos financeiros.

5.3 Desde que a Guiné-Bissau aderiu à União Económica e Monetária da Africa Ocidental (UEMOA) em 1997, a sucursal local do Banco Central dos Estados da Africa Ocidental (BCEAO) actua como banco central do país. O sector financeiro da Guiné-Bissau é constituído por quatro bancos comerciais, três companhias de seguros, e 102 instituições formais e informais de micro finanças (em Dez. 07). O país não tem um banco de desenvolvimento ou um banco agrícola especializado.

5.4 O sector financeiro é relativamente raso e as suas actividades não reflectem a importância dos diferentes sectores da economia. A agricultura, que representa mais de 60% do PIB, 95% das receitas de exportação e emprega 80% da população activa, detém só 1% da totalidade de crédito pendente no sector financeiro formal. Ainda em 2005, quando o país só dispunha dum banco comercial, o crédito ao sector privado como um todo representava cerca de 2% do PIB. A situação melhorou substancialmente desde essa altura, com a abertura de três novos bancos mas o sector financeiro continua a jogar um papel extremamente limitado no desenvolvimento dos principais sectores produtivos do país, especialmente a agricultura e a agro-indústria.

5.5 O “*Doing Business Survey*” de 2009 classifica um total de 181 países no mundo segundo uma série de indicadores, e inclui vários indicadores que apontam para um ambiente de negócios que não é conducente a um sector financeiro vibrante, como a tabela que se segue mostra:

Tabela 5.1: Indicadores Seleccionados para a Guiné-Bissau do “Doing Business Survey” de 2009

Indicador	Pontuação de 2008	Pontuação de 2009	Mudança na Pontuação
Pontuação global	179	179	0
Facilidade para obter crédito	141	145	-4
Observância de contractos	138	139	-1
Registo de propriedade	167	170	-3

Observação: as classificações do *Doing Business 2008* foram recalculadas para reflectir mudanças na metodologia e a adição de três novos países.

5.6 Para vários indicadores que são particularmente relevantes para o funcionamento do sector financeiro da Guiné-Bissau a pontuação do país deteriorou-se de facto entre 2008 e 2009. Entre esses indicadores encontram-se na imposição da observância de contratos em que o país é o 139º num total de 181 cobertos pelo inquérito; fazer com que um contracto seja aplicado na Guiné-Bissau utilizando o sistema judicial exige uma média de 41 procedimentos que podem demorar quase quatro anos e custar no fim até 25% do valor da reivindicação. Em termos de registo de propriedade, a Guiné-Bissau é o 170º - registar uma propriedade requer 9 procedimentos separados e demora até 211 dias, bem acima da média na sub-região.

5.7 Outros obstáculos têm a ver com a exiguidade de garantias aceitáveis, o que é, em parte, o resultado do fracasso do Governo em implementar uma lei adaptada que foi adoptada em 1998. A posse de muitos terrenos não é ainda formalmente reconhecida e em muitos casos as tradições étnicas vão contra a posse de terra pelas mulheres, especialmente nas áreas rurais onde uma boa parte da afectação de terra continua a ser controlada pelas autoridades tradicionais. O mesmo se passa com construções civis onde a posse das mulheres é ainda relativamente rara. O cadastro necessita de uma profunda actualização, e os títulos locais, caso existirem, não são considerados de credíveis e isto, combinado com o mau funcionamento do sistema judicial na Guiné-Bissau, muitas vezes leva instituições financeiras a insistir numa propriedade registada no estrangeiro, especialmente no Senegal ou em Portugal, para que seja uma garantia aceitável. Estes tipos de obstáculos à políticas explicam o motivo do país estar classificado no grupo dos países que se encontram no fundo da tabela do inquérito em termos de facilidade de obtenção de crédito.

B. O SECTOR BANCÁRIO

5.8 O sector bancário da Guiné-Bissau está a sofrer uma mudança rápida. Após o encerramento do maior banco da nação – Banco Internacional da Guiné-Bissau (BIGB) – em 2004, seguiu-se um curto período em que o país ficou com um único banco comercial. Nos anos recentes, três bancos adicionais abriram representações locais, dois dos quais – Ecobank e BRS²⁸ – possuem operações extensivas em outras partes na região. Há informações de que dois outros

²⁸ O Banco Regional de Solidariedade (BRS) foi fundado em 2004 como uma iniciativa do BCEAO e do Banco Oeste Africano de Desenvolvimento (BOAD). Os principais accionistas são os governos dos países da UEMOA, a UEMOA e o BOAD. A sua missão é a de prestar serviços financeiros a clientes que não têm acesso ao sistema bancário tradicional e inclui o fornecimento de linhas de crédito às IMFs. Na qualidade de grupo bancário possuído pelo governo, os seus juros são isentos do pagamento de IVA. O BRS tem a sua sede em Niamey, Níger, e já começou operações bancárias em todos os oito países da UEMOA.

bancos internacionais estão também a considerar o arranque duma operação local. Dado que o desempenho financeiro do sector ainda se encontra numa fase inicial, um cenário provável necessita dum período de maior concorrência, seguido por um período de consolidação.

5.9 Embora os novos bancos tenham adoptado uma estratégia cautelosa até agora, há indicações que o nível mais alto de concorrência já está a proporcionar um melhor acesso a financiamento pelos negócios locais. Em muitos casos os exportadores de caju foram capazes de obter pré financiamento para exportação utilizando o seu stock como garantia, o que era inédito até agora. Tanto o BRS como o Ecobank introduziram esquemas de compra-aluguer, o último em colaboração com a multinacional francesa *Compagnie Française de l'Afrique Occidentale* (CFAO) para o financiamento de viaturas e embarcações. Em consequência, o crédito ao sector privado, em percentagem do PIB, quase triplicou em menos de três anos para 6%, na sequência do aumento de crédito bancário ao sector da castanha de caju na campanha de 2008; o rácio atingiu 14,2% em 2008 e está a aproximar-se do rácio médio da zona UEMOA de 16,1porcento.

5.10 Com 6 das 8 sucursais bancárias concentradas na capital, existe pouca ou nenhuma concorrência entre os bancos nas zonas agrícolas e o crédito bancário aos produtores continua numa situação embrionária. O sector agrícola ainda é considerado como sendo de alto risco para financiamento pelos bancos comerciais, não só devido aos factores de risco tradicionais como os choques climáticos e variações de produção sazonais, mas também porque os subsectores agrícolas estão muito desorganizados e as associações de produtores existentes ainda se encontram na sua infância.

5.11 O financiamento à prazo é raramente concedido e representa menos de 10% de todo o crédito pendente. Factores que causam esta relutância incluem: (i) a falta de recursos de longo prazo (90% dos depósitos nos bancos são de curto prazo); (ii) a incapacidade da maioria dos clientes na área de negócios em produzir declarações financeiras adequadas (há indicações de que só três empresas no país são capazes de manter registos que estão em completa conformidade com os procedimentos da SYSCOA²⁹); (iii) na ausência dum sistema funcional de informações sobre o crédito e a dívida; e (iv) um sector judiciário severamente disfuncional que torna problemática a recuperação de bens de garantia em caso de não pagamento.

5.12 Além disso, existem muitos obstáculos de carácter regulador ao financiamento à prazo que necessitam ser ultrapassados, mais especificamente: (i) o custo elevado do registo de bens activos como garantia; e (ii) os altos encargos que uma companhia deve suportar quando reavalia o seu balanço; a maioria dos balanços corporativos ainda são denominados na antiga moeda e têm que ser reavaliados agora que a Guiné-Bissau aderiu à zona FCFA; o processo permitiria a muitas companhias reavaliar em alta a sua base de capital próprio e aumentar a sua capacidade de contrair dívida.

5.13 The SFI concluiu recentemente a primeira fase dum programa de formação destinado aos bancos, PMEs e associações de negócios, com cursos de formação em contabilidade da SYSCOA e nos regulamentos da OHADA com vista a apoiar a transição do antigo sistema português de contas e legislação comercial.

²⁹ *Sistema de Contabilidade Oeste Africano*

C. INSTITUIÇÕES NAO-FINANCEIRAS

5.14 Esta categoria inclui a companhia de seguros *Nouvelle Société Interafricaine d'Assurances* (NSIA) que tem a sua sede em Abidjan, tem operações em nove países na África ocidental e central, e parcerias com grandes companhias de seguros na Europa. Uma outra instituição financeira não bancária é o Fundo Africano de Garantia e Cooperação Económica (FAGACE), um fundo regional de garantia de crédito financiado por doze estados membros na sub-região. Ambas as instituições abriram recentemente portas na Guiné-Bissau mas enquanto que a NSIA já jogou um papel instrumental na introdução de financiamento pré exportação, o papel do FAGACE tem permanecido limitado dado que a Guiné-Bissau ainda precisa de pagar a sua contribuição em capital e as empresas têm tido dificuldades em submeter pedidos de garantia que estão em conformidade com os padrões do FAGACE.

5.15 Para resolver o problema da ausência quase total de financiamento de capital o Banco Mundial, como parte do Projecto de Reabilitação e Desenvolvimento do Sector Privado (PRDSP), ajudou a introduzir uma facilidade que financia capital numa base de participação. A utilização dessa facilidade tem sido limitada e foi submetida uma proposta ao Banco Oeste Africano do Desenvolvimento para estudar a viabilidade da introdução duma facilidade de garantia parcial de crédito com base nas lições aprendidas desta experiência. Uma opção seria estabelecer um fundo de garantia parcial de crédito nos moldes do esquema de garantia de crédito no Níger, a *Société Sahélienne de Financement* (SAHFI) que é financiada pela Comissão Europeia e gerida pela TANYO, uma associação do sector privado que congrega bancos e representantes de negócios locais.³⁰ Lições adicionais podem ser tiradas da experiência com o fundo de garantia para o sector do caju em Moçambique, que faz parte do Centro de Promoção de Serviços Financeiros Rurais (CPSFR) financiado pela USAID, e tem como população alvo os transformadores da castanha de caju.

5.16 Uma outra fonte de financiamento à prazo tem sido a FUNDEI, que começou a operar como um projecto de desenvolvimento financiado pela ASDI e transformou-se numa ONG independente, que fornece assistência técnica e financiamento à prazo para períodos de até 10 anos em montantes que atingem até 70 milhões de FCFA (145.000 US\$). A Fundação financiou um total de 90 projectos e teve níveis de reembolso relativamente altos até ao início da guerra civil. Os níveis de reembolso caíram abruptamente desde essa altura, e o FUNDEI suspendeu as suas operações de financiamento para se concentrar em serviços de assessoria.

D. MICRO FINANÇAS

5.17 **O Sector** O sector de micro finanças na Guiné-Bissau ainda se encontra na sua infância. Os primeiros esquemas de micro finanças datam do fim da década de 90 e eram normalmente conduzidos por ONGs ligadas a projectos aplicando taxas de juros altamente

³⁰ No quadro deste esquema a TANYO disponibiliza assistência para a preparação de propostas de projecto a serem submetidas a um dos três bancos locais; esses bancos agem como intermediários para uma linha de crédito financiada pelo Banco Europeu de Investimento destinada a fornecer as PMEs acesso a financiamento à prazo. O SAHFI foi criado utilizando os fundos remanescentes dum esquema de participação que foi financiado pela Comissão Europeia e suporta esses créditos com garantias de até 50%. O esquema teve início em 2005 e há informações de funciona satisfatoriamente.

subvencionadas. A primeira instituição de micro finanças (IMF) oficialmente registada (MFI) foi fundada em 2003. As IMFs geralmente podem ser divididas em três categorias:

- Instituições de poupança e empréstimos (S&L), que oferecem serviços de poupança e crédito. Esta categoria inclui associações mutualistas e cooperativas de S&L, assim como grupos S&L. Normalmente, os grupos mutualistas são um pouco maiores e têm uma gestão profissional, enquanto que os grupos S&L têm tendência a estar localizadas em aldeias e ser geridas pelos membros numa base voluntária. Ambos os tipos operam no princípio de que a sua capacidade para conceder empréstimos está estreitamente relacionada com a sua capacidade de recolher poupanças dos seus membros.
- As instituições de micro crédito que podem fornecer crédito com base no seu capital ou linhas de crédito que elas gerem em nome de parceiros locais ou internacionais. Até a data presente, a Guiné-Bissau não tem nenhuma instituição de micro crédito.
- Projectos relacionados com a micro finanças, ONGs e iniciativas do Governo; eles podem fornecer micro crédito directamente às populações alvo ou através de outras IMFs. Alguns desses projectos podem transformar-se em tipos mais formais de IMFs como tem sido o caso na Guiné-Bissau.

5.18 Em Dezembro de 2007, só 13 do total destas 102 IMFs estavam formalmente registadas, com o remanescente a operar essencialmente no sector informal. A Tabela 4.2 ilustra a discriminação e a evolução recente do sector:

Tabela 5.2: Guiné-Bissau – Tipos de Instituições de Micro Finanças

	2006	2007
Associações Mutualistas de Poupança e Empréstimos	22	41
Grupos de Poupança e Empréstimos	50	49
Linhas de Crédito Relacionadas com Projecto	6	7
Associações de Poupança	1	4
Outros Esquemas de Crédito	19	1
Total	98	102

Fonte: CADESPC/RECOP

5.19 Apesar do seu crescimento relativamente rápido, o alcance to sector continua limitado: O rácio entre os clientes de micro finanças e o número de famílias é de 10,2% no fim de 2007 enquanto que é o dobro ou triplo na maioria dos outros países na zona UEMOA e atinge até 78% no Benin.

5.20 O quadro legal para o sector de micro finanças na Guiné-Bissau é fornecido pela legislação PARMEC que foi adoptada pelo BCEAO para criar uma estrutura institucional para as sociedades mutualistas. O Ministério das Finanças é responsável pela implementação da legislação e pelo fornecimento de detalhes sobre a concessão de licenças e regulamentação. A lei está a ser revista para fornecer também uma estrutura institucional às instituições de crédito, estrutura de contas standard e um sistema contabilístico adaptado as IMFs.

5.21 A entidade de supervisão para o sector é o CADESPC (Célula de Apoio ao Desenvolvimento da Economia Solidária, Poupança e Crédito) que é parte integrante do Ministério das Finanças e é responsável pela avaliação de pedidos para inscrição de IMFs assim como pela monitorização do cumprimento dos critérios de desempenho e pela imposição de sanções. Uma associação do sector, RECOP/MF (Rede de Concertação das Organizações Profissionais de Micro Finanças) foi criada em 2007 e inclui até a data presente 23 IMFs membros mas é ainda muito jovem para desempenhar um papel eficaz na representação dos interesses do sector.

5.22 Desde 2006, o sector tem beneficiado substancialmente de assistência no quadro do Programa de Apoio à Emergência e ao Desenvolvimento da Micro Finanças (PAED-MF), financiado pelo PNUD, sob forma de apoio ao reforço de capacidade ao CADESPC, RECOP e IMFs seleccionadas, e cursos de formação para o pessoal de IMFs e beneficiários. Uma outra fonte de apoio tem sido o CAPAF (*Programme de renforcement des capacités des institutions de microfinance en Afrique Francophone*), uma iniciativa do CGAP (Consultative Group to Assist the Poor) que tem fornecido formação, formação de formadores e auditorias de IMFs, e a agência de desenvolvimento holandesa, SNV, que tem disponibilizado assistência às organizações de base com o intuito de estabelecer esquemas de poupança e empréstimos renováveis baseados na comunidade.

5.23 **Questões Críticas** Segundo uma avaliação recente do PNUD, só quarto das 13 instituições de micro finanças oficialmente registadas podem ser consideradas como potencialmente viáveis, sendo duvidosa a viabilidade das restantes e ainda mais questionável a solidez financeira das instituições não registadas. A credibilidade do sector foi seriamente afectada recentemente quando uma combinação de má gestão e fraude fez com que duas IMFs fossem colocadas numa situação de insolvência. Uma combinação de factores – má gestão, supervisão inadequada, uma fraca “cultura de pagamento de dívida” – conduziu a um crescimento rápido do nível de não pagamento de empréstimos no sector. Como é ilustrado na tabela seguinte, a taxa de não pagamento de crédito das IMFs oficialmente registadas aumentou para um nível alarmante de 32,5% até Junho de 2007, e só recentemente começou a baixar ligeiramente, embora ainda se encontre num nível inaceitavelmente elevado:

Tabela 5.3: O Sector Formal de Micro Finanças na Guiné-Bissau –Indicadores de Desempenho

	Junho de 2006	Junho de 2007	Dezembro de 2007
# de IMFs registadas	10	12	13
# de sucursais	60	65	66
# de clientes (000s)	9,3	10,5	13,1
Depósitos (milhões de FCFA)	177,7	280,1	296,9
Crédito pendente (milhões de FCFA)	170,7	317,6	228,7
Crédito Vencido (em %)	11,4	32,5	28,9

Fonte: BCEAO

5.24 O rápido crescimento do sector indica que existe uma procura evidente de serviços de IMF. Contudo, ambas as tabelas indicam também que este crescimento tem sido errático, com a

maioria do crescimento tendo lugar sob forma de esquemas de micro finanças não registados e informais que não estão sujeitos a qualquer supervisão. Sem uma estratégia abrangente para o sector, coloca-se o risco desse crescimento conduzir inevitavelmente a mais casos de execução de hipotecas e ao fracasso do sector em desempenhar um papel eficaz no desenvolvimento económico.

5.25 Questões-chaves que devem ser abordadas com urgência para baixar as taxas de não pagamento de crédito para um nível sustentável e assegurar a saúde financeira e um crescimento sustentável do sector da micro finanças incluem:

- A incapacidade do CADESPC em avaliar com rigor os pedidos de registo das IMFs e fornecer serviços de supervisão adequados. A eficácia da Célula é afectada negativamente por rotações frequentes de pessoal, que têm conduzido à perda de capacidade, e dotações orçamentais inadequadas que têm dado origem a atrasos em salários e à desmotivação no seio do pessoal.
- Os regulamentos do BCEAO impõem um limite máximo de 27 % sobre a micro finanças. Contudo, a experiência tem demonstrado que fornecer micro finanças não é barato e, por conseguinte, pode-se questionar se esse limite é rentável e sustentável para operações de micro finanças. Fora da zona UEMOA, onde esse limite não existe, as taxas de juros para a micro finanças, ditadas pelo mercado, têm tendência a ser mais altas.
- A grave falta de capacidade nas próprias IMFs. Há informações de que menos de 10 das IMFs registadas podem produzir declarações financeiras regulares e só quatro delas submetem declarações de qualidade aceitável à CADESPC e ao BCEAO.
- Uma assimetria de informação similar afecta as relações entre as IMFs e o sector bancário: a falta de transparência na produção de registos e declarações financeiras pelas IMF impediu até agora o sector bancário – que goza de uma liquidez satisfatória – de refinar as IMFs com vista a melhorar a sua limitada liquidez. A ausência dum mecanismo de garantia de carteira que funcione bem só vem reforçar a relutância do sector bancário em criar laços duráveis com as IMFs.
- A legislação nacional só permite o estabelecimento de sociedades de crédito mutualista e empréstimos e, até a data presente, não permite o estabelecimento de instituições de crédito, o que limita o papel proactivo que o sector das IMFs podia potencialmente jogar no desenvolvimento económico.
- O sector das IMFs precisa ainda de desenvolver produtos financeiros que correspondam às necessidades dos negócios de micro, pequena e média escalas (MPMEs) que podiam ser os maiores beneficiários desses produtos, e que num futuro previsível terão um acesso limitado ou nenhum acesso ao crédito dos bancos comerciais. Esse é especialmente o caso de MPMEs agrícolas. Sem esses produtos a micro finanças continuará essencialmente a ser um meio para fornecer alguma segurança adicional em vez de ser um instrumento para o desenvolvimento económico.

5.26 **Desenvolvimentos Recentes** Houve vários desenvolvimentos recentes que poderiam ter um impacto positivo sobre o reforço do sector da micro finanças na Guiné-Bissau. De maior importância, existem esforços em curso no sentido da formulação duma estratégia abrangente

para o sector. O PNUD submeteu recentemente uma versão preliminar dum plano, o Plano Director para a Emergência dum Sector Financeiro Inclusivo (PDSFI) que podia servir como um alicerce importante para uma tal estratégia. Um estudo recente patrocinado pelo CGAP³¹ analisou 29 estratégias nacionais de micro finanças no mundo inteiro e concluiu que para que uma tal estratégia seja eficaz ela teria que ser formulada através dum processo consultivo, enfatizar a importância das ligações entre as IMFs e o sector bancário comercial, e tomar precauções contra a interferência política. A última é especialmente importante à luz da intenção do Governo, como se especifica no Documento de Estratégia Nacional para a Redução da Pobreza (DENARP) de 2006 para introduzir um esquema de micro crédito para jovens empresários. A experiência com esses tipos de esquemas noutras partes do mundo mostra que eles têm tendência a ser sujeitos a uma forte interferência política.

5.27 Na qualidade de membro da UEMOA, prevê-se que a Guiné-Bissau adopte a legislação em fase de preparação pelo BCEAO e que facilitará o estabelecimento de instituições de micro crédito. Isso não só abriria as portas ao alargamento e aprofundamento do sector, como também tornaria mais fácil aos bancos comerciais tomar em consideração a injeção de liquidez no sector. As instituições de micro crédito são sujeitas a regras de capitalização e critérios de desempenho mais estritos que as associações mutualistas e, por conseguinte, têm tendência a ser melhor geridas; além do mais, a sua capacidade de conceder crédito não está estritamente ligada à sua base de depósitos, o que faz com que lhes seja mais fácil utilizar linhas de crédito de bancos comerciais para fins de empréstimo.

5.28 Espera-se que o BCEAO através da sua Direcção de Sistemas Financeiros Descentralizados (DSFD) desempenhe um papel mais directo na supervisão do sector. Doravante, os pedidos de registo de novas IMFs deverão ser analisados não só pelo Ministério das Finanças através do seu CADESPC, mas também pela DSFD. O sistema contabilístico adaptado que será brevemente introduzido deve fazer com que seja mais fácil às IMFs produzir contas transparentes e que o CADESPC e a DSFD realizem de modo adequado as suas funções de monitorização e supervisão.

5.29 O PNUD está empenhado em continuar a fornecer o seu apoio ao CADESPC no quadro do seu programa PAED. Esse apoio não cobre os salários e as despesas de funcionamento da Célula, que continuam a ser da responsabilidade do Governo mas disponibiliza tempo adicional para reforçar a capacidade da Célula e facilitar a sua transição para uma entidade sustentável.

5.30 Finalmente, o Ecobank, em colaboração com a ONG Internacional Accion, está a explorar a oportunidade para alargar as suas operações para a micro finanças. Um tal empreendimento injectaria uma dose bem-vinda de profissionalismo e liquidez no sector. Para que isso funcione, a operação teria que ser montada de forma separada para não ser sujeita ao limite máximo de 18 % que os regulamentos do BCEAO impõem sobre a banca comercial. Contudo, questiona-se se o tamanho reduzido do mercado interno justificaria os custos de funcionamento duma entidade separada; uma alternativa que está a ser explorada é a criação duma instituição especializada que funcionaria numa base regional com vista a realizar eficiências operacionais - um abordagem potencialmente interessante mas não é evidente até que ponto os regulamentos do BCEAO permitiriam que isso suceda.

³¹ Jasmine Glisovic-Mezieres, Eric Duflos: *National Microfinance Strategies, CGAP Briefing Paper, Junho de 2008.*

Novos Instrumentos Potenciais de Micro finanças

5.31 *Crédito baseado em Inventário* O crédito baseado em inventário (*warrantage*) é um meio para obter financiamento contra stocks de produtos agrícolas que são mantidos num armazém alfandegário. É baseado num arranjo tripartido entre o devedor, a instituição financiadora, e o operador do armazém.³² O devedor pode ser um grupo de agricultores, um agricultor comercial, processador ou comerciante. O operador de armazém normalmente é um indivíduo ou entidade que é especializado no terreno e não opera com o produto armazenado para evitar conflitos de interesse. O produto é normalmente uma cultura agrícola comercial que está sujeita à variações sazonais e é destinada ao mercado interno ou a exportação. Um arranjo típico envolveria um devedor a negociar uma linha de crédito com um banco ou IMF, linha essa que seria disponibilizada mediante a apresentação dum recibo de armazém. Em tempo de colheita, o devedor deposita o produto no armazém como garantia dum empréstimo. As receitas do empréstimo podem então ser utilizadas para comprar *inputs* agrícolas ou financiar uma actividade geradora de rendimentos. Alternativamente, as receitas do empréstimo podem ser usadas para comprar mais produto, que pode por sua vez ser utilizado como garantia para um empréstimo adicional. Dessa forma os stocks do devedor podem ser aumentados para um nível muito superior ao dos seus meios iniciais. Quando os preços do mercado sobem, o devedor paga a instituição financiadora, a totalidade ou parte do empréstimo, paga os encargos de armazenamento e saca a quantidade equivalente do produto para venda no mercado. Se o devedor não pagar o empréstimo até a data vincendo, a instituição financiadora apodera-se do produto e vende-o a terceiros.

5.32 A vantagem deste arranjo é que não só aumenta o acesso dos produtores ao financiamento mas também reduz a sua exposição às flutuações de preços para as suas culturas dado que eles não são forçados a vender o seu produto todo numa só vez no tempo da colheita, durante um período de abundância sazonal quando os preços tendem a ser os mais baixos possíveis. Por outro lado, isso proporciona às instituições financiadoras uma oportunidade para aumentar a sua penetração no sector rural. O crédito baseado em inventário tem sido extensivamente utilizado no Gana e, em menor medida, no Mali e no Níger. Em áreas onde foi introduzido o crédito baseado em inventário, não é raro ver 10% ou mais da produção agrícola local ser utilizada como garantia. As IMFs participantes normalmente consideram o produto como um dos melhores na sua carteira e, em alguns casos, como sendo o único que lhes pode dar acesso a crédito concedido ao sector agrícola.

5.33 Para que o esquema funcione é essencial que o aumento de preços do produto entre o momento do empréstimo e o momento do reembolso exceda o custo total que o devedor contraiu, incluindo juros, custos de armazenamento e despesas relacionadas. Esses custos são aproximadamente 30%, o que produz uma comparação favorável com o custo de fontes alternativas de financiamento a que os produtores agrícolas tradicionalmente têm acesso.

5.34 As lições importantes que foram aprendidas da experiência com crédito baseado em inventário em outros países incluem a necessidade de: (i) ter armazéns geridos por operadores

³² Este segmento cita muitas partes duma nota elaborada por Andrew Shepherd (FAO) e Jonathan Coulter (Instituto de Recursos Naturais, Reino Unido): *Inventory Credit - An Approach to Developing Agricultural Markets*, FAO *Agricultural Services Bulletin No. 120*.

dedicados e de confiança; (ii) reforçar a capacidade de gestão das IMFs participantes através de serviços de assessoria e da formalização de procedimentos; (iii) acesso a informações adequadas sobre os preços com vista a avaliar o risco e fazer a monitorização das flutuações de preços; (iv) acesso a recursos financeiros adicionais para as IMFs participantes, possivelmente através do refinanciamento de ligações com a banca comercial; e (v) uma revista do quadro regulador para este produto financeiro e introduzir os elementos que faltam.

5.35 Deve-se notar que a principal cultura de exportação da Guiné-Bissau, a castanha de caju, é eminentemente adequado para este tipo de instrumento visto que é sujeito a fortes flutuações sazonais de preço entre o início e o fim da campanha e não é muito perecível. Os obstáculos à uma introdução alargada desta forma de crédito na Guiné-Bissau incluem: (i) a exiguidade da rede de IMFs; (ii) a falta de capacidade no seio das IMFs para levar a cabo avaliações de risco adequadas; (iii) falta de recursos de financiamento que afecta as IMFs; e (iv) falta de instalações de armazenamento apropriadas.

5.36 *Venda de Equipamento à crédito* Esquemas de venda à crédito de equipamento são uma forma de arrendamento de equipamento, a principal diferença sendo que no quadro dum acordo de arrendamento o bem activo permanece propriedade do indivíduo que concede o arrendamento, enquanto que no quadro dum acordo de venda à crédito a posse do bem activo é transferida ao indivíduo que compra à crédito no fim do termo fixo, normalmente a um preço simbólico. Podem haver diferenças no tratamento fiscal dado que pagamentos de arrendamento normalmente são tratados como uma despesa de funcionamento e, como tal, beneficiam de desgravamento fiscal, enquanto que a venda à crédito é tratada como um crédito por prestações em que a porção de juros é considerado como uma despesa de funcionamento e o remanescente como pagamentos por prestações para a compra do bem activo. Em ambos os casos, a posse do bem activo permanece com o proprietário original ao longo da duração do acordo que, em princípio, deve tornar relativamente fácil a reapropriação em caso de não pagamento.

5.37 No quadro duma iniciativa piloto recente pela organização de desenvolvimento regional, a Organização para a Valorização do rio Gâmbia (OMVG) está a ser colocado equipamento agrícola à disposição dos produtores agrícolas a um preço inferior a 300 milhões de FCFA (770.000 US\$) num esquema de venda à crédito em colaboração com um grupo selecto de IMFs locais. As IMFs foram colocadas sob arranjos contractuais para concluir e gerir os contractos de venda à crédito e recolher os pagamentos que são depositados num fundo renovável para financiar futuras compras. Esta iniciativa piloto deve proporcionar lições valiosas para outras IMFs em questões tais como: (i) que capacidade é necessária para gerir um esquema desse género, e (ii) se a taxa de juros de 12% que está ser aplicada é adequada para que o esquema seja sustentável do ponto de vista financeiro.

E. CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

5.38 Para assegurar que necessidades de crédito credíveis seja satisfeitas e que projectos viáveis sejam financiados, existe uma necessidade premente de formação e reforço de capacidade tanto ao nível de operadores económicos que necessitam de acesso ao financiamento como ao nível das instituições que podem disponibilizar esse financiamento.

5.39 Com base na experiência de desenvolvimento agrícola no mundo, há um consenso crescente de que as IMFs são as entidades que se encontram melhor posicionadas para conceder crédito aos produtores agrícolas, desde que elas tenham estabelecido ligações duráveis com o sector bancário que lhes permita crescer e introduzir novos instrumentos de micro finanças. Esquemas de crédito subvencionado podem ser politicamente vantajosos a curto prazo mas constituem sérios impedimentos ao desenvolvimento dum sector de micro finanças sustentável. A abordagem mais aconselhável seria o reforço de capacidade para fortalecer IMFs promissoras e transforma-las em parceiros credíveis para o sector bancário.

5.40 Para atingir o objectivo de aumentar o valor acrescentado local, especialmente no sector da castanha de caju, há necessidade de se introduzir um novo arranjo de partilha de riscos para convencer os bancos comerciais a conceder financiamento à prazo e financiamento de capital circulante a transformadores de produtos agrícolas. O mesmo se passa com fornecedores de equipamento de *inputs* agrícolas e exportadores de produtos agrícolas que sem terem alguma forma de partilha de riscos representam um risco de crédito inaceitável para os bancos.

5.41 Apresenta-se em baixo um conjunto de recomendações que constituem os alicerces para um programa abrangente para melhorar o funcionamento do sector financeiro na Guiné-Bissau. Algumas questões-chaves de política e regulamentação que devem ser abordadas com vista a melhorar o ambiente onde opera o sector financeiro, tais como a reforma agrária, o respeito de obrigações contratuais e a reforma do sector judicial mas elas encontram-se fora do raio de acção deste relatório.

Recomendações para melhorar o funcionamento do sector financeiro como um todo

5.42 Outras recomendações para melhorar o funcionamento do sector financeiro no seu todo podem ser resumidas como se segue:

- **Aumentar e expandir o programa de formação recente da SFI para fornecer cursos sobre os procedimentos contabilísticos da SYSCOA e sobre a preparação e avaliação de propostas de projecto;** numa primeira fase, um quadro local de formadores receberia formação e acreditação oficial para criar uma capacidade de formação local, e numa fase posterior, uma programa seria lançado ao nível do país, de preferência sob o patrocínio da Câmara do Comércio para formar pessoal de PMEs, bancos, IMFs e associações de negócios.
- **Introduzir um sistema abrangente, integrado e acessível de informações sobre crédito e dívida;** o sistema deveria incluir um centro de informação ao nível do Banco Central que registaria a experiência de devedores dos bancos de modo a permitir aos bancos examinar os solicitantes de empréstimos e avaliar os riscos de crédito, complementados por um registo abrangente de empréstimos, contendo os detalhes de dívidas e garantias envolvidos. Numa perspectiva ideal, tanto o centro como o registo estariam ligados a outras fontes de informações sobre crédito tais como os registos dos tribunais e as empresas de serviços de utilidade pública. Quando o sistema estiver a funcionar, seria fornecido apoio para o estabelecimento de uma ou mais entidades privadas que forneceriam informações sobre crédito mediante pagamento à qualquer credor potencial.

- **Eliminar obstáculos de política ao financiamento à prazo**, em termos específicos: (i) os altos encargos cobrados para a reavaliação de balanços das empresas que são necessários para reflectir a adesão da Guiné-Bissau a zona FCFA; e (ii) o alto custo para o registo de bens activos como garantia.
- **Estabelecer um fundo de garantia parcial de crédito** para criar um incentivo para os bancos comerciais concederem crédito de médio e longo prazo as PME's, particularmente aos processadores agrícolas, e refinar as IMF's. O esquema podia consistir de três componentes: (i) uma linha APEX de crédito de médio e longo prazo para aumentar a capacidade dos bancos participantes em conceder crédito a prazo aos seus clientes; (ii) apoiado por um fundo de garantia parcial de crédito; e (iii) uma facilidade para prestar serviços de assessoria para a elaboração de pedidos de crédito. O esquema podia seguir os moldes da abordagem SAHFI/TANYO no Níger.
- **Apoiar o alargamento da experiência recente na concessão de financiamento à pré exportação**; o arranjo envolve a partilha de risco entre três partes: exportadores agrícolas que utilizam o seu stock de produtos agrícolas como garantia, o banco comercial que disponibiliza a linha de crédito pré exportação, e a companhia de seguros que segura o stock contra perdas potenciais. O apoio ao alargamento do arranjo podia ter lugar sob forma de assistência técnica, incluindo a formulação dum acordo quadro padrão, fornecendo todos os elementos legais necessários para permitir às três partes estruturar e concluir a transacção. Após ter sido formulado e testado, o acordo quadro podia ser adaptado para outros acordos de partilha de risco, por exemplo relativos a fornecedores de equipamento e *inputs* agrícola, que obteriam financiamento bancário para permitir-lhes conceder crédito aos seus clientes, com companhias de seguros na qualidade de parceiros adicionais no arranjo para a partilha de risco.

Recomendações para reforçar o sector da micro finanças

5.43 Para estabelecer o quadro para um desenvolvimento sustentável do sector da micro finanças, será essencial **formular e implementar uma estratégia abrangente para o desenvolvimento do sector**, fazendo uso dos elementos fornecidos pelo PDSFI. O processo que conduziria à formulação duma tal estratégia podia ser iniciado pelo BCEAO e presidido pelo Ministro das Finanças, e deveria envolver parceiros estratégicos como o PNUD, FAO, FMI, ACBF, FAGACE, FUNDEI, SNV, OMVG, e, acima de tudo, os bancos comercial que exprimiriam interesse em alargar as suas operações ao mundo rural. A estratégia deve especificar um conjunto de objectivos de curto e médio prazo e um mecanismo para a monitorização dos progressos e deve incluir os seguintes elementos críticos:

- **Reforçar a capacidade do CADESPC** para avaliar os pedidos de registo formal submetidos por IMF's, especialmente os pedidos a instituições de micro crédito assim que a nova legislação o permitir, e proceder a monitorização do seu desempenho. Nesse sentido, a assistência planeada do PNUD deve ser apoiada por um empenhamento do Governo em reduzir a rotação do pessoal da Célula e aumentar progressivamente a dotação do orçamento para as suas despesas de funcionamento (deve-se assinalar que a versão actual do DENARP não inclui qualquer dotação orçamental para a Célula). Num

ambiente onde os recursos orçamentais do Governo são susceptíveis de continuar limitados num futuro previsível, devem ser exploradas opções para fontes de recursos adicionais com o objectivo de tornar a Célula financeiramente sustentável, p.ex., fazendo as IMFs contribuir gradualmente para cobrir uma porção dos custos de funcionamento da Célula através dum esquema de imposição fiscal. Pode-se argumentar que um tal arranjo constituiria um conflito de interesses mas existe um precedente para esta abordagem em alguns países na região onde as companhias de seguros contribuem para suportar os custos da agência de supervisão e de regulamentação que supervisiona o sector dos seguros. A experiência tem demonstrado que para que uma tal abordagem seja eficaz, as contribuições devem ser tratadas como receitas consignadas para a entidade de supervisão em vez de tornar-se parte das receitas tributárias gerais. Finalmente, os procedimentos de funcionamento do CADESPC devem ser melhorados e seguir os padrões das melhores práticas de entidades similares na região.

- **Reforçar a capacidade das IMFs** para instalar procedimentos administrativos e de manutenção de registos adequados e padronizados para permitir, *inter alia*, a produção de relatórios financeiros transparentes e credíveis aos seus parceiros na banca comercial; isso requereria um aumento substancial dos programas de formação existentes na área da gestão e a introdução de um novo programa de formação abrangente para formar pessoal das IMFs no domínio do recém adaptado sistema contabilístico das IMF. Os parceiros existentes tais como o CAPAF devem estar envolvidos na implementação desses programas e o RECOP, na qualidade de associação sectorial deve ter a oportunidade de agir como agente patrocinador.
- **Analisar e actualizar a legislação sobre as IMF** para harmoniza-la com a nova lei da PARMEC e permitir a introdução de novos instrumentos de micro finanças. Devem ser examinadas melhores práticas de modo a formular estipulações que cubram questões tais como a recuperação e a transferência de propriedade de bens.
- **Introduzir novos instrumentos de micro finanças numa base piloto e como parte integrante dum programa de parceiros múltiplos.** Com base nos primeiros resultados do esquema de venda à crédito de equipamento, deve-se encorajar a OMVG a acompanhar a expansão da sua iniciativa piloto para incluir um número selecto de IMFs. O crédito baseado em inventário podia ser introduzida com apoio da FAO, que acumulou uma experiência extensiva no domínio desses esquemas. O Governo reservou recursos orçamentais no DENARP para o estabelecimento de instalações de armazenamento de produtos agrícolas; algumas das quais poderiam ser adaptadas para uso como armazéns alfandegários. A SNV, com a sua experiência extensiva em organizações de base podia ser apelada a reforçar a capacidade de associações de agricultores seleccionadas para gerir armazéns alfandegários e formar os seus membros na forma como participar em esquemas de venda à crédito e de esquemas de crédito baseado em inventário. O PNUD, através do PAED, podia acompanhar as IMFs participantes no domínio da técnica da concessão dessas formas de crédito. Finalmente, os bancos comerciais devem ser convidados a tornar-se parceiros do programa e fornecer fontes adicionais de liquidez a IMFs participantes.

6. TRANSPORTES, ELECTRICIDADE, ÁGUA E COMUNICAÇÃO

A. REDE DE ESTRADAS

6.1 Um estudo recente do sector dos transportes na Guiné Bissau³³ afirma que o país tem 4.380 km de estradas, das quais mais de dois terços não são asfaltadas. Isso dá uma densidade rodoviária de 0,12 km/ km² num país com uma densidade populacional de 2,9/ km². O governo definiu uma “rede prioritária” de estradas constituída pela rede primária e uma porção da rede secundária que é visada para serviços de manutenção e melhoramento mais intensivos. 90% desta rede prioritária está asfaltada actualmente. A Tabela 5.1 mostra dados relativos à extensão da rede nacional e as porções que estão asfaltadas ou não asfaltadas. Pode-se ver que a maioria das estradas primárias nacionais estão asfaltadas e a maioria do resto é classificada como pista enquanto que mais de dois terços das estradas globalmente são pistas.

Tabela 6.1: Estradas

	Estradas Asfaltadas		Estradas não asfaltadas					Rede Total	
			Pista	Pista melhorada	Nova Estrada	Total			
Estradas Nacionais	468	32,6%	144	353	89	586	19,9%	1.054	24,0%
Estradas Regionais	199	13,8%	204	180	0	384	13,0%	583	13,3%
Estradas Locais	770	53,6%	1.010	877	89	1.976	67,1%	2.746	62,7%
Total	1.437	100%	1.358	1.410	178	2.946	100%	4.383	100%
	32,8%		67,2%						

Fonte: Banco Africano do Desenvolvimento – Estudo Integrado do Sector dos Transportes em Quatro Países Lusófonos, Maio de 2007.

6.2 A rede de estradas primárias (Estradas Nacionais) está actualmente em boas condições dado que foram recentemente melhoradas no quadro de vários projectos da Comissão Europeia nos últimos anos. Além disso, a CE financiou também a construção de duas pontes na estrada principal entre Bissau e Ziguinchor no Senegal, com ligações para Banjul na Gambia, libertando assim o tráfego da necessidade de utilizar duas jangadas nos rios existentes. A primeira dessas pontes foi concluída em 2008 enquanto que a segunda foi finalizada em 2009.

6.3 Essencialmente, isso abrirá um segundo porto aos exportadores da Guiné Bissau. Em virtude dos problemas crónicos e dos custos elevados do porto de Bissau o incentivo para utilizar a opção mais barata logo depois da fronteira será elevado, especialmente para a produção proveniente do norte do país.

6.4 A parte sul do país é ainda mais difícil de alcançar, havendo necessidade de percorrer um longo troço em terra antes de se poder atravessar o rio existente. Uma boa parte dessa estrada foi também melhorada, embora os trabalhos não tenham ainda terminado. Ainda não é

³³ Banco Africano do Desenvolvimento – Estudo Integrado do Sector dos Transportes em Quatro Países Lusófonos, Maio de 2007

possível um tráfego para Conakry porque não existem as estradas de ligação necessárias de nenhum lado da fronteira. Contudo, foi concebido um projecto sob os auspícios da UEMOA destinado a construir as ligações necessárias entre os dois países. Isso abriria uma fronteira que é actualmente inacessível ao tráfego comercial normal.

6.5 O maior problema com a rede rodoviária é o estado da rede secundária durante a época das chuvas. Como se pode ver na Tabela 5.1 a maioria das estradas são pistas e muitas tornam-se intransitáveis quando as chuvas começam. Isso constitui um problema especial em termos da colheita de caju porque muitas vezes essa colheita continua a ter lugar durante a época das chuvas, mas é também um problema porque muitas zonas rurais tornam-se virtualmente isoladas do resto do país durante muitos meses em cada ano. Esse é particularmente o caso no sul do país onde durante a era colonial utilizavam-se rios como o principal meio de transportes e comunicação com o resto do país, mas actualmente não existe nenhum serviço regular de transporte fluvial.

6.6 A reparação e manutenção das estradas é da responsabilidade da Direcção-geral de Pontes e Estradas. Há uma falta crónica de recursos financeiros para levar a cabo esta tarefa de forma adequada, embora o melhoramento recente da maioria das estradas nacionais prioritárias através do projecto financiado pela CE tenha reduzido a necessidade imediata nessas estradas. Todavia, existem problemas crónicos na resolução de problemas relativos a reparação de estradas numa base atempada assim como um problema crónico com as pistas na época das chuvas. A Tabela 5.2 mostra os custos de manutenção para diferentes tipos de estradas.

Tabela 6.2: Custos de Manutenção das Estradas

	Manutenção Anual	Manutenção periódica	Reabilitação	Construção
	1000 FCFA/KM			
Asfaltada	980	30.000	80.000	
Pista	200	25.000	15.000	45.000

Fonte: Banco Africano do Desenvolvimento – Estudo Integrado do Sector dos Transportes em Quatro Países Lusófonos, Maio de 2007.

6.7 O número de veículos de frete e passageiros no país aparece na Tabela 5.3. É óbvio que a capacidade de frete não é grande, embora Bissau esteja bem servida em termos de tráfego intra urbano de passageiros. Não existem limites actualmente ao número de licenças concedidas nem sobre quem pode possuir ou operar esses veículos.

6.8 A Associação de Transportadores afirma que o maior problema enfrentado pelos operadores de camiões privados é a falta de crédito para adquirir camiões. Há várias facetas para este problema, o primeiro sendo que os bancos não emprestam dinheiro actualmente para períodos de 4 a 5 anos, que é o tempo necessário para financiar um camião de frete. Além disso, há informações de que não é possível segurar completamente veículos que não foram comprados em primeira mão – e essa constitui uma exigência típica dos bancos para que possam conceder crédito.

Tabela 6.3: Veículos de Passageiros e Frete Registrados

	Veículos Registrados
Táxis Colectivos	609
Táxis Colectivos /Furgonetas	105
Transportes Urbanos	596
Transportes Urbanos de Passageiros	7
Transportes Mistos Passageiros/Frete Interurbanos	629
Transportes de Passageiros Interurbanos	5
Camiões Ligeiros	21
Camiões	87
Transportes Internacionais	21

Fonte: Banco Africano do Desenvolvimento – Estudo Integrado do Sector dos Transportes em Quatro Países Lusófonos, Números de Maio de 2007.

6.9 Um estudo realizado em finais de 2008 sobre os custos de transporte na Guiné-Bissau mostrou que dois terços do custo de transporte rodoviário se deve a encargos devidos aos vários postos de controlo em todo o país. Essas taxas e encargos não têm base legal, mas são, em muitos casos, a principal fonte de renda para a polícia e outros funcionários envolvidos. No entanto, se estes custos são, de facto, o dobro de custos com o combustível e outros custos associados com a camionagem é óbvio que eles se tornaram num grande impedimento para o comércio interno no país. Dado que todas as exportações e importações também devem viajar nessas linhas, isto equivale também a um imposto sobre o comércio internacional.

Tabela 6.4: Tarifas Típicas para Transporte dentro da Guiné Bissau

Bissau – Buba	230 – 300,000
Bissau – Gabu	300,000
<i>Cobranças Típicas para Rotas Internacionais</i>	
Dakar – Bissau	950,000
Banjul – Bissau	950,000
Conakry – Gabu	1,200,000

Fonte: Entrevista com a Associação de Transporte. Preços baseado num caminhão de 30MT.

6.10 A Tabela 5.4 mostra custos de transporte aproximados do interior da Guiné Bissau para Bissau e também os custos entre Bissau e outros portos regionais. Há indicações de que esses custos são um pouco altos devido a necessidade habitual de se ter que esperar antes de proceder a

descarga no porto. Esperas de até uma semana são comuns e embora os camiões possam estacionar no porto durante dois dias eles devem pagar 10.000 FCFA por cada dia extra.

Fundo Rodoviário

6.11 A CE declarou que concluirá a sua campanha de melhoria de estradas quando a principal estrada no sul do país for melhorada num futuro previsível. Eles dirigirão então os seus esforços para a manutenção, apoiando o Fundo Rodoviário. O Fundo Rodoviário é concebido para assegurar um mecanismo de financiamento sustentável para a manutenção e reparação de troços prioritários do sistema rodoviário, que consiste da maioria (embora não todas) das Estradas Nacionais assim como algumas das Estradas Regionais. Como se pode ver na Tabela 4.2 esses custos podem ser substanciais. O Fundo Rodoviário é responsável pelo financiamento desses custos e obtém os seus rendimentos numa porção da tributação sobre combustíveis assim como de portagem de pontes e uma taxa sobre cada viatura registada no país.

6.12 Essas portagens custam actualmente 1.000 FCFA para carros e 20.000 FCFA para camiões pesados. Embora seja uma despesa considerável, é preciso ter em conta que a poupança em termos de tempo e custos que é feita evitando a necessidade de utilizar jangadas compensa pelo custo adicional. O Fundo está a considerar a aplicação de portagem nas principais estradas nacionais mas nenhuma decisão foi tomada até agora.

6.13 A fonte de fundos mais importante (em teoria) do Fundo Rodoviário provém do imposto de 4% sobre todos os combustíveis importados no país. Contudo, esse dinheiro não tem estado a ser canalizado para o Fundo até a data presente visto que ele canalizado primeiro na conta do Tesouro mas não é posteriormente transferido para a conta do Fundo Rodoviário. No ano transacto, só cerca de 70 milhões de FCFA foram transferidos num total de 234 milhões de FCFA. Continuam a ser envidados esforços para transferir o remanescente com apoio da UE, que assinou um contracto com o governo em que se condiciona a continuação da reabilitação de estradas à existência dum financiamento adequado da sua manutenção.

6.14 A manutenção financiada pelo Fundo é sub contratada através do Ministério dos Transportes. Embora existam poucos empresários com o equipamento e os meios financeiros necessários, há informações que quatro concorrem normalmente a contractos de trabalhos de manutenção. Existem vários empresários de menor dimensão mas é mais difícil trabalhar com eles porque não possuem capital e, por conseguinte, precisam de pagamento adiantado, além de carecerem de uma boa parte do equipamento necessário para o trabalho.

B. PORTOS

6.15 Actualmente, o Porto de Bissau é o único grande porto internacional que funciona no país. Ele é, por conseguinte, a principal entrada e saída para todas as exportações importações e o seu funcionamento harmonioso é de importância chave para o transporte eficiente da vasta maioria de bens comercializáveis que saem e entram no país. As estimativas actuais são de que 85% das exportações são feitas através do Porto de Bissau enquanto que mais de 90% das importações fazem o mesmo. Na data presente, o porto está a operar bem em excesso da sua capacidade instalada. Tendo sido construído inicialmente para movimentar 5.000 contentores

por ano, o porto movimenta hoje em dia aproximadamente 20.000 contentores, embora com atrasos consideráveis.

6.16 Não se pode enfatizar em excesso a importância de se melhorar as operações portuárias para o sucesso de virtualmente todas as outras actividades cobertas neste relatório. Quase todas as entrevistas efectuadas na preparação deste estudo geraram comentários sobre a importância da reabilitação do porto, sendo o seu estado actual descrito muitas vezes como “terrível.”

6.17 O porto é gerido actualmente por uma entidade pública, a Administração dos Portos da Guiné Bissau (APGB), que assumiu as actividades duma empresa privada, Tertir, em 1999. Continuam a existir algumas questões financeiras pendentes relacionadas com essa transferência cuja solução é necessária para que se possa avançar com a celebração de qualquer tipo de contrato para os serviços do porto ou uma parceria público-privado. A resolução dessas questões com a Tertir é uma pré condição necessária para reprivatizar as operações. Têm havido negociações e é aparente que um acordo é possível, embora não tenha ainda sido finalizado.

6.18 Vários observadores assinalaram que a APGB tem sido utilizada como uma conduta para nomeações de favoritismo no decurso dos anos e que isso resultou num pessoal altamente remunerado e redundante. Segundo um observador, não mais de um terço dos aproximadamente 800 empregados actuais podem na realidade ser necessários para realizar as operações da APGB. Uma avaliação das necessidades em pessoal e formação pode ser apropriada para assegurar que custos excessivos não sejam despejados em encargos portuários suportados pelos exportadores e importadores.

6.19 Contudo, dada a intenção declarada pelo governo de privatizar a gestão directa do porto (deixando assim à APGB o papel de entidade reguladora) é muito preferível que se avance com a privatização tão rápido quanto possível e deixar as decisões sobre o pessoal para o novo operador portuário. De facto, a celebração de contratos com uma entidade externa que seria responsável pela gestão directa reduziria ainda mais as necessidades em pessoal da APGB. Todavia, para que se possa negociar efectivamente com potenciais operadores privados, será essencial assegurar a reabilitação de infra-estruturas básicas do porto dado que não se pode esperar que operadores de gestão portuária possam efectivamente implementar a vasta gama de necessidades de reabilitação. Em especial, é claramente da responsabilidade do governo assegurar que os canais de aproximação e o próprio porto sejam dragados até uma profundidade suficiente para permitirem acesso. É também da clara responsabilidade do governo assegurar um acesso rodoviário adequado ao porto assim como a pavimentação das áreas destinadas ao armazenamento de contentores. Estas questões são discutidas em maior detalhe mais a frente. De modo geral, quanto melhores forem as condições do porto maior serão as possibilidades para o governo negociar um contrato mais favorável.

6.20 Os principais problemas físicos do porto de Bissau são claros e advêm de abandono e crescimento nos 35 anos após a independência. Esses factores podem ser resumidos como se segue: Capacidade insuficiente, profundidade insuficiente do porto e canais de aproximação, falta de instrumentos de ajuda a navegação, e equipamento de contentores velho e inadequado.

Capacidade Insuficiente

6.21 Como se observou anteriormente, as instalações de contentores no porto foram inicialmente concebidas para 5.000 contentores por ano mas elas estão actualmente a transitar aproximadamente 4 vezes esse número. Isso resulta em atrasos extremos e congestão do próprio porto assim como das estradas de acesso através da cidade de Bissau. No momento da redacção deste documento, estava a ser feito trabalho para lidar com algumas destas questões.

6.22 Primeiro, as estradas de acesso ao porto estão a ser asfaltadas usando recursos da autoridade portuária. Isso será essencial para permitir um fluxo de tráfego adequado, especialmente para a época alta durante a campanha de caju. Esse período de tempo, que vai de Maio até Julho, coincide com o início da época das chuvas e é essencial ter estradas adequadas para todo o tipo de tempo para os grandes camiões que transportam castanha de caju para o porto. Está-se a considerar presentemente a construção duma segunda estrada de acesso para expandir a capacidade existente.

6.23 Segundo, existe actualmente espaço insuficiente para armazenar contentores dentro do porto. Em Maio de 2008 estavam em curso trabalhos para demolir alguns armazéns velhos com vista a criar áreas adicionais para contentores. Todas as áreas de contentores deviam ser asfaltadas num futuro previsível, mas esse trabalho terá que esperar até depois da actual campanha de época das chuvas.

6.24 Terceiro, o porto dispõe actualmente de maquinaria insuficiente para movimentar contentores e o equipamento existente encontra-se em más condições, necessitando de paragens constantes para reparação. Na realidade, no momento da redacção deste relatório, não havia carregadores de contentores a funcionar no porto, embora um deles estivesse a ser reparado por mecânicos trazidos de Dakar. Um estudo levado a cabo pelo Projecto de Reabilitação e Desenvolvimento do Sector Privado estimou que este problema podia ser remediado a um custo de 1,1 milhões de euros.

Dragagem

6.25 Situado no estuário dum rio, Bissau e as suas aproximações sofrem dum assoreamento constante que reduz o calado máximo de navios que podem carregar e descarregar no porto. Até 1972, o porto e as suas aproximações eram regularmente dragados até a uma profundidade que permitisse a navios mercantes de grande porte atracar. Contudo, na data presente, 36 anos se passaram desde a última vez que isso foi feito, com o resultado de que a profundidade da água foi reduzida a 3-4 metros. Isso limita o tamanho dos navios que podem entrar a um calado de 20.000 toneladas.

6.26 Estudos técnicos e de viabilidade preliminares para a dragagem do porto e os seus canais de acesso foram concluídos em 2006 no quadro do Projecto de Reabilitação e Desenvolvimento do Sector Privado. A dragagem até a uma profundidade de pelo menos 5 metros permitiria a navios de até 30.000 toneladas entrar no porto, expandindo fortemente a capacidade das companhias transportadoras de cobrir Bissau, e reduzindo o custo unitário para exportadores e importadores. Contudo, esse trabalho deve ser repetido regularmente para evitar que os mesmos problemas surjam no futuro. O aluguer de serviços de dragagem de outros portos (p.ex., Banjul) ao longo da costa eliminaria a necessidade de comprar equipamento de dragagem

exclusivamente para Bissau visto que esse equipamento é susceptível de ser proibitivamente caro.

6.27 Uma tarefa adicional necessária para fazer com que o porto seja totalmente funcional é a remoção de vários destroços que bloqueiam o acesso a algumas instalações. Em contraste com os destroços que existem nos canais de aproximação mais afastados, e que podem simplesmente ser marcados para assegurar que os navios os evitem, esses destroços nas docas terão que ser removidos.

Instrumentos de Ajuda a Navegação

6.28 Com o decorrer dos anos as antigas bóias, faróis e marcadores que orientavam a navegação para o porto desapareceram ou tornaram-se inoperacionais devido a falta de manutenção. Uma manutenção regular feita pelo menos anualmente é essencial para qualquer instalação situada no oceano ou em áreas expostas. As bóias que marcam o canal principal foram substituídas ultimamente em 1995 mas já desapareceram ou não estão a funcionar.

6.29 O estudo técnico e de viabilidade do projecto realizado em 2006 fornece os detalhes dos melhoramentos necessários assim como a necessidade de se estabelecer um calendário de manutenção regular com vista a evitar uma nova ronda de abandono e deterioração. O custo total só para Bissau foi orçado em 1,13 milhões de euros. Os benefícios daí resultantes em termos de redução dos custos de transporte provêm de várias formas diferentes. Primeiro, e mais óbvio, é o facto de os navios não necessitarem mais da luz do dia para entrar ou sair do porto. Segundo, o tempo e custo de embarcar um piloto antes de entrar o porto será eliminado. Terceiro, os custos de seguros serão reduzidos dado que Bissau é actualmente visto como um porto perigoso em virtude da falta de quaisquer instrumentos de ajuda a navegação e da existência de áreas rasas, destroços, etc.

Sobre a Prioridade da Reabilitação do Porto

6.30 Os itens para acção abaixo descritos são *virtualmente idênticos aos itens contidos num relatório sobre as condições do porto datado de Julho de 1997*³⁴ e *repetidos em numerosos relatórios por vários observadores desde essa altura*. As mensagens são claras:

- Os problemas com o porto são bem conhecidos e estão a ser estudados há mais duma década;
- Os estudos necessários foram efectuados;
- Tudo o que resta a fazer é encontrar o financiamento e a vontade política para avançar.

6.31 Deve-se resistir à propostas que darão lugar a estudos adicionais e não conduzirão ao início do trabalho necessário. Esta foi a prioridade mais elevada identificada neste relatório e deve ser vista como uma condição necessária para que quaisquer outras actividades relacionadas com o comércio sejam bem sucedidas.

6.32 E contudo, a urgência da reabilitação do porto não é ainda claramente percebida por muitos observadores. Em vez disso, assume-se implicitamente que o porto é o único meio viável

³⁴ Berg-Andreassen, Jan, “Avaliação do Porto da Guiné-bissau”, Relatório do TIPS No. 90ª, Set. 1997.

para importar no país. Isso pode ser essencialmente verdade no presente mas dentro dum ano o Porto de Bissau sofrerá concorrência pelo Porto de Banjul como sendo a alternativa de custo mais baixo para importar contentores e exportar castanha de caju. Os comerciantes de castanha de caju que mudaram para Banjul devido a guerra civil já estão a transaccionar em parte da colheita da Guiné Bissau.

6.33 Não há presentemente nenhuma ligação directa por terra para grandes camiões de Banjul e Dakar para Bissau. A estrada principal atravessa dois grandes rios, um dos quais ainda sem ponte, com um serviço de jangada que é inadequado para um volume grande de camiões pesados. Contudo, esta situação mudará em 2009 com a finalização da ponte em São Vicente. Nesse momento será mais barato enviar bens através de Banjul e, mesmo, Dakar.

Tabela 6.5: Comparação de Custos Portuários na Africa Ocidental

	Contentor de 20 pés US\$/ton	Custo de Frete Médio	Custo Portuário	Taxa	Total
Guiné Bissau	95-120	107.5	57	82.5	247
Nigéria	45-50	47.5	40	0	87.5
Costa do Marfim	55-70	62.5	40	31	134
Benin	55-60	57.5	33	0	90.5
Gana	45-50	47.5	25	0	72.5
Senegal (Zig)	95-100	97.5	36	0	134
Senegal (Gambia)	95-100	97.5	68	0	166
Gambia	95-100	97.5	21	10.5	129

Fonte: Aliança Africana de Castanha de Caju.

6.34 Vejamos os números na Tabela 5.5 que mostra custos em vários portos na sub região. Banjul é 118 US\$ por tonelada mais barato que Bissau. Como se mostra na Tabela 5.4, um contentor pode ser transportado por 950.000 FCFA entre as duas cidades. Assumindo uma carga de 20 TM e uma taxa de câmbio de 420 FCFA para o dólar, isso produz um custo adicional de cerca de 113 US\$, resultando numa poupança de 5 US\$por tonelada mesmo sem a ponte. As estimativas de custos de transporte por camião após a conclusão da ponte cairão, sem dúvida, ainda mais.

6.35 Há um reparo. Embora a Guiné Bissau, o Senegal e a Gambia façam todos parte da zona de comércio livre da CEDEAO, a passagem teórica de bens e serviços não existe na realidade. Os guardas-fronteira podem impor, e impõem custos na fronteira, às vezes por períodos de tempo prolongados, e existem também outras taxas rodoviárias não oficiais. Contudo, estão a ser envidados esforços para facilitar um comércio realmente livre, e mesmo se continuarem a ser necessários alguns pagamentos, eles provavelmente serão absorvidos a um custo de relativamente mais baixo para as transacções de negócios a serem efectuadas. O porto e a alfândega em Banjul gozam da reputação de ter um serviço rápido, pelo menos segundo os padrões da região, o que provará ser muito atractivo em comparação com Bissau.

6.36 O problema de fundo é claro: a menos que o Porto de Bissau seja reabilitado ao ponto de ser competitivo com Banjul e Dakar, ele perderá a vasta maioria do tráfego para esses dois

destinos. Em vez de fornecer receitas ao governo ele tornar-se-á numa instalação cara e pouco utilizada.

Construção de um Segundo Porto em Buba

6.37 Como se mencionou em outras partes deste relatório, as propostas de projectos de mineração de fosfatos e bauxite incluem a construção de uma linha férrea para um novo porto próximo de Buba.³⁵ A primeira proposta feita nesse sentido ocorreu na década de 40, o porto foi visto como uma forma de ligar a zona isolada do sul do país ao mundo exterior assim como uma rota pela qual os jazigos de bauxite identificados nessa região podiam ser transportados. Um segundo grande porto internacional aliviaria também a pressão sobre Bissau. Outras propostas referem-se a construção dum novo porto em Biombo, num local de águas profundas onde um novo porto evitaria muitos dos problemas que afectam Bissau actualmente, mas que se encontra presentemente completamente por desenvolver.

6.38 Estudos no início da década de 80 concluíram que a viabilidade económica dependia do uso do porto para comércio regional e não unicamente para exportações de minérios. O comércio proveniente só da região meridional da Guiné Bissau não podia justificar, por si só, a necessidade do projecto – o porto teria que ser visto como um pólo regional para os países vizinhos com vista a gerar uma rentabilidade económica suficiente. Entre os outros países sugeridos como utentes potenciais do porto encontram-se o Senegal, Mali, e Guiné-Conakry.

6.39 Envolvendo um enorme investimento em linhas férreas regionais assim como em infra-estruturas afins, a proposta do Porto de Buba é um projecto de âmbito internacional que necessitaria dum alto grau de cooperação e financiamento internacional. O projecto levanta também sérias questões ambientais. As minas representariam uma ameaça aos rios e a indústria de pesca que esses rios suportam, e a construção tanto da via férrea como do próprio porto teria lugar em áreas sensíveis do ponto de vista ambiental que já foram demarcadas como zonas protegidas. Recentemente, teve início obras para a construção de estradas de aproximação embora os necessários estudos de avaliação de impacto ambiental não tenham sido efectuados. Há indicações de que a construção da via férrea não está prevista para um futuro próximo, sendo o transporte da produção da mina de bauxite feito por estrada. Contudo, Buba carece de estradas de ligação adequadas para o resto do país e, de todas as formas, não estará concluído durante muito anos. Dada a urgência da situação do Porto de Bissau, e o longo período de tempo necessário para construir um porto completamente novo num local como Biombo, nenhum destes pode ser visto como uma alternativa a reabilitação do porto de Bissau. Mesmo se uma ou ambas as opções proporcionarem uma solução de longo prazo ao problema do acesso directo ao comércio marítimo internacional, não se pode confiar em nenhuma delas para satisfazer a necessidade urgente que se tem dum porto que funcione apropriadamente.

³⁵ Ver, por exemplo, República da Guiné Bissau – Comissão para o Relançamento e Dinamização do Projecto do Porto Regional de Buba-Boé, “ Apresentação e Proposta de Relançamento do Projecto do Porto Regional de Buba” 2007, e República da Guiné Bissau, Projeto do Porto de Buba, Julho de 2001.

6.40 Talvez mais importante é o facto de já existir um “segundo porto” em construção dado que a estrada para Banjul, na Gambia, e Dakar, no Senegal, dispensará no final do próximo ano da necessidade de uso de jangadas. Com a segunda ponte financiada pela UE já em construção, a viagem de Bissau para Ziguinchor durará, daqui a pouco tempo, duas horas numa estrada para todo o tipo de tempo, e as cidades de Banjul e Dakar serão alcançáveis no mesmo dia. Existem, portanto, todos os motivos para ver esta possibilidade como uma alternativa viável ao porto de Bissau, e, em consequência, existe menos incentivo para a construção dum segundo porto na Guiné Bissau.

C. TRANSPORTES FLUVIAIS

6.41 Na era colonial o transporte fluvial era utilizado extensivamente e a maioria dos rios e plantações tinha cais e infra-estruturas afins para fazer uso deste modo de transporte. Desde essa altura, contudo, o tráfego fluvial quase desapareceu, excluindo algumas canoas artesanais e uma jangada que fazem o trajecto das ilhas para o continente.

6.42 Foram feitas várias sugestões nos anos recentes para reabilitar o tráfego de frete fluvial mas não houve nenhum investimento nas infra-estruturas necessárias. Na realidade, existe razão para questionar a viabilidade de investimentos nesta área dado que, virtualmente, a inteira frota de transporte fluvial já não se encontra em existência.

6.43 Contudo, há uma proposta, estimada em 3,1 milhões de US\$ datada de 2002, que ligaria a região meridional e as ilhas à Bissau.³⁶ Essa proposta envolveria a compra de uma embarcação de 200 toneladas, 4 balsas, e a reabilitação das instalações necessárias de cais para atracagem. É óbvio que as opções de transporte para as ilhas e para o sul do país são actualmente inadequadas. De facto, as várias propostas para o desenvolvimento do turismo nas ilhas exigirão opções de transporte muito melhores que as que existem presentemente. Contudo, não é evidente que um projecto deste tamanho seja justificável em virtude dos esforços em curso para melhorar as estradas de acesso ao sul e ao facto das ilhas poderem ser servidas adequadamente por embarcações mais pequenas. Parece-nos que há uma necessidade de liderança do sector privado para que este projecto seja sustentável.

6.44 Nessa óptica, é prematuro recomendar estes investimentos como acção prioritária. É muito possível que, face à existência dum parceiro privado apropriado, seja preciso investimento público em infra-estruturas necessárias que podiam proporcionar uma rentabilidade adequada em comparação com outras opções para melhorar as ligações com as ilhas e o sul do país. Contudo, as necessidades prementes na própria Bissau e o alto custo da execução deste projecto significam que ele deverá depender dum parceiro privado interessado para poder ser viável.

D. TRANSPORTES AÉREOS

6.45 O aeroporto de Bissau é o único aeroporto internacional no país. O tráfego actual está muito aquém da sua capacidade, comum número não superior a dois voos internacionais mesmo nos dias mais movimentados e muitos dias com um único voo para Dakar. Há informações de

³⁶ República da Guiné Bissau, “Projecto de Relançamento do Serviço Público de Transporte Fluvial de Passageiros e Cargas”, Julho de 2002.

que esta situação melhorará um pouco até ao fim do ano quando a TAP aumentar os seus voos de um único voo semanal para três voos semanais mas o baixo volume de tráfego e a pouca concorrência conduzem a preços de bilhetes elevados.

6.46 Registaram-se alguns melhoramentos recentes no aeroporto com a instalação de luzes que permitem a aterragem nocturna e a formação de alguns membros do pessoal. Contudo, as operações aeroportuárias continuam sendo problemáticas, com relatórios de bagagens perdidas e voos atrasados em instalações que estão a envelhecer e carecem de alguma renovação. O governo pode querer passar em revista o seu contracto com o operador privado do aeroporto visto que os termos contratuais prevêem claramente um desempenho adequado nestes domínios.

6.47 Há, portanto, oportunidades limitadas para compensar em voos de passageiros utilizando espaço de carga em excesso para exportações de alto valor. Mas mesmo se esse for o caso, há poucas empresas que poderiam tirar vantagem duma tal alternativa, e pouca razão para pensar que a Guiné Bissau poderia concorrer com sucesso com outros exportadores regionais de produtos perecíveis com instalações muito melhores e um menu muito mais vasto de opções em termos de transporte aéreo.

E. ELECTRICIDADE E ÁGUA

6.48 A Guiné Bissau tem água abundante, sendo um país atravessado por numerosos rios e com uma topografia relativamente baixa marcada por aquíferos acessíveis na maioria das zonas. Isso significa que a localização de instalações industriais descentralizadas (p.ex., unidades de descasque de castanha de caju) não é constrangida pela disponibilidade de água. Contudo, o sistema de abastecimento de água urbana em Bissau encontra-se em más condições. Há trabalho em curso para construir um novo reservatório, sistema de distribuição e fontanários públicos.

6.49 A situação no sector de electricidade é mais problemática. Só 20% da população tem acesso a electricidade pública, exclusivamente nos grandes centros urbanos, e, essencialmente, em Bissau. Mesmo nessas áreas, a empresa de electricidade só é capaz de fornecer energia eléctrica em 70% do tempo. No interior do país, a maioria das zonas não tem nenhuma electricidade embora tenha havido extensões recentes às redes de sete centros urbanos.

6.50 A EAGB (Empresa Pública de Electricidade e Aguas da Guine Bissau) enfrenta grandes constrangimentos financeiros e problemas derivados da falta de pessoal com formação adequada e disponibilidade de partes e acessórios. Em particular, a empresa tem dificuldades em cobrar facturas embora tenha havido uma melhoria recente nesta área.

6.51 A falta de electricidade é um constrangimento importante ao desenvolvimento da indústria manufactureira e outras actividades que precisam de energia eléctrica. A transformação da castanha de caju é talvez o único contra exemplo de peso, dado que ela não depende do fornecimento de electricidade mas pode, pelo contrário, fornecer electricidade através da queima da casca da castanha de caju. Isso já foi feito em algumas instalações, nomeadamente a SICAJU, e deve ser considerado como um benefício importante na avaliação da viabilidade económica de projectos de transformação de castanha de caju.

6.52 Na data presente, virtualmente toda a produção de electricidade é feita à base de gasóleo, com uma capacidade instalada de 11MW. Os aumentos recentes nos preços de combustíveis têm tornado a produção de energia extremamente cara, e mesmo proibitiva, para alguns utentes.

6.53 Nessa óptica, é necessário uma visão estratégica para o desenvolvimento da electricidade que possa suportar o crescimento tanto nas áreas urbanas como nas rurais no futuro. Os seguintes pontos podem ser tomados do programa de investimento mais recente no sector, preparado pelo governo:

A curto prazo:

- Restaurar a capacidade produção para níveis internacionalmente aceitáveis na cidade de Bissau;
- Abordar problemas técnicos relativos a geração de electricidade e a capacidade operacional da EAGB;
- Aumentar os níveis de cobrança de factura para o consumo de electricidade de 40% a 80% para restaurar a situação financeira da EAGB tornando a empresa viável;
- Rever a estrutura tarifária com o fim de permitir a determinação de preços diferenciais para tipos alternativos de procura de energia, p.ex., a procura industrial contra a procura residencial, alta voltagem contra baixa voltagem, período de alta procura contra período de baixa procura;
- Identificar futura fontes de energia para mobilizar investimentos necessários, especialmente nas áreas rurais onde fontes descentralizadas e fornecedores privados podem desempenhar um papel de maior importância.

Num prazo mais longo:

- Sempre que for possível e seja financeiramente viável, combinar projectos de transformação de castanha de caju com o fornecimento de electricidade com vista a permitir que um número maior de áreas seja coberto;
- Prosseguir iniciativas regionais que podem permitir a Guiné Bissau acesso a uma hidro electricidade muito mais barata através duma rede regional interligada. O projecto da OMVG, estudado pelo Banco Africano de Desenvolvimento é um exemplo duma tal possibilidade.³⁷

F. COMUNICAÇÕES

6.54 As telecomunicações constituem uma área que registou provavelmente o maior crescimento e transformação nos anos recentes, e é um testemunho à capacidade de reforma e conducente a estruturas reguladoras para permitir e promover o investimento pelo sector privado.

6.55 Dois operadores de telefonia móvel estão agora a concorrer com o antigo sistema público e criaram um mercado competitivo que fornece um excelente produto. Deveras, as vendas de telefones móveis, cartões e acessórios são uma grande indústria em virtualmente todas as partes de Bissau assim como nos principais centros urbanos regionais.

³⁷ A OMVG é a Organização para a Valorização do Rio Gambia.

6.56 Talvez a tarefa mais importante que resta ao governo é a venda da sua participação na Guiné-Telecom e na Guinétel em virtude da vantagem comparativa óbvia dos operadores privados nesta área. Isto, em conjunto com a nova regulamentação que promove a interconexão entre sistemas diferentes e um acesso mais flexível às redes fixas públicas, pode contribuir muito para completar a transformação deste sector.

6.57 Contudo, existe ainda uma lacuna dado que a rede de telefonia fixa, que é essencial para a transmissão a alta velocidade, encontra-se ainda em muito más condições. Na realidade, a migração de muitas famílias para a rede móvel reduziu substancialmente a base de receita. Propostas para acrescentar a capacidade em termos de fibra óptica entre as cidades na Guiné-Bissau à linha existente para Dakar poderiam ajudar a impulsionar o desenvolvimento necessário, mas é necessário um investimento substancial para elevar esta rede a um nível que possa ser considerado como adequado. Em virtude da falta de recursos disponíveis para o governo (e para a sua companhia de telefones estatal) esta é uma área em que o investimento privado pode e deve ser promovido.

7. CAJU: FUNDAÇÃO DA ECONOMIA

A. O CAJU, A POBREZA E A MACROECONOMIA

7.1 O caju é de longe a cultura comercial mais importante da Guiné Bissau. Na realidade, o grau de dependência em relação às exportações desta cultura é mesmo superior à dependência das exportações da maioria dos países da OPEP relativamente às exportações de petróleo. Este facto levou muitos observadores a promover a diversificação relativamente ao caju como um objectivo primário de qualquer esforço de promoção comercial. Independentemente de quão louvável a diversificação possa ser (e, deveras, constitui um objectivo válido não só aumentar rendimentos mas, também, reduzir as características de risco das receitas das exportações) é impossível alcançar o sucesso alargado na promoção de exportações sem um alto grau de sucesso no sector da castanha de caju.

7.2 Uma aritmética simples reforça esta observação – com 98% das receitas de exportação e 10% da receita fiscal proveniente desta cultura um sucesso sem precedentes pode produzir só um aumento marginal no valor total. Contudo, outros factores além aritmética ditam que o primeiro objectivo de qualquer esforço comercial seja dirigido para o sector da castanha de caju.

7.3 Primeiro, é abundantemente claro que a Guiné Bissau possui condições quase óptimas para a produção do caju. De facto, não só é o caju produzido virtualmente sem *inputs* comprados na maioria dos casos, mas, por outro lado, a qualidade da castanha é superior a de muitos outros exportadores e, portanto, é capaz de obter preços mais altos no mercado internacional. O aumento no cultivo do caju não é, por conseguinte, um acidente – os produtores estão a comportar-se muito de acordo com o que as previsões de vantagem comparativa ditariam. Eles gravitam à volta dum produto em que têm custos relativamente mais baixos do que os outros produtores.

7.4 Segundo, a vasta maioria da cultura do caju é feita por pequenos agricultores. Em muitas áreas, é difícil encontrar pequenos agricultores que não cultivam, pelo menos, algum caju. Isso é extremamente importante dado que significa que alterações no preço da castanha de caju ao produtor têm um maior impacto sobre os rendimentos da camada mais pobre da população do que qualquer outra variável na economia. Um estudo por Boubacar-Sid et al. concluiu que um aumento de 15% no preço da castanha de caju ao produtor podia resultar num aumento no consumo do segmento mais pobre da população de 9,5% e 3,3% na população pobre.

7.5 As estimativas da percentagem do preço da exportação realmente recebido pelos agricultores variam de 20%³⁸ a 70%.³⁹ Relatórios anteriores sobre a campanha de castanha de caju de 2008 apontam para este número. Com um preço de aproximadamente 250 FCFA/kg no interior do país, e um preço internacional de aproximadamente 900 US\$/TM, os agricultores estão a receber aproximadamente 65% do preço internacional, uma percentagem que é muito menor do que o que alguns países concorrentes recebem mas que reflecte os altos custos de comercialização na Guiné Bissau.⁴⁰ Dada a natureza errática das intervenções do governo no sector nos últimos anos, é inteiramente possível que essa percentagem varie o suficiente para que

³⁸ Boubacar-Sid et. al. op. cit. página 70

³⁹ Ver Jaeger e Lynn 2004

⁴⁰ Comunicação pessoal, Andre Nanque, Presidente, Comissão Nacional do Caju,

todas essas análises sejam correctas para os diferentes anos (é importante notar que o valor inferior de 20% reflecte a situação extraordinária de 2006 e não é uma ocorrência normal). A Tabela 6.1 mostra uma discriminação da cadeia de comercialização do caju para 2007.

Tabela 7.1: Estrutura de Custo da Comercialização do Caju 1 TM – Campanha de 2007

	CFA
Preço de compra do comerciante	200.000
Margem do comerciante	25.000
Transporte do interior	14.400
Preço do comerciante em Bissau	239.400
Preço de compra do exportador	239.400
Imposto aduaneiro (6% do valor FOB Bissau)	17.280
CPR/DGCI (2% o valor FOB Bissau)	5.760
ACI/DGCI (27 FCFA / s5kg)	6.750
APGB	4.650
Transporte do armazém ao porto	3.158
Carga e descarga	2.500
Pesagem pré embarque	259
Custos bancários	12.384
Sacos	6.250
Certificado de Origem	1.500
Certificado Fitosanitário	53
Encargo com o Despachante	413
SGS (taxa de certificação)	1.500
Aluguer de armazém	1.500
Sub Total	303.357
Custos Administrativos	25
Perdas	1.296
Imprevistos	500
Margem do Exportador	25.000
Sub Total	26.821
Preço à Exportação	330.178

Fonte: CNC *Caderno de Exportação* 2008.

7.6 A Tabela 6.2 mostra a relação entre os preços internacionais e os preços internos no porto (ou seja, preço ao produtor mais margens de comercialização internas). As últimas informações sobre a colheita de 2008 indicam que foram praticados preços ao produtor equivalentes até 950 US\$/TM e preços de exportação (CIF) que atingiram até 1300 US\$.⁴¹ Esses preços implicam que os produtores estão a receber cerca de 73% do preço internacional, movimente no mesmo leque que nos anos anteriores. Contudo, esses números são extremamente altos em termos absolutos e indicam que a Guiné Bissau beneficiou do que é, talvez, o melhor ano na história das exportações de castanha de caju.

⁴¹ Ver Relatório da Iia Conferência Nacional do Caju, 7-9 Outubro de 2008.

Tabela 7.2: Preços do Caju (Dólares US / Tonelada Métrica)

Ano	Preço de Compra Interno em Bissau	Preço Internacional	Preço Interno como % do Preço Internacional
1998	589 US\$	739 US\$	80 %
1999	714	844	85
2000	595	745	80
2001	600	730	82
2002	380	500	76
2003	545	675	81
2004	550	700	79
2005	523	658	79
2006	505	652	77
2007	470	621	76

Fonte: Ministerio do Comércio, Indústria e Artesanato

7.7 A determinação do governo em prosseguir o desenvolvimento do sector da castanha de caju foi claramente demonstrada na Conferência Nacional sobre o Caju em Outubro de 2008 em que ficou acordado que a promoção da transformação e de uma melhor produção e comercialização seriam elementos chaves duma estratégia nacional. A implementação seria dirigida por um Instituto Nacional do Caju (INCA) recém criado que funcionaria de forma similar ao INCAJU, entidade análoga em Moçambique. Muitas das recomendações chaves deste relatório foram também enfatizadas nessa conferência – abrindo o caminho para um consenso entre o governo e a comunidade de doadores sobre uma via apropriada para o futuro.

B. PRODUÇÃO DO CAJU⁴²

Produtores do caju e produção

7.8 Estima-se que o caju cobre 4,8% do território nacional, ou cerca de 180.000 ha. E que cada guineense produz uma média de mais de 53 kg de caju bruto por ano. A maioria das famílias tem, pelo menos, algumas árvores produtoras. Estima-se que a área de caju esteja a aumentar à uma taxa de 4% por ano embora a produção esteja a crescer a uma taxa de 10% devido ao facto de muitas árvores recém plantadas só agora estarem a atingir o seu período de maior produtividade. A Tabela 6.3 mostra a produção agrícola na Guiné Bissau, onde a importância do caju é imediatamente óbvia. As Tabelas 6.4 e 6.5 mostram a produção do caju e os valores da transformação do produto na Guiné Bissau e em outros países africanos produtores do caju.

7.9 As pequenas unidades agrícolas representam cerca de 80% das plantações de caju, com o tamanho médio de uma plantação de pequeno agricultor a oscilar entre 2 e 3 ha. As plantações de maior porte representam o remanescente, com uma plantação de 1.300 ha. associado com uma unidade de transformação. Embora nenhuma avaliação pormenorizada do estado dos cajueiros tenha sido realizada, ressalta do elevado crescimento da área plantada com cajueiros nos anos

⁴² This section draws on ; Jaeger and Lynn 2004, Chausse 2006 and Paiva 2007.

recentes que a maioria das árvores são muito novas e estão agora na sua fase de produção máxima ou perto dela. O crescimento na produção continuará a ter lugar nos próximos anos sem uma plantação adicional de árvores, à medida que as plantações jovens começam a produzir e atingem o seu pleno potencial. À taxa actual de crescimento, a produção deve atingir 150.000 TM até 2010.

Tabela 7.3: Produção de Caju na África Sub Sahariana

País	Produção de 2006 em TM
Côte d'Ivoire	230.000
Guiné Bissau	100.000
Tanzânia	100.000
Nigéria	75.000
Moçambique	65.000
Benim	40.000
Senegal	15.000
Togo	3.000
Ghana	10.000
Quénia	5.000
Burkina Faso	5.000
Mali	3.000
Guiné Conakry	3.000

Fonte: Aliança Africa do Caju.

7.10 Os cajueiros são semeados directamente usando sementes e espaçamento ao acaso. Presta-se pouca atenção à selecção de castanhas sementes, ou plantas mães ou de enxertias. Não houve, por conseguinte, algum melhoramento genético do material de plantação ou do potencial produtivo. As práticas agrícolas são fracas, com pouca ou nenhuma poda de árvores. Apesar disso, os rendimentos de 500-600 kg/ha parecem ser relativamente aceitáveis, comparáveis as da Índia e Brasil (embora longe do que se alcançou no Vietname). As técnicas de colheita e pós colheita são muitas vezes inadequadas (colheita prematura, secagem, manuseamento e armazenamento inadequados), o que gera perdas de quantidade e qualidade da castanha.

Doenças Comuns ao Caju, Pesquisa e Vulgarização

7.11 Não existe presentemente nenhuma actividade de vulgarização em alguma área agrícola. Há um Instituto Nacional para a Pesquisa Agrícola na Guiné Bissau (INPA) que era financiado em grande medida, no passado, por doadores mas que tem sofrido de falta de financiamento há vários anos e tem estado, por conseguinte, dormente na sua essência. A pouca pesquisa (aplicada) que teve lugar recentemente foi financiada por operadores do sector privado. Contudo, pouco ou nada dessa pesquisa alcança os pequenos proprietários que constituem 80% da produção no país.

7.12 As doenças não afectaram substancialmente a produção na Guiné Bissau. A Anthracnose e o Oidium existem mas não estão espalhados e até agora só causaram danos limitados, o que indica que talvez a variedade de caju guineense seja relativamente resistente. Segundo as informações recolhidas, as variedades brasileiras introduzidas devido ao tamanho da sua castanha não tiveram essa resistência e foram, em resultado disso, infectadas. Isso indica que existe um argumento claro para a realização de uma pesquisa adaptável para tentar produzir

variedades que incorporem características de resistência às doenças locais em variedades mais produtivas, com castanhas maiores.

7.13 Os agricultores não utilizam algum *input* ou tratamento. Isso reduz o custo e abre a possibilidade de segmentos de mercados para o caju “orgânico”⁴³. Contudo, é improvável que a situação actual possa durar indefinidamente. Já existem sinais preocupantes (localizados) de árvores a morrer e a experiência mostra que o desenvolvimento duma cultura sob condições de monocultura, tais como o caju na Guiné-Bissau é afectado por pestes e doenças que se adaptam às condições locais ou são importadas inadvertidamente. É, portanto, da maior importância que serviços eficientes de protecção à cultura sejam urgentemente restabelecidos. Na realidade, a experiência com o Oidium e a Anthracnose em outros países produtores de caju (p.ex., Moçambique) demonstra que uma acção prematura é essencial para limitar as perdas causadas por esses problemas.

7.14 Não há dúvida nenhuma de que existem características muito claras de bens públicos resultantes da pesquisa e vulgarização do caju. Assim, é essencial que o governo faça tudo o que for necessário para reavivar o INPA e restabelecer a colaboração com o EMBRAPA no Brasil com vista a montar rapidamente um programa activo de pesquisa e vulgarização do caju na Guiné Bissau.

7.15 Felizmente, a base legal para um mecanismo de financiamento já está montada, embora não tenha realmente havido financiamento nos anos recentes. Das receitas recolhidas do imposto de 8,6% sobre a exportação de castanha de caju, prevê-se que 5% do total seja encaminhado para o Conselho Nacional do Caju para fins de pesquisa e desenvolvimento em benefício de todos os produtores. O encaminhamento da totalidade ou parte desse rendimento para actividades de pesquisa e vulgarização do caju estaria inteiramente em harmonia com a intenção da lei original mas exigiria uma decisão política para assegurar que o fluxo de fundos ocorra realmente. Na data presente, nenhuma parte desse dinheiro foi devolvida ao sector do caju.

C. MERCADOS, PREÇOS E TRANSFORMAÇÃO

Mercados e Preços

7.16 A Guiné-Bissau exporta a maioria (95%) da sua colheita de castanha de caju já secada para a Índia, onde ela é transformada em amêndoa para consumo nos mercados finais. A procura mundial da amêndoa cresceu fortemente nos últimos 10 anos (10% por ano). Em 2004, o consumo total era estimado em cerca de 300.000 toneladas, e os principais mercados eram: América do norte (120.000 toneladas); Índia (80.000 toneladas); e Europa ocidental (60.000 toneladas). A procura está também a explodir na Ásia do Leste e nos países de rendimento médio da Europa do Leste e Médio Oriente. Espera-se que a procura mundial aumente em 5-8% por ano na próxima década. O mercado nacional é muito pequeno, estimado em menos de 20 toneladas para o mercado formal (o consumo informal é desconhecido). O mercado de Dakar e Banjul é maior, mas provavelmente não excede algumas centenas de toneladas e há informações de que é abastecido por exportações não registadas à partir da Guiné Bissau.

⁴³ A Agri-Bissau demonstrou a sua exequibilidade antes do seu encerramento em 2006.

7.17 A transformação da castanha em bruto para o abastecimento de mercados finais é dominada por três países: Índia (58%), Vietname (25%) e Brasil (15%). Os países africanos (Tanzânia, Guiné-Bissau, Cote d'Ivoire, Moçambique, Nigéria e Benin) representam cerca de 40 % da produção total de castanha em bruto e quase 100% das exportações de castanha em bruto (quase exclusivamente para a Índia) mas representam menos de 2% da transformação total. O preço da castanha de caju é derivado do preço da amêndoa nos mercados finais (este último muito sensível à oferta de substitutos como a amêndoa de casca), e a antecipação do mercado e necessidades de curto prazo dos processadores (indianos) que tentam otimizar a produção das suas fábricas. Isso induz uma maior volatilidade de preços para a castanha em bruto do que para o produto final (a amêndoa) de ano para ano e, para um determinado país produtor, durante a mesma campanha. Após uma queda brusca em 2000, o preço da castanha em bruto recuperou em 2003 e estava no leque de 650 US\$ a 900 US\$/tonelada, dependendo da origem e tamanho da castanha em 2006. Em 2008 os preços estavam extremamente altos, com contratos para o produto da Guiné Bissau a atingir até 950 US\$/tonelada. A Guiné-Bissau produz castanha de boa qualidade, com alta procura pelos processadores devido a um rácio elevado de descasque (amêndoa/castanha).⁴⁴ A castanha da Guiné auffer preços mais elevados em relação à castanha de outras origens (cerca de 60-100 US\$/tonelada).

Comercialização Interna e Exportação

7.18 A comercialização interna e as exportações são feitas por comerciantes e exportadores num ambiente relativamente liberalizado. Existem actualmente cerca de 300 comerciantes portadores de alvarás (e muito mais sem alvarás) que operam no interior do país e canalizam a castanha para os armazéns e unidades industriais de Bissau, e 40 exportadores com licença de exportação. A lei que regulamenta as actividades de comerciantes e exportadores foi recentemente modificada para eliminar barreiras à entrada e reduzir os custos de entrada⁴⁵. Em resultado disso, a concorrência aumentou e as margens de comercialização parecem ter baixado. Além disso, a Associação Nacional de Agricultores (ANAG) tem estado activa em fornecer informações sobre os preços aos agricultores, embora na data presente o governo tenha cessado as suas tentativas para influenciar o preço ao produtor após a desastrosa experiência de 2006. Estima-se que em circunstâncias normais,⁴⁶ os preços médios ao produtor se situem entre 60% e 70% dos preços FOB. Há pouca evidência de extorsão óbvia na cadeia de comercialização dado que os altos custos de comercialização na Guiné Bissau, incluindo tanto os custos de transporte interno como os custos portuários, explicam a diferença entre os preços ao produtor e os preços internacionais.

7.19 Apesar da razoável eficiência dos agentes de comercialização, o custo da comercialização interna e da exportação de castanha em bruto (e amêndoa) é extremamente alto

⁴⁴ Segundo relatórios citados na recente Conferência sobre o Caju em Outubro de 2008, a castanha de caju bruta da Guiné Bissau possui um rácio elevado de descasque de 48-56%, que compara em termos positivos com a Índia, o líder mundial, com 50-56%, e com o Brasil, o maior produtor, com um rácio médio de 50-55%. Nenhum outro país africano produz castanha com uma qualidade equivalente a da Guiné Bissau.

⁴⁵ Embora existam apelos recorrentes por nacionais para excluir não-nacionais destas actividades e a lei nem sempre seja aplicada dum modo consistente,

⁴⁶ Não foi esse o caso durante a campanha de 2006 devido a intervenção do governo (ver em baixo) e a incerteza que isso criou para as actividades dos comerciantes,

na Guiné Bissau. Estima-se que custa até 300 US\$/tonelada levar a castanha do produtor aos processadores na Índia.

- O custo do frete para a Índia é muito mais alto do que a partir da África oriental e também de outros países da África ocidental: cerca de 90 US\$/tonelada contra 40 US\$/tonelada a partir de Abidjan. Isso é devido ao baixo tráfego que acosta ao porto de Bissau, a baixa profundidade do porto (que se torna mais complicado com a falta de dragagem que se verifica há um longo período de tempo), o que limita o tamanho dos navios que podem atracar e à percepção de risco no acesso ao porto de Bissau. Isso representa perdas em receitas para o país na ordem de 5,0 milhões de US\$ por 100.000 TM exportadas. Dada a expectativa de uma maior produção no futuro, as perdas previstas devem aumentar proporcionalmente.
- Os encargos portuários são também extraordinariamente altos (cerca de 40 US\$/tonelada contra menos de 10 US\$/tonelada em países da África ocidental) devido a equipamento de descarga inadequado ou inexistente, serviços ineficientes e falta de segurança resultante dum nível elevado de furtos. A reabilitação do porto de Bissau (tanto em termos de acesso ao porto como em termos de eficiência portuária), planeada desde 1997, não foi ainda realizada embora já tenha começado o trabalho de melhoramento das estradas de acesso (Ver Capítulo IV).
- Procedimentos de exportação caros e burocráticos incluindo: alto custo de transporte e manuseamento;⁴⁷ procedimentos longos e caros; um imposto sobre a exportação (e encargos relacionados) de 8,6% sobre o preço FOB⁴⁸ (para a castanha); e uma taxa de certificação (SGS) de cerca de 4% do preço FOB. Estima-se que são precisos 9 documentos diferentes, 30 dias e 1.550 US\$ para exportar um contentor de 20 polegadas. Os procedimentos de exportação podem e devem ser racionalizados através dum *guichet* único (um bom exemplo de um tal mecanismo é o *Centre de Facilitation aux Filieres d'Exportation –CAFEX—*na Guiné-Conakry).
- Os custos de comercialização internos são também altos (cerca de 180 US\$/tonelada), apesar da concorrência adequada entre comerciantes, devido ao mau estado da rede de transporte, o que torna o transporte caro, especialmente na estação das chuvas e as taxas ilegais cobradas em postos de controlo por funcionários do governo e as forças armadas.

7.20 Melhoramentos a todos os níveis da cadeia de comercialização são, por conseguinte, de importância crítica para melhorar a concorrência assim como os rendimentos dos produtores. Isso devia constituir um foco central da atenção do Governo no que se refere ao apoio ao desenvolvimento do sector.

⁴⁷ O custo armazém/porto (Bissau) para um contentor de 16 toneladas é estimado em 1.500 US\$, ou seja, 100 US\$/tonelada,

⁴⁸ Este pagamento podia ser justificado em termos económicos se fosse utilizado para a pesquisa ou fins de outros bens públicos que beneficiassem todos os produtores.

Tabela 7.4: Transformação do Caju na Africa Sub Sahariana em 2006

País	Transformação (para Exportação)	Transformação (para o mercado interno)
Moçambique	25.000	
Nigéria	16.000	2.500
Tanzânia	15.000	
Quênia	5.000	
Côte d'Ivoire	5.000	500
Guiné Bissau	2.500	500
Benim	1.500	80
Burkina Faso	900	
Ghana	500	80
Senegal		150
Togo		80
Mali		
Guiné Conakry		
Total	71.400	3.860

Fonte: African Caju Alliance

Transformação Interna

7.21 Como observado na tabela 6.4, há actualmente três grandes unidades de transformação na Guiné Bissau. Duas delas—Agri-Bissau e Sicaju—têm a capacidade de um contentor de amêndoa por mês (cerca de 16 toneladas) e a terceira— B&B Caju – a capacidade de 8,6 toneladas por mês⁴⁹. Essas fábricas exportam para o mercado internacional (UE, EUA). Embora pareçam ser razoavelmente eficientes, elas operam sob condições quicá precárias devido ao difícil ambiente de trabalho na Guiné-Bissau. Além disso, existem 21 pequenas unidades de transformação estabelecidas com assistência da Enterprise Works no quadro do projecto TIPS financiado pela USAID, com uma capacidade de produção combinada de cerca de 13 toneladas de amêndoa por mês.

7.22 Os processadores guineenses enfrentam várias desvantagens:

- *Concorrência com exportadores* - A principal questão é a de garantir a aquisição da castanha em bruto no contexto duma forte concorrência com exportadores de castanha. Os compradores internacionais da castanha querem assegurar o seu próprio fornecimento de castanha (enquanto houver uma forte procura e capacidade não utilizada na Índia e no Vietname, o que será o caso num futuro próximo, embora a Índia tenha uma política de auto-suficiência para a produção de caju a longo prazo) e estão em concorrência com a transformação local, oferecendo preços elevados e aceitando pouca ou nenhuma margem nas suas operações de aquisição da castanha. Esse problema foi particularmente evidente em 2008, com informações de que os preços em Bissau atingiram 430F CFA /kg, um preço que os processadores internos não podem pagar se quiserem manter-se rentáveis sob as condições actuais do mercado internacional.

⁴⁹ Uma quarta unidade – GETA—(pertence ao Ministro das Finanças) não está a funcionar actualmente, e necessita reabilitação, mas, devido ao facto de utilizar tecnologia OLTRAMARE não é viável/competitiva e não devia ser reabilitada,

- *Pequeno tamanho das fábricas* - Só três fábricas têm actualmente o tamanho económico mínimo (cerca de 1.000 TM/ano). Os outros processadores locais, estabelecidos ao abrigo do programa TIPS, são demasiado pequenos para satisfazer as exigências dos importadores em termos de qualidade e quantidade (no mínimo, um contentor/16 toneladas por mês). Os seus principais destinos são os limitados mercados internos e regionais. Essas unidades serão incapazes de exportar até que a sua produção seja comercializada/exportada através duma unidade central⁵⁰.
- *Custos de investimento elevados*- O custo da montagem duma unidade de transformação parece ser extremamente alto em comparação com outros países africanos tais como a Tanzânia e Moçambique, e ainda mais alto se for comparado com o da Índia. Segundo as informações existentes, o custo duma fábrica de 1.200 TM/ano é de cerca de 800.000 US\$ contra 250.000 US\$ em Moçambique. Altos custos de investimento têm sido atribuídos a (i) o custo da terra (embora este problema possa ser ultrapassado se as fábricas forem instaladas em áreas rurais em vez de Bissau), (ii) o custo de construção; (iii) o custo de equipamento (importado do Brasil ou Portugal, embora não haja razão aparente para que a Guiné Bissau não tenha acesso aos mesmos fornecedores que Moçambique); e (iv) direitos de importação (5%) e impostos pagos sobre equipamento importado (embora isso pareça ser um problema inteiramente fora do controlo do governo). Esta diferença de custo necessita ser investigada em pormenor, embora pareça que existam opções de custos mais baixos.
- *Necessidade de constituir stocks* - Os processadores de caju devem acumular stocks substanciais de castanha de caju dado que a campanha tem lugar durante um período de 4 a 5 meses enquanto que a produção da amêndoa é espalhada por todo o ano. Estima-se que uma fábrica local com capacidade de 1.200 TM precisa de garantir um stock de 700 toneladas de castanha de caju para transformação após o período da colheita, à um custo total de cerca de 300.000 US\$. Isso não se passa com os processadores indianos, que podem importar castanha de países diferentes durante todo o ano.
- *Falta de/alto custo de crédito* - Os custos de investimento elevados e a necessidade de constituir stocks substanciais são agravados pela dificuldade de acesso a crédito de investimento ou capital circulante das instituições financeiras locais (a maioria dos investimentos tem sido financiada com fundos próprios e a partir de fontes *off-shore*) e o custo muito elevado de financiamento pelos bancos comerciais (14-19% por ano).
- *Baixa produtividade da mão de obra* - A transformação é muito intensiva em mão de obra e a produtividade da força de trabalho é, por conseguinte, uma determinante importante da competitividade. Os processadores queixam-se do constrangimento imposto pela baixa produtividade da falta de trabalho (falta de aptidões, falta de assiduidade no trabalho) e a política de salários actual (que torna o despedimento dum empregado extremamente difícil e custoso). Em particular, eles favorecem fortemente uma política salarial mais flexível e, para aumentar a produtividade, um sistema de

⁵⁰ Muitas unidades pequenas venderam através da BBCaju para atingir a carga mínima de 1 contentor/mês

pagamento baseado no desempenho em que os empregados são pagos em função do que produzem.

- *Mercado interno pequeno* - O mercado interno na Guiné-Bissau carece de capacidade para absorver uma quantidade significativa de amêndoa (em adição às amêndoas de uma qualidade mais baixa, produzidas pela indústria caseira) e/ou produtos derivados do caju (à excepção do licor de caju ou aguardente) tais como a compota de caju, sumo/vinho e outros produtos secundários. O mercado nacional é muito pequeno, estimado em menos de 20 toneladas para o mercado formal (o consumo informal é desconhecido).

7.23 É evidente que uma estratégia para promover a transformação da colheita de caju pode não só aumentar o valor acrescentado do país mas pode também reduzir o risco associado com a dependência do caju e a maior volatilidade de preços da castanha em bruto em comparação com a castanha transformada. Isso por si só constitui um argumento *prima facie* para algum nível de protecção para promover a indústria, da mesma forma que o custo de arranque atrás mencionado.

7.24 Contudo, antes de se iniciar um tal esforço, será necessário examinar em detalhe as relações de preços relativas entre a castanha em bruto e a castanha transformada para confirmar se a Guiné Bissau pode, numa forma realista, esperar poder concorrer com os compradores indianos que operam com margens muito mais estreitas. A resposta à esta pergunta no caso moçambicano é claramente sim, o que pareceria indicar que, pelo menos, é plausível pensar que a Guiné Bissau possa fazer o mesmo. Todavia, é importante ter em mente que o modelo moçambicano usa uma organização algo diferente para o seu sector de transformação (fábricas de médio prazo localizadas nas áreas produtoras ou na sua proximidade) e não enfrenta alguns dos altos custos de fazer negócio que aparentemente afectam os operadores guineenses. Além disso, um imposto de 18% é aplicado sobre a exportação da castanha em bruto.

7.25 Todavia, é eminentemente justificável em termos teóricos ver as dificuldades associadas com a condução de negócios na Guiné Bissau como uma forma de falha de mercado que requer a intervenção do governo para aliviar o problema. Contudo, isso significa que é muito mais desejável aplicar a protecção necessária através de esforços visados para aumentar a produção e financiar os custos para o arranque da transformação em vez de aumentar a tributação da exportação, embora a experiência moçambicana demonstre que esse seja um método viável para promover a transformação.

7.26 Tais esforços visados podiam incluir esforços para reduzir os custos da terra através do uso de terra do governo em áreas seleccionadas, a isenção de direitos de importação sobre todos os equipamentos e materiais de construção, férias fiscais, ou outros meios para reduzir os custos associados com a instalação de instalações de transformação. É também importante notar que o modelo de transformação moçambicano tem custos suficientemente baixos para que os processadores possam pagar mais 20% aos agricultores do que os exportadores podem, o que pareceria indicar que o imposto de 18% à exportação é um factor chave para dar a vantagem aos processadores.

7.27 Actualmente os processadores locais beneficiam numa protecção moderada através dum imposto de 8,6% sobre as exportações de castanha em bruto. Esta protecção, embora mais alta

do que em outros países da África ocidental, é mais baixa que nos países que foram bem sucedidos em desenvolver um sector de transformação doméstico (Brasil e Índia, mas também Vietname e Moçambique). Dado o facto de que existe algum grau de investimento que já está a ter lugar⁵¹, é provável que a assistência necessária possa ser realizada à um custo relativamente modesto. Até que a Guiné Bissau tenha a capacidade de transformar toda sua castanha de caju, um imposto a exportação da castanha em bruto significaria rendimentos mais baixos para 100.000 de camponeses pobres em troca da ajuda a um número relativamente pequeno de empregados e proprietários de unidades de transformação. Por conseguinte, seria aconselhável colocar a tónica, em primeiro lugar, na redução de custos. Existe claramente a necessidade dum estudo específico sobre o que seria preciso fazer exactamente.

7.28 O imposto sobre a exportação é 6% sobre o preço de referência da exportação estabelecido pelo governo (600 US\$/toneladas em 2008), à que se acrescenta a contribuição predial rústica e a contribuição predial urbana de respectivamente 2,0 e 0,6% sobre o preço de referência. É importante notar que esses impostos, baseados, como eles são, num preço fixo⁵² (“base tributária”) NÃO são impostos *ad valorem* dentro dum certo ano de comercialização. Se, como é o caso de 2008, os preços de exportação reais forem mais altos que o preço em que os impostos são baseados, então, o imposto permanece constante em termos absolutos, proporcionando, conseqüentemente, um nível mais baixo de protecção que o valor de 8,6% parece indicar. Por exemplo, a actual base tributária de 600 US\$ produz uma taxa de protecção de 4,9 % somente ao preço de exportação real de 1.050 US\$.

7.29 É também importante notar que a transformação de caju não deve ser avaliada unicamente na base duma comparação estrita de custos e benefícios só para os processadores de caju. Em vez disso, é possível e, na realidade, provável que possa haver benefícios sociais significativos para um sector de transformação que também entrem nos cálculos. É óbvio que o desenvolvimento no seu sentido mais lato envolve um processo para a diversificação bem sucedida da economia em formas de produção com valor acrescentado gradualmente mais elevado dado que isso permite níveis de produção e de rendimentos mais altos por trabalhador e promove o desenvolvimento duma força de trabalho industrial capaz de ser produtiva num espectro de actividades alargado. É também normalmente o caso que o melhor candidato para tais actividades se envolva na transformação de matéria prima de que já existe uma oferta abundante no país em questão. Na Guiné Bissau isso aponta claramente para o sector do caju.

7.30 Além disso, é também o caso que um ponto de vista estritamente estático da questão pode não ser inteiramente apropriado – embora a Guiné Bissau possa deparar-se com custos mais altos à curto prazo, esse poderá não ser de forma alguma o caso à longo prazo, o que vem reforçar o argumento para se investigar as necessidades de um sector de transformação de caju

⁵¹ Novas entradas estão aparentemente a ter lugar: investidores brasileiros devem abrir uma fábrica em Quinhamel (norte do país), e a empresa que opera em Bolama (ilha) deve expandir as suas actividades para Binta (leste do país). Novos investidores compraram recentemente a plantação e as instalações de transformação da Agri-Bissau, que se encontra actualmente encerrada.

⁵² A base tributária não deve ser confundida com o preço de referência dos anos de comercialização anteriores. Ela NÃO é um preço fixado pelo governo para efeitos de comercialização. Em vez disso, ela é simplesmente uma convenção contabilística usada para calcular o imposto sobre a exportação aplicado sobre qualquer carregamento de castanha de caju. Em vez de se olhar para os valores reais actuais dos contratos, tudo o que é preciso fazer é pesar o carregamento e calcular o imposto devido em função do preço base especificado para o ano de comercialização.

viável. Isso é especialmente verdade se a Índia atingir o seu objectivo à longo prazo de auto-suficiência em castanha de caju em bruto. Finalmente, pode haver algum grau de subvencionamento a processadores competindo em qualquer parte do mundo – de facto, a sua disposição actual de pagar 340 FCFA/kg quando os preços internacionais se encontram na faixa 800-900 US\$/TP pareceria fornecer alguma evidência a favor desta possibilidade– e essa subvenção pode ser algo que não será uma situação de negócios permanente.

Tecnologia de Transformação do Caju

7.31 O desenvolvimento do caju em outros países africanos tem, em alguns casos, sido afectado por debates sobre a tecnologia apropriada a utilizar na transformação. Moçambique é, talvez, o exemplo mais óbvio disso. Contudo, essa experiência também aponta o caminho para uma estratégia viável para a Guiné Bissau.

7.32 A competitividade da indústria de transformação local repousa em grande medida na eficiência da transformação (amêndoa inteira obtida) e nos custos de funcionamento da tecnologia de transformação. A experiência no passado na Guiné Bissau, Moçambique, Benim e Tanzânia, indica que as fábricas instaladas nos anos 80 e 90 utilizando a tecnologia mecanizada (Ultramare) não são competitivas por causa dos altos custos de investimento e funcionamento, e a fraca porção de amêndoa inteira obtido. Essas tecnologias são claramente não competitivas em relação aos custos de funcionamento e a eficiência das tecnologias manuais usadas na Índia, e todas elas fecharam as portas mesmo quando gozavam do benefício de uma protecção substancial contra a concorrência. O modelo desenvolvido pela EnterpriseWorks, embora exija muito pouco investimento inicial, revelou-se também não competitivo. Ele tem um tamanho demasiado pequeno para alcançar economias de escala e satisfazer os requisitos dos importadores em termos de quantidade mínima.

7.33 Um modelo desenvolvido em Moçambique pela Technoserve parece ser muito mais promissor. É baseado numa abordagem abrangente que lida com todos os aspectos importantes da transformação do caju:

- Fábricas de pequena escala (entre 1.000 e 1.500 TM/ano) utilizando uma tecnologia manual derivada do modelo indiano, que (i) exige um investimento baixo (cerca de 300.000 US\$ ou menos de 30% duma unidade mecanizada de grande escala que funciona numa base por tonelada), tem um custo de funcionamento baixo (menos de 40% duma unidade grande); e (iii) tem uma alta taxa de produção líquida (21%) e uma alto nível de obtenção de amêndoa inteira (superior a 70%);
- Uma tecnologia manual que cria cerca de 300 postos de trabalho por unidade de transformação, com uma proporção de mão de obra feminina;
- Fábricas localizadas nas principais regiões produtoras, o que é desejável para a compra da matéria prima das mãos dos pequenos agricultores, diminui o custo de transporte e melhora o contacto com os agricultores e a capacidade de prestação de serviços (trabalho agrícola assalariado);

- O fornecimento de assistência profissional aos empresários em muitos aspectos, que vai do acesso ao mercado à gestão da fábrica e da qualidade do produto (certificação HACCP) à serviços aos agricultores.

7.34 Há actualmente 15 unidades dessas a operar em Moçambique, transformando cerca de 20.000 TM de castanha de caju produzida por aproximadamente 100.000 pequenos agricultores. Essas fábricas foram capazes de pagar cerca de 20% mais para a castanha do que os exportadores e uma margem extra de cerca de 15% para castanha de alta qualidade (embora com uma protecção contra as exportações de castanha em bruto em resultado dum imposto de 18% sobre as exportações de castanha em bruto).

7.35 As principais questões que exigem atenção no desenvolvimento duma estratégia para a promoção da transformação do caju na Guiné Bissau são: (i) os custos de investimento, como se discutiu em cima; (ii) os custos de funcionamento, incluindo a produtividade da mão de obra; (iii) a localização das instalações de transformação; e (iv) os incentivos que seriam necessários para encorajar os investimentos privados. Eles são discutidos de forma resumida nas secções seguintes.

Custos de funcionamento: salários/produtividade e acesso as finanças

7.36 Os principais custos de funcionamento são (i) o custo e a produtividade da mão de obra; e (ii) o custo da aquisição da matéria prima, incluindo o custo do financiamento do stock necessário de castanha de caju.

- Os custos laborais representam cerca de 45% do total dos custos de funcionamento. A competitividade da transformação do caju é, por conseguinte, muito sensível aos custos e a produtividade da mão de obra. Isso reforça a importância crítica a ser atribuída à formação da mão de obra para melhorar a eficiência da produção e a qualidade das amêndoas (com vista, eventualmente, a atingir o nível de desempenho dos indianos de 80% de amêndoas inteiras), e um sistema de compensação da mão de obra baseado no desempenho.
- A transformação do caju exige um capital circulante substancial para financiar o stock de castanha comprado durante os três meses do período da campanha. O nível de taxas de juros é, portanto, um factor importante na competitividade da transformação. Uma opção seria depender de fontes comerciais, embora isso exponha os operadores ao risco de subidas nas taxas de juros. Uma outra opção à explorar seria o estabelecimento dum esquema de garantia de crédito similar ao existente em Moçambique (financiado pela USAID) que disponibiliza uma garantia de até 50% do crédito para as empresas elegíveis. Contudo, a ultima teria que satisfazer os requisitos do BCEAO de que os devedores tenham um sistema contabilístico montado (SYSCOA) para poder ter acesso ao financiamento dos bancos comerciais. A recente Conferência em Bissau, em Outubro de 2008 endossou um esforço de desenvolvimento segundo as linhas do modelo moçambicano, e endossou especialmente o estabelecimento dum sistema de garantia que seria financiado pelo imposto existente sobre a exportação de castanha de caju. 20% dessas receitas seriam dedicadas ao fundo de garantia recém criado que seria administrado por uma nova instituição – o Instituto Nacional do Caju

Localização

7.37 Uma forma de minimizar o custo do acesso aos serviços de utilidade pública e outros serviços básicos consiste em estabelecer “parques industriais” para facilitar “núcleos de empresas”. Contudo, no caso da transformação do caju, parece que esta “solução” é, na realidade, visada para um problema que não afecta necessariamente esta actividade em particular. De facto, a transformação do caju gera a sua própria energia (e pode mesmo vender electricidade em demasia aos utentes nas proximidades) e existe abundância de fonte de abastecimento de água em geral no país. Além disso, a descentralização da transformação segundo o modelo Technoserve: (i) diminui o custo da terra; (ii) permite uma aquisição directa de castanha junto aos produtores, elimina dessa forma os intermediários e reduz as margens de comercialização; (iii) faz baixar os custos de transporte; e (iv) permite que as unidades de transformação funcionem também como centros de prestação de serviços para a disponibilização de material de plantação e conselhos aos produtores.

D. AMBIENTE DA POLÍTICA E INSTITUCIONAL

7.38 A história da política do governo no sector do caju tem tido um grande impacto sobre o desempenho nos últimos anos, com os preços a variar de 50 FCFA à mais de 430 FCFA por quilo. Este leque de variação é muito maior do que o que se verifica com os preços internacionais e é um caso *prima facie* para se pôr fim a intervenção do governo com vista a estabilizar o mercado. Em 2006, o governo estabeleceu inicialmente um preço de 350 FCFA em resposta à percepção de que os comerciantes internacionais estavam em conluio para deprimir os preços internos. A retirada de comerciantes que se seguiu em resposta a esses níveis de preços irrealistas resultou numa queda de preços oferecidos e na acumulação de stocks. O governo teve eventualmente que baixar os impostos à exportação para encorajar os comerciantes a comprar o remanescente da colheita. O contrabando também aumentou de modo significativo. Em resultado disso, as receitas fiscais, as entradas de divisas e os rendimentos dos agricultores caíram.

7.39 As consequência desta intervenção levaram o governo a declarar o seu empenho em evitar qualquer estabelecimento de preço no sector do caju, mas continua a haver alguma intervenção do governo. Por exemplo, o governo continua a insistir em marcar a abertura tradicional da campanha do caju apesar da data em que isso é feito ser, na realidade, depois do momento em que a colheita já está madura. Existe também uma sensação no seio do Governo de que os comerciantes internacionais e os exportadores podem entrar em conluio na Guiné Bissau e, por conseguinte, a possibilidade de intervenção do governo permanece uma preocupação na mente de muitos participantes no mercado.

7.40 Todos os observadores tanto dentro da Guiné Bissau como no exterior do país estão de acordo que o melhoramento do desempenho do sector do caju é essencial para o crescimento e a redução da pobreza no país. Por outro lado, há um acordo claro de que são necessários melhoramentos a todos os níveis de produção, comercialização e transformação. Contudo, não existe ainda uma declaração clara do papel do governo em relação ao sector privado, e nenhum roteiro para a prossecução das metas desejadas. Apesar da falta duma declaração clara pelo governo, a experiência do últimos anos cristalizou a percepção entre a maioria dos observadores

sobre o conteúdo desejável de uma tal declaração. É essencial que uma tal declaração clara seja feita, mas existe pouca discussão de que os pontos que se seguem sejam incluídos em qualquer documento de consenso produzido pelo governo em conjunto com o sector privado:

1. É da responsabilidade do sector privado realizar todas as actividades directamente relacionadas com a produção, comercialização e transformação do caju.
2. É da responsabilidade do governo assegurar a viabilidade das actividades do sector privado através do fornecimento dos seguintes bens públicos:

- Pesquisa de variedades melhoradas do caju e métodos necessários para limitar que as doenças comuns e pestes se espalhem;
- Divulgação dos resultados junto aos pequenos agricultores;
- Infra-estruturas adequadas, especialmente estradas secundárias e primárias, e instalações portuárias;
- Ambiente de negócios propício.

7.41 A experiência com a intervenção do governo no mercado do caju em 2006 teve um efeito profundo sobre a percepção pública da desejabilidade de esforços adicionais do governo para “estabilizar” este sector. O resultado final de iniciativas erráticas de fixação de preços pelo governo nesse ano foi o de reduzir o preço médio recebido pelos produtores para cerca de 110 FCFA /kg. Com mercados a funcionar bem, o preço ao produtor teria atingido uma média, como nos anos anteriores, de cerca de 60-70% do preço FOB, ou seja, cerca de 200 FCFA /kg. As acções do governo induziram, assim, à uma perda pelos agricultores de pelo menos 90 FCFA /kg. Com uma colheita estimada em mais de 100.000 toneladas, isso representou uma perda total de rendimentos de quase 10.0 biliões de FCFA (20 milhões de US\$) para os produtores de caju (redução do rendimento potencial para metade).

7.42 As dificuldades de comercialização experimentadas em 2006 induziram também um aumento substancial no contrabando de castanha de caju para o Senegal, Guiné- Conakry e Gâmbia. Embora haja falta de dados, estima-se que exportações ilegais de castanha de 40.000 toneladas representaram cerca de 20,0 milhões de US\$ em receitas de divisas perdidas e 2,5 milhões de US\$ em impostos à exportação perdidos. Finalmente, a redução de impostos à exportação em Dezembro de 2006 pode ter custado ao Estado até 300,0 milhões de FCFA (para uma quantidade de 20.000 toneladas).

7.43 Desde essa altura o governo tem estudiosamente evitado uma intervenção directa no mercado e esse facto, conjugado com preços internacionais mais altos, resultou num preço médio no 2008 que é estimado nas proximidades de 225-250 FCFA. Além disso, os preços mais altos pagos no interior e na própria Bissau reduziram os incentivos ao contrabando para o Senegal.

7.44 Essencialmente, a experiência dos últimos três anos tornou claro o que o governo não deve fazer. O que é menos claro é a necessidade absolutamente essencial para o governo de

fazer activamente o que o sector privado não pode fazer— especialmente, as actividades relacionadas com a pesquisa, vulgarização, e disponibilização de condições e incentivos necessários para o crescimento dum sector de transformação. A secção seguinte resume as áreas em que uma acção activa pelo governo é necessária.

Áreas da Responsabilidade do Governo em Apoio ao Sector do Caju

7.45 O apoio, ou acção, do Governo é necessário nas seguintes áreas:

7.46 *Disponibilização de financiamento para actividades necessárias no sector público* - Os projectos financiados por doadores no sector (USAID-TIPS) encerraram em 2003. Em resultado disso, serviços públicos de importância crítica não existem agora: os serviços de protecção agrícola do Ministério da Agricultura não estão operacionais; o Instituto Nacional para a Pesquisa Agrícola (INPA)⁵³ não tem nenhuma actividade de pesquisa sobre o caju e não existem programas de vulgarização agrícola em apoio à organizações de agricultores. Segundo a lei (Lei nº 1/2000), o governo deve transferir 5% do montante total de impostos cobrados sobre as exportações de caju a três instituições de importância crítica para o desenvolvimento do sector: CNC, IMPA e ANAG. Contudo, isso não tem sido feito. Em consequência, essas instituições não têm funcionado em grande medida.

7.47 *Compensar as Falhas do Mercado de Crédito* - Os produtores do caju não têm acesso ao crédito: os bancos comerciais não financiam os produtores, as instituições de micro-finanças não estão presentes na maioria das áreas rurais e as unidades de transformação não se envolvem em arranjos de trabalho agrícola assalariado (em parte porque enfrentam dificuldades em ter acesso a crédito para cobrir as suas necessidades em capital circulante. Os comerciantes, exportadores e processadores dispõem dum acesso muito limitado a serviços financeiros. Na maior parte, a compra de castanha junto aos produtores é financiada por comerciantes com os seus próprios fundos (pequenos comerciantes locais e comerciantes mauritanianos) ou por compradores internacionais que arranjam crédito *off-shore* para exportadores que, por sua vez, pre-financiam os seus compradores no país. Existem quatro bancos comerciais a operar na Guiné-Bissau. Todos eles dispõem de muita liquidez e o BCEAO local oferece facilidades de refinanciamento para cobrir a compra da colheita. Contudo, a percepção de risco pelos bancos, e o requisito do BCEAO de que os devedores demonstrem que têm um sistema de contabilidade satisfatório (*Systeme de Comptabilite Ouest Africaine SYSCOA*) impede em boa parte a maioria dos operadores privados de ter acesso ao financiamento dos bancos comerciais. O recém criado Banco Regional de Solidariedade (BRS) também abriu uma sucursal em Bissau. Contudo, as suas políticas de funcionamento, visando em grande medida os “grupos vulneráveis” e fornecendo financiamento aos “micro-projectos”, não são adequadas para o financiamento de actividades de comercialização ou transformação do caju. Finalmente, a FUNDEI, um programa de crédito apoiados pela Autoridade Sueca para o Desenvolvimento Internacional (SIDA), colocou financiamento à disposição aos processadores locais para a compra de stocks de castanha em bruto, mas já não está a funcionar. O financiamento, especialmente para investimentos em instalações de transformação e para o grande montante de capital circulante necessário, será um constrangimento de vulto ao desenvolvimento da transformação local.

⁵³ O INPA tem algum pessoal mas não dispõe dum orçamento de funcionamento de modo que não tem presentemente nenhum programa activo de pesquisa,

7.48 Deve ser deixado muito claro que não é uma boa ideia que o governo se envolva na concessão de crédito directo através dum banco de desenvolvimento local ou dum fundo administrado directamente. Pelo contrário, um mecanismo de garantia de crédito como o que é usado pelo modelo Technoserve em Moçambique podia ser implementado na Guiné Bissau dada a criação dos mecanismos institucionais necessários.

7.49 *Controlo de Qualidade /Classificação de Castanha* - Não há um laboratório especializado no controlo de qualidade da castanha ou amêndoa exportada. Em consequência disso, a qualidade da castanha é avaliada por compradores internacionais que têm tendência a minimizá-la. Isso tem efeito sobre os preços ao produtor. Actualmente, as exportações de amêndoa não são sujeitas a exigências rigorosas em termos de padrões de segurança ou código de práticas. Todas estas questões estão, contudo, a receber uma atenção crescente na Europa e na América do norte e prestar-se-á também atenção à castanha. Na realidade, a transformação da castanha de caju goza duma má reputação no que se refere à padrões de higiene e responsabilidade social relativamente às condições dos trabalhadores. O seguimento desses aspectos tornar-se-á cada vez mais importante e as fábricas precisarão de obter acreditação em termos de padrões tais como o HACCP e o ISO. A Guiné-Bissau não está equipada para enfrentar esses requisitos de qualidade/segurança para a amêndoa que foram introduzidos pelos países consumidores (UE) em Janeiro de 2008. A observância desses padrões de segurança de bens alimentares exigirá que as unidades de transformação sejam “certificadas” e que as exportações de amêndoa sejam analisadas por um laboratório autorizado. Um programa UE/UEMOA está actualmente a ser implementado para abordar questões gerais relativas a segurança de bens alimentares. Contudo, existe a necessidade urgente de assistência para (i) estabelecer um laboratório com licença e capacidade para testar padrões para o sector; e (ii) ajudar as unidades de transformação local a efectuar os investimentos necessários para a sua certificação (“mise a niveau”).

7.50 *Coordenação Estratégica* - Os operadores privados estão organizados em vários “grupos de interesse”. A ANAG representa os agricultores, e por conseguintes, os produtores de caju. Ela toma parte activa nas discussões de política. Contudo, a Associação carece de financiamento adequado para desenvolver os seus serviços de promoção, reforço de capacidade e actividades no terreno. Os comerciantes, exportadores e processadores também formaram as suas respectivas associações. Todas essas organizações estão representadas, em conjunto com ministérios do Governo, no Conselho Nacional do Caju (CNC), que é a instituição responsável por assessorar o governo em todas as questões relacionadas como o caju. Contudo, na sua actual estrutura/mandato, o CNC é uma organização híbrida, disfuncional⁵⁴: (i) o seu mandato não é claro⁵⁵; e (ii) ele não tem quaisquer recursos para realizar as suas actividades. O Conselho tem membros mixtos – públicos e privados – e isso está na origem da falta de clareza do seu mandato. Ao mesmo tempo, ele desempenha as funções de uma entidade de assessoria que ajuda a formular medidas de política; uma entidade de promoção que representa interesses privados específicos; uma entidade reguladora; uma entidade que gere os interesses comuns de actores privados. Parece, portanto, que é necessário reavaliar o mandato e a composição do CNC –

⁵⁴ A impotência do CNC foi ilustrada pela sua incapacidade em impedir o governo de fixar um preço ao produtor totalmente irrealista para a campanha de 2006. O facto disso não ter sido feito nessa altura é mais um tributo às consequências negativas óbvias em 2006 do que à influência do CNC

⁵⁵ Na realidade, o presidente do CNC é um funcionário público no Ministério do Comércio, o que complica o estatuto da organização como uma entidade supostamente independente.

separar as funções de bem público/regulamentação dos interesses do sector privado e as acções colectivas – e atribuir à esta instituição os recursos necessários para empreender acções colectivas em nome dos seus actores.

E. PRÓXIMOS PASSOS

- **Lançamento do programa de pesquisa-piloto** - O programa de pesquisa conjunta sobre o caju entre o INPA e o EMBRAPA, o instituto de pesquisa agrícola brasileira, deve ser lançado sem demora. O seu conteúdo deve ser desenvolvido em estreita colaboração com todos os interessados, em especial, a CNC, e concentrar-se prioritariamente nas medidas de controlo da doença e melhorar a produtividade ao nível da exploração, incluindo a selecção e o melhoramento genético. Durante a execução deste programa conjunto, o INPA deve desenvolver um programa de pesquisa de médio prazo alta prioridade a ser financiado através da transferência de receitas de exportação acima mencionadas.
- **Desenvolver e Implementar um Projecto de Promoção de Transformação de Caju** – O desenvolvimento bem sucedido da transformação de caju é a chave para o futuro desenvolvimento do sector. A utilização do modelo moçambicano de instalações de transformação descentralizada deve ser tomada seriamente em consideração, em conjunto com um pacote de incentivos destinados a superar o alto custo de se fazer negócios no Guiné-Bissau. Entre as causas desse alto custo encontram-se: o custo elevado da terra, os altos impostos sobre os inputs, máquinas, etc, a falta de financiamento disponível e a rigidez das leis de trabalho existentes.
- **Addressing priority safety standard issues** Abordar questões prioritárias de segurança padrão - Como mencionado acima, a amêndoa guineense será obrigado a cumprir as normas de segurança rigorosas aplicadas às exportações para a UE, caso se pensar proceder a exportação directa de produtos transformados. Assim, é necessário (i) ajudar as unidades de transformação existentes a realizar uma auditoria técnica detalhada das suas operações e realizar os melhoramentos necessários para a obtenção de certificação, e (ii) realizar uma avaliação dos investimentos complementares necessários para uma actualização dos laboratórios existentes no país para o nível exigido para a realização de inspecção pré-embarque internacionalmente aceite das exportações da amêndoa.
- **Racionalização dos procedimentos de exportação** - Estima-se que a exportação de um contentor de caju (até o nível FOB) requer cerca de 27 dias e 6 procedimentos administrativos diferentes e custe 1.445⁵⁶. Uma reflexão séria deve ser feita imediatamente sobre o estabelecimento na Guiné-Bissau de um guichet único de exportação semelhante ao "*Centre de Facilitation aux Filieres d'Exportation* - (CAFEX)" que funciona de forma satisfatória na Guiné.
- **Preparar uma estratégia operacional com prioridades bem definidas** - O governo, em estreita colaboração com todos os interessados, deve imediatamente preparar uma estratégia operacional e um programa de médio prazo para o desenvolvimento do sector do caju. Esta

⁵⁶ Source: Doing Business 2008, World Bank.

estratégia/programa deve incidir sobre os seguintes objectivos: (i) os aumentos de produtividade sustentados ao nível da unidade agrícola, (ii) aumento da eficiência em todos os níveis da cadeia de valor, e (iii) o aumento do valor acrescentado através da transformação local. Ela deve também especificar claramente o âmbito institucional (como mencionado acima) e estabelecer mecanismos sustentáveis para questões críticas relativas a produtividade agrícola (pesquisa, acesso a aconselhamento agrícola), fortalecendo as organizações de agricultores, melhorando o acesso aos mercados internacionais, e promover uma transformação local eficiente. A elaboração participativa desta estratégia/programa seria um instrumento poderoso para desenvolver a capacidade de todos os interessados para analisar as questões e opções e realizar uma acção colectiva sobre as prioridades comuns.

8. ARROZ: O SECTOR NEGLEGENCIADO

A. INTRODUÇÃO

8.1 O arroz é há muito tempo o alimento básico da Guiné Bissau, mas foi ultrapassado, até certo ponto, nos últimos anos pela castanha de caju, sendo esta cultura comercial trocada por arroz assim como por dinheiro. Em virtude da porção decrescente das necessidades nacionais em cereais que são satisfeitas pela produção interna de arroz, as importações preencheram a lacuna. Face aos preços voláteis e muitas vezes elevados dos cereais essenciais nos mercados internacionais, é importante clarificar até que ponto a Guiné-Bissau tem uma vantagem comparativa na produção de arroz e até que ponto a expansão do cultivo de arroz pode contribuir tanto para um equilíbrio nos pagamentos internacionais como para os rendimentos e bem estar à nível micro. Assim, o arroz foi objecto de uma análise em profundidade que inclui levantamentos no terreno das regiões produtoras com vista a clarificar as permutas envolvidas.

8.2 As visitas ao terreno fizeram a distinção entre os sistemas de produção de arroz de mangrove no norte e Sul do país, assim como entre o cultivo de arroz em perímetros irrigados na estação das chuvas que depende somente da pluviosidade, e a colheita dupla em perímetros que usam a irrigação a bomba. Também se deve fazer a distinção com o arroz de sequeiro de água pluvial e o cultivo de *bas fond* de água pluvial em relação aos quais existem somente algumas pequenas diferenças em diferentes partes do país. Um questionário foi preparado e submetido a um teste prévio, e realizou-se um pequeno levantamento de cerca de 150 famílias camponesas.⁵⁷ O objectivo era o de recolher dados input-output sobre os cinco sistemas de produção de arroz para o cálculo de rácios de Custos de Recursos Internos (DRC) e outras medidas de produtividade e eficiência.

B. A CADEIA DE VALORES DO ARROZ

Condições Agro-climáticas para a Produção do Arroz

8.3 A situação agro-climática na Guiné Bissau é muito apropriada para todos os tipos de cultivo de arroz. Os recursos em água e as características gerais do sistema hidrológico do país podem ser resumidos como se segue: nas áreas costeiras áreas, o mar invadiu as partes mais baixas dos antigos rios, transformando-os em estuários e criando um sistema complexo de vias aquáticas. Os estuários e as suas mares (até 7 m) jogam um papel importante na vida económica do país, assegurando canais importantes para transporte e irrigação. No interior, os curso de água fresca diminuem substancialmente durante a estação seca. Os principais rios são Cacheu, Rio Grande de Buba, Cacine, Geba e Corubal. O Geba e o Corubal possuem o maior potencial para

⁵⁷ Foram entrevistados agricultores em:

- Sistema de mangrove – Norte (área de Biombo) – 30 agricultores (5 em cada 6 perímetros);
- Sistema de mangrove – Sul (área de Tombali) – 30 agricultores (5 em cada 6 perímetros);
- Sistema irrigado – Leste (área de Bafatá) – 30 agricultores (8 homens e 8 mulheres do perímetro de Bafatá, 7 agricultores de Contuboel, 7 agricultores de Carantabá);
- Sequeiro tradicional– 15 agricultores (5 cada do Sul, Norte e Leste);
- Bas fond tradicional– 15 agricultores (5 cada do Sul, Norte e Leste).
-

desenvolvimento de actividades agro-industriais. As formações lacustres são limitadas à lagoas rasas de água fresca. Fontes de água subterrânea são abundantes e de qualidades variáveis.

8.4 Podem ser distinguidas três principais zonas agro-ecológicas – Leste, Norte e Sul (ver mapa). A zona agro-ecológica Leste é caracterizada por um clima Sudanês com duas estações distintas – uma estação seca de Novembro a Maio e a estação das chuvas de Junho a Outubro. A pluviosidade anual varia entre 1200 mm a 1500 mm em 107 dias de chuva. A evapo-transpiração média anual é de 2.507mm. A temperatura média anual é de 27,4°C com uma humidade relativa de 26%. Devido à irregularidade da pluviometria esta zona tem o potencial mais baixo para arroz de sequeiro de águas pluviais mas existem grandes potencialidades para arroz irrigado com um potencial estimado em mais de 25.000 ha de *bas fonds* irrigável só no vale do rio Geba.

8.5 A zona agro-ecológica Sul abrange as regiões de Tombali, Quinara e Bolama/Bijagós e é caracterizado por um clima subtropical húmido. A precipitação anual média é de 2.000 mm a 2.500 mm em 125 dias de chuva, com 70% de precipitação em Julho, Agosto e Setembro. A temperatura média anual é de 26,9°C com uma humidade relativa de 70% e uma evapo-transpiração anual de 1.458 mm. Trata-se da zona agro-ecológica com o maior potencial agrícola na Guiné-Bissau, especialmente para o arroz de bolanha. Inclui o vale do rio Cumbidjã, que é considerado como a principal área de cultivo de arroz de bolanha com um potencial estimado em 22.000 ha.

8.6 A zona agro-ecológica Norte (Oio, Cacheu, Biombo) é caracterizada por um clima marítimo guineense. A precipitação anual média varia de 1.500 mm a 1.877 mm em 122 dias de chuva e uma evapo-transpiração anual de 1.837mm. A temperatura média anual é de 26,6°C. A zona tem bom potencial agrícola para a produção de arroz de mangrove assim como de *bas fonds*. O vale do rio Mansoa representa o potencial principal de produção de arroz, estimado em 19.000 ha.

História da Produção do Arroz

8.7 O cultivo de arroz começou com o cultivo de arroz de mangrove no vale do rio Mansoa na zona agro-ecológica Norte na era pré colonial há mais de 500 anos quando os jovens forneciam a maioria da mão de obra e havia chuva abundante e uma elevada fertilidade do solo. Os agricultores tradicionais balantas reclamavam terra do mar, dessalinavam essas terras construindo diques à sua volta e deixando entrar água pluvial antes de cultivarem o arroz.

8.8 Devido às condições repressivas impostas pelo regime colonial no norte, houve uma migração massiva de pessoas da “terra mãe” para novas terras no sul, na área de Catió, Região de Tombali, onde os imigrantes estabeleceram sistemas de cultivo de arroz em que as condições agro-ecológicas eram desejáveis para o desenvolvimento do cultivo do arroz. Nesses sistemas produzia-se arroz para fins comerciais, além da produção de subsistência. Em consequência, a produção nacional de arroz cresceu de novo entre 1930 e 1960 e o país exportou pequenas quantidades, atingindo o ponto mais alto entre 1940 e 1955. A produção anual média era estimada em 45.000 toneladas de arroz de casca ou 30.000 toneladas de arroz branco limpo, dos quais 7.000 toneladas de arroz branco eram exportadas.

8.9 Durante a guerra de libertação nacional (1955-1960) e a guerra civil que se seguiu (1963 – 1973) a produção de arroz baixou dado que havia distúrbios sociais, terror e deslocação de pessoas. Os campos de arroz eram bombardeados pelos militares portugueses destruindo infra-estruturas hidráulicas (pontes e diques anti sal) com vista a cortar o abastecimento de víveres para as zonas libertadas. As relações de autoridade entre os velhos e os jovens, um dos pilares em que o cultivo de arroz se baseava, foi também corroída com a conseqüente migração de cultivadores de arroz de mangrove a culminar num abandono total de muitos perímetros de arroz de bolanha. Os centros urbanos sob o controlo dos colonialistas viam-se obrigados a importar arroz e nas zonas libertadas controladas pelo PAIGC os produtores eram forçados a desenvolver o cultivo de arroz de subsistência em zonas de sequeiro, muito menos produtivas (Mpam-pam).

8.10 O período imediatamente após a guerra nacional de libertação (1973-1987) foi caracterizado por um programa para relançar a produção agrícola. Um dos principais pilares na tentativa de atingir a auto suficiência alimentar era a expansão na área de cultivo de arroz de bolanha através da reabilitação de diques marinhos, construção de comportas e perímetros de arroz de bolanha. Trinta e nove diques e comportas foram construídos durante o período, e mais nove após 1988, totalizando 48 comportas anti sal que protegem mais de 100.000 ha com um investimento por comporta estimado pela FAO em cerca de 40.000 US\$. Contudo, estima-se que as áreas reabilitadas beneficiadas por 23 das comporta não foram cultivadas, o que corresponde a 50% da área abandonada de cultivo de bolanha no país.

8.11 O cultivo de arroz de *bas fonds* em pequenos vales foi também encorajado no Leste, com as mulheres assumindo um papel predominante nesta actividade e uma superfície estimada de 29.400 ha a ser cultivada até 1995. O cultivo de arroz de sequeiro foi activamente desencorajado pelo Governo.

Sistemas Actuais de Produção de Arroz

8.12 O arroz é o alimento básico na Guiné-Bissau, representando cerca de 37% do valor do consumo de bens alimentares e cerca de 40% do consumo de de calorías numa família média. De acordo com o *International Rice Research Instituto* (IRRI), o consumo anual de arroz na Guiné Bissau per capita era estimado em 87,3 kg em 1999. Com uma população estimada actualmente em 1,6 milhões, e usando as taxas actuais de consumo de arroz por pessoa e por ano, o país necessita de 139.680 toneladas de arroz descascado equivalente a cerca de 235.000 toneladas de arroz de casca para permitir a auto suficiência em arroz a nível nacional.

8.13 A Tabela 7.1 mostra a evolução da produção interna de arroz na Guiné Bissau nas décadas recentes indicando que a produção atingiu o seu ponto mais alto na segunda parte dos anos 90 e não recuperou ainda totalmente desde essa altura.

Tabela 8.1: Área Plantada, Rendimento e Produção Anual Média de Arroz (em casca) na Guiné Bissau

Ano	Área	Rendimento	Produção
	Ha	Kg/há	Toneladas Métricas
1961/65	66.200	741	48.400
1966/70	34.000	1.187	40.100
1971/75	44.400	859	37.800
1976/80	70.000	734	52.400
1081/85	102.600	1.024	95.630
1986/90	53.707	2.037	109,370
1991/95	65.084	1.959	127.413
1996/2000	65.613	1.512	98.746
2001/05	66.384	1.354	89.767
2006	65.000	1.631	106.000
2007	65.000	1.365	88.700

Fonte: FAOStats, 2008

Arroz de Sequeiro

8.14 O sistema tradicional de produção arroz de sequeiro por queimadas é praticado em todas as zonas agro-ecológicas. A prática habitual é a colheita múltipla de arroz, milho, grãos, culturas leguminosas, fruta e raízes, etc. Após um ano, planta-se caju ou deixa-se a terra em pousio por um período de 5 a 15 anos dependendo da densidade populacional e da disponibilidade de terra arável na comunidade. O sistema tem um impacto negativo sobre o meio ambiente causando perda de cobertura vegetal e diversidade biológica. Estima-se que existam menos de 40.000 unidades agrícolas onde se cultiva arroz de sequeiro anualmente na Guiné Bissau, cobrindo cerca de 26.000 ha com rendimentos situados entre 400 a 600 Kg por ha, e produzindo normalmente cerca de 10% da produção nacional de arroz em casca (46% em 2008) sem inputs adquiridos pelos agricultores.

Arroz de bas fonds

8.15 Embora seja encontrado em todas as zonas agro-ecológicas, o sistema de produção de arroz de sequeiro predomina na zona agro-ecológica Leste. O arroz é cultivado em depressões que têm condições hidromórficas durante parte do ano. Estima-se que há um potencial de mais de 200.000 ha apropriados para a produção de arroz de sequeiro de água pluvial e irrigado, dos quais cerca de 27.000 ha são cultivados em sistemas de água pluvial por pequenos agricultores com rendimentos entre 800 a 1.200 kg/ha.

8.16 As práticas de cultivo de arroz nos cultivo nos *bas fonds* de água pluvial dependem das tradições em cada região. Em Oio, na zona agro-ecológica Norte o arroz é plantado em “camaleões” ou pequenas depressões separadas com ou sem pequenos diques e sistemas de drenagem a volta deles. A terra é normalmente enlameada e o arroz é transplantado e todos os

membros da família (masculinos e femininos) trabalham nos campos. Na zona agro-ecológica Leste a terra é ocupada principalmente pela população islâmica onde existe uma distribuição clara das tarefas baseada no género, com as mulheres a praticarem a plantação de arroz de *bas fonds*. Os vales são nivelados e divididos em pequenos pedaços de terra familiar interligados de cerca de 0,25 ha cada, separados por diques. A terra é enlameada e o arroz é transplantado.

8.17 Alguns dos *bas fonds* e terraços de rios no Leste, especialmente no rio Geba, foram ainda desenvolvidos em perímetros irrigados normalmente com financiamento do governo ou de doadores externos e divididos em terrenos de 0,25 ha que foram arrendados a agricultores numa base de longo prazo. A irrigação é quase exclusivamente feita por moto bomba e são utilizadas variedades melhoradas e inputs adquiridos. A terra é muitas vezes preparada por tractores. Actualmente os centros de produção irrigada encontram-se em Bafatá (154 ha), Carantabá (35 ha) e Contubuel (135,5 ha). Com uma gestão apropriada são obtidas duas colheitas por ano com rendimentos que vão de 3 a 5 toneladas em cada colheita e até 7 toneladas/ha na estação seca. A produção anual total de *bas fonds* (água pluvial e irrigada) é historicamente cerca de 10% da produção nacional, aumentando nos anos recentes especialmente nos anos de má pluviosidade tais como 2007, quando se estima ter representado cerca de 33% da produção nacional de arroz.

Arroz de Bolanha

8.18 Este é o sistema de cultivo de arroz mais extensivo na Guiné Bissau e é largamente praticado nas regiões costeiras. Bolanhas de arroz são estabelecidas construindo diques anti sal ao longo das margens e em paralelo aos estuários com comporta. Esses diques anti sal impedem a intrusão de água salgada nos campos de arroz e retêm a água fresca proveniente da chuva, que é necessária para o processo de crescimento do arroz. Os diques são normalmente construídos usando mão de obra manual. A construção mecânica tem tido também lugar, utilizando um serviço fornecido pelo Governo mas não se encontra disponível na fase actual.

8.19 Estima-se que há mais de 106.000 ha que são potencialmente apropriados para a produção de arroz de mangrove, dos quais 50.000 ha foram reclamados e são parcialmente geridos pelos agricultores. Contudo, estima-se que só 16.564 ha foram cultivados em 2007 devido à má pluviosidade, com rendimentos de 1.800 a 2.600 kg/ha. Os campos são enlameados e o arroz é transplantado. Não se utilizam fertilizantes minerais. A produção de arroz de bolanha representa tradicionalmente 80% da produção anual de arroz, mas estima-se que tenha representado somente 20% em 2007.

Sistema de Comercialização de Arroz

Processing

8.20 A trituração à mão utilizando o pilão tradicional é o meio mais comum de transformação de arroz no país. Durante o período em que se verificaram excedentes na produção de arroz (1940 – 1955) algumas casas comerciais portuguesas, como era comum durante a dominação colonial em todos os países da África ocidental, estabeleceram e operaram grandes unidades de descasque de arroz que compravam arroz em casca junto aos agricultores e pequenos comerciantes usando um sistema de crédito à produção sob forma de fornecimentos de bens de consumo (brandy, tabaco, vestuário, pequenas alfaias agrícolas) assim como dinheiro líquido,

transformavam e vendiam arroz aos comerciantes e instituições na cidade capital com pequenas quantidades exportadas. Essas casas incluíam a empresa Gouveia, com uma unidade de descasque no ilhéu do Rei e a Sociedade Comercial Ultramarina (SCÜ) que tinha a sua unidade fabril em Bolola, Bissau. As descascadoras pararam de funcionar quando os abastecimentos se tornaram escassos nos anos 60. Em tempos mais recentes, foi montada uma unidade de descasque de arroz de grande porte (2 toneladas/hora) no complexo the Agro-Industrial de Xayanga. Essa unidade não se encontra operacional actualmente devido a má localização, problemas de abastecimento e má gestão.

8.21 No período após independência foram distribuídas descascadoras de arroz de pequena escala por todo o país pelo Governo e projectos de ONGs, o último tendo sido o projecto KR2. Este projecto forneceu SATAKE SB5B com uma capacidade de 450-500 quilogramas/hora e o SB10D com uma capacidade de 950-1.000 quilogramas/hora de arroz em casca ao preço subvencionado de 6,65 milhões de FCFA para o SATAKE SB 10D (30% de subvenção). Algumas unidades foram fornecidas antes que o projecto chegasse ao fim devido ao conflito militar que eclodiu em 1998. Existem actualmente muito poucas descascadoras de arroz a funcionar no país. A maioria delas fornece serviços de descasque encomendados para consumidores e pequenos comerciantes mediante pagamento. Uma grande parte delas encontra-se avariada devido à má manutenção provocada pela falta de peças e operações ineficientes. A experiência da Guiné Bissau com a transformação mecânica de arroz pode, por conseguinte, ser classificada como fraca.

Comercialização Interna do Arroz

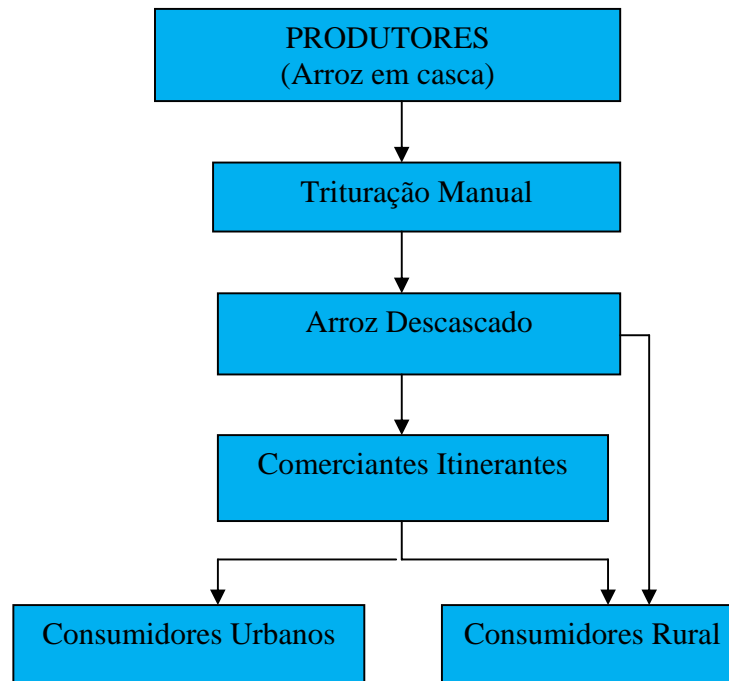
8.22 Há muito pouca comercialização de arroz local na Guiné Bissau, sendo a maior parte da produção consumida pelas famílias produtoras. A Tabela 7.2 mostra que menos dum terço dos produtores normalmente vendem, e só em pequenas quantidades, para aldeias e centros vizinhos embora pequenas quantidades cheguem a Bissau e outros grandes centros urbanos. Neste ultimo caso, o arroz descascado, quase todo ele manualmente, é comprado por pequenos comerciantes itinerantes em mercados de aldeia e transportados para os centros urbanos. A Figura 7.1 ilustra os canais de comercialização comum para o arroz produzido localmente.

Tabela 8.2: Percentagem de agricultores que comunicam ter feito alguma venda de arroz local em 2007

Sistema de Produção de Arroz	Percentagem de Agricultores que Efectuam Vendas
Bolanha – Norte	13
Bolanha – Sul	36
Irrigado – Águas Pluviais	0
Irrigado – Moto bomba	31
Sequeiro	20
Bas fonds	8

Fonte: Levantamento no terreno.

Figura 8.1: Canais de Comercialização de Arroz Local na Guiné



Comercialização do Arroz Importado

8.23 O arroz constitui cerca de 16% das importações totais da Guiné-Bissau. O arroz é importado na Guiné Bissau por quatro casas comerciais detentoras de alvarás emitidas pelo governo (Gomes e Gomes, Cogegui, Socobis e Agência Bijagós). Os principais fornecedores são a China, Vietname e Tailândia, e várias qualidades são importadas (grão branco longo inteiro, branco 5%, 15% e 100% partido). Os consumidores urbanos parecem preferir a variedade 100% partida, mas dado que esse é o tipo mais caro eles são forçados a consumir os outros tipos. A Tabela 7.3 mostra a evolução das importações de arroz nas últimas 5 décadas. Estima-se que 50% - 70% do arroz importado presentemente seja utilizado na troca directa com a castanha de caju (os agricultores fornecem castanha de caju aos comerciantes e recebem arroz em retorno). A Figura 6.2 mostra os canais de comercialização.

8.24 O preço de arroz a retalho é estabelecido pelo Governo em concertação com os importadores, e é o mesmo em todo o país. Ao negociar o preço a retalho os importadores chegam a um custo por sacco à porta de armazém em Bissau acrescentando uma margem sobre o custo CIF por sacco. Segundo as informações fornecidas por um importador, esta margem totalizou cerca de 18% do valor CIF no primeiro trimestre de 2008, consistindo de direitos aduaneiros (12,5% em 2007, reduzido para 2,5% em Março de 2008 para amortecer o efeito dos aumentos do preço do arroz a nível mundial sobre os consumidores), encargos portuários (2.800 FCFA /tonelada), custo de Cartas de Crédito e encargos dos fornecedores (5%), pagamento de transferência (1,25%), estiva (110 FCFA por sacco), transporte do porto ao armazém do

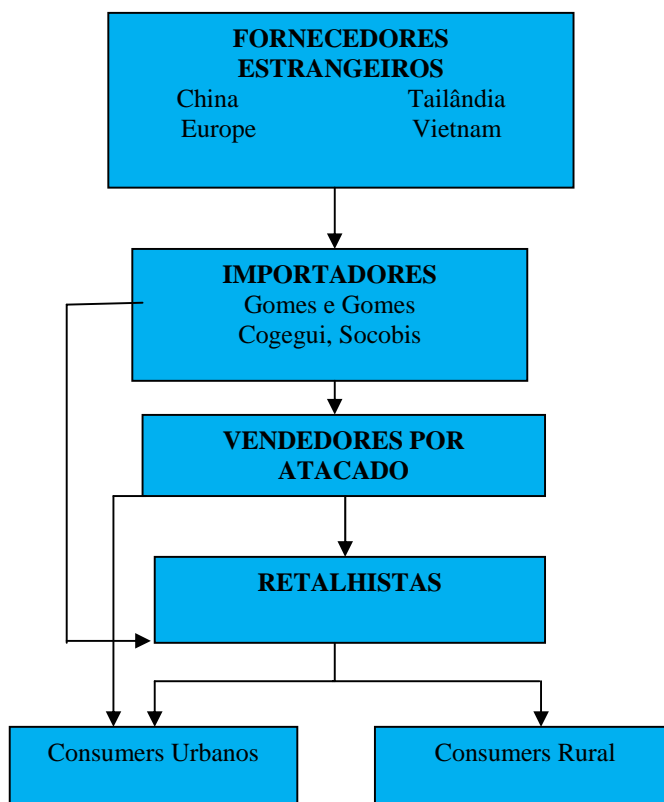
importador (100 FCFA por saco), custos administrativos (3%), pagamento de inspeção de importações pela SGS (1,7%), transporte para os retalhistas (1%), e escassez (1%).

Tabela 8.3: Importações e Exportações Anuais Médias de Arroz Descascado na Guiné-Bissau

	Importações	Valor das Importações	Exportações	Valor das Exportações
	(toneladas)	(1.000 \$)	(toneladas)	(1.000 \$)
1961/65	5.389,6	684,4	175,2	20,0
1966/70	12.261,6	1.840,6	4,2	0,6
1971/75	24.795,0	5.889,6	60,6	32,2
1976/80	20.125,2	5.551,6	0,0	0,0
1981/85	22.311,4	7.154,4	0,0	0,0
1986/90	38.898,8	12.044,6	0,0	0,0
1991/95	64.118,6	18.195,2	0,0	0,0
1996/2000	61.138,0	15.115,2	0,0	0,0
2001/2005	51.936,8	14.540,0	0,0	0,0
2006	78.218,8			
2007	86.491,3			

Fonte: Dados estatísticos da FAO e Direcção-geral das Alfândegas da Guiné Bissau (2006 e 2007).

Figura 8.2: Canais de Comercialização para Arroz Importado na Guiné-Bissau



8.25 Os importadores normalmente transportam arroz descascado dos seus armazéns para os seus clientes retalhistas localizados na maioria das áreas urbanas na sua própria frota de camiões, sem custo adicional para os retalhistas. Esta situação é aceitável para os importadores dado que todos eles exportam castanha de caju e os camiões normalmente regressam a Bissau carregados com castanha de caju.

C. OPORTUNIDADES E CONSTRANGIMENTOS

Oportunidades para Aumentar a Produção de Arroz

8.26 A Guiné Bissau tem uma superfície total de 3.363.700 ha dos quais se estima que cerca de 1.410.000 ha sejam aráveis, e só cerca de 381.332 ha (ou cerca de 27% do total de terra arável) esteja actualmente a ser ocupada com culturas alimentares e comerciais. No tocante a recursos aquíferos, a pluviosidade é abundante, com uma precipitação anual média que varia de 2.500 mm no Sul a 1.200 mm no Leste. A água, tanto de superfície como subterrânea, é também abundante. Portanto, o país tem um bom potencial para aumentar a área sob cultivo de arroz, além de aumentar o potencial em rendimento pela adopção de técnicas de produção melhoradas. Uma série de oportunidades para aumentar a produção nacional de arroz, os constrangimentos e estrangulamentos, são discutidos nesta secção e a sua competitividade potencial na satisfação da procura nos mercados interno e regional é discutida na secção seguinte.

Expandir e modernizar a produção de arroz de bolanha

8.27 O sistema tradicional de produção de arroz de bolanha descrito anteriormente envolve a construção e manutenção de diques anti sal assim como a execução manual de todas as práticas, resultando assim num sistema muito intensivo em termos de uso de mão de obra.

8.28 Como se indicou antes, dos 51.000 ha desenvolvidos para o cultivo de arroz de mangrove, estima-se que cerca de 20.000 ha tenham sido abandonados ou nunca usados na sua plenitude devido a diques partidos e/ou uma preparação inapropriada da terra. Embora a reabilitação dessas áreas possa ser efectuada manualmente, parece ser pouco provável que haja mão de obra agrícola disponível em quantidades suficientes para satisfazer as necessidades em virtude do custo de oportunidade duma tal mão de obra, especialmente na produção de caju. Haverá necessidades de montar unidades mecanizadas especializadas para realizar as tarefas, equipadas com máquinas pesadas para movimentação de terra (tratores, escavadoras, camiões, etc.). Essas máquinas podem ser instaladas e operadas pelo sector privado mas é improvável que o desenvolvimento da terra avance sem um forte subvencionamento pelo Governo. Um sistema melhorado de produção de arroz de mangrove tem o potencial de aumentar rendimentos até 3-3,5 TM/ha à um custo de \$2.500-5.000/ha. Uma descrição deste método é fornecida no anexo a este capítulo e a sua adopção merece consideração.

Expandir a produção de arroz irrigado

8.29 Estima-se que existem cerca de 24.000 ha no vale do rio Geba que são apropriados para o desenvolvimento de perímetros irrigados para o cultivo de arroz, legumes e hortaliças. Desse número, 10.000 ha podem ser desenvolvidos sem a necessidade de grandes trabalhos infra-estruturais ou água adicional do rio Corubal.

8.30 O desenvolvimento dos 10.000 ha envolverá a construção de canais de irrigação e drenagem, diques, instalação de bombas de irrigação para cada perímetro, e dragagem do rio Geba para aumentar a quantidade de água disponível especialmente na estação seca. Práticas agronómicas melhoradas (uso de variedades melhoradas, p.ex. NERICAs, regimes de fertilizantes melhorados e uma melhor gestão de água) assim como níveis de mecanização apropriados (pequenos tractores e arados mecanizados, debulhadoras de arroz e pequenas descascadoras de arroz) serão também necessários. A maioria destas técnicas, excluindo as variedades NERICA são bem conhecidas e têm sido utilizadas em perímetros tais como o de Bafatá. Os custos de desenvolvimento de infra-estruturas são estimados entre 3.500 US\$⁵⁸ e 4.000 US\$ por ha (FAO, 2005).

Expandir o uso de inputs modernos

8.31 Seleccção e utilização de variedades melhoradas: O Instituto Nacional para a Pesquisa Agrária (INPA) perdeu todos os seus materiais genéticos durante a guerra civil de 1998. O Instituto só relançou os seus ensaios de melhoramento de variedades este ano, 2008, em Contuboel com materiais recebidos do WARDA apesar dos materiais terem chegado tarde. Os materiais incluem 43 variedades de sequeiro e 93 de *bas fonds* NERICA.

8.32 Aparentemente não existem novas variedades a serem testadas para as bolanhas. O ROK 5, de ciclo curto, testado pelo INPA nos fins da década de 70 e inícios de 80, e disseminado junto aos agricultores, que o baptizaram de “Depa”, a antiga sigla do INPA, foi largamente adoptado (WARDA, 1998)⁵⁹ mas encontra-se agora muito adulterado e o stock de sementes está perdido para o sistema de pesquisa. O restabelecimento dum programa de pesquisa destinado a melhorar os rendimentos no sistema de mangrove constituirá uma prioridade importante para o INPA no futuro.

8.33 Encorajar a distribuição de input para o sector privado: Um constrangimento crítico à produtividade das unidades agrícolas na Guiné Bissau é o acesso aos inputs. A resolução deste constrangimento conduzirá a melhores incentivos ao produtor para a adopção de técnicas de produção modernas.

8.34 O fornecimento de inputs agrícolas, tais como sementes certificadas de boa qualidade, à agricultores pobres de pequena escala para aumentar a produtividade de bens alimentares básicos, reabilitar a terra degradada e apoiar estruturas de fornecimento de água de pequena escala é essencial. Além do arroz, pode ser distribuído material de plantação para alimentos básicos semi-comercializados, como a mandioca e a batata doce.

⁵⁸ Comunicação pessoal com o engenheiro rural encarregue do perímetro de Bafatá.

⁵⁹ Os resultados obtidos num estudo pelo WARDA indicaram que a adopção de variedades modernas de arroz na zona de Tombali (Bolanha do Sul) é espalhada por um período de dez anos de 1983 a 1993. Até 1983 só 13% dos agricultores tinham adoptado as variedades melhoradas, em 1989 o número tinha aumentado para 50%, e em 1993 tinha atingido 70%. Concluiu-se que a probabilidade de adopção era baixa (0,1 – 0,15) para agricultores sem contactos de vulgarização. Para os agricultores (tanto para fins de subsistência como para fins comerciais) com contactos de vulgarização, as probabilidades de adopção previstas variavam de 0,32 a 0,45. Portanto, a adopção aumentou com mudanças nos objectivos dos agricultores de orientação subsistência para comercial/mercado.

8.35 Existem oportunidades na Guiné Bissau para introduzir e apoiar o desenvolvimento de sistemas de fornecimento de inputs ao sector privado (companhias vendedoras de sementes e armazenistas) no país, utilizando as experiências do *Citizens Network for Foreign Affairs Inc* (CNFA) na Africa oriental e austral, que está actualmente a ser promovida por organizações tais como o AGRA e *Africa Seed Systems*, etc.

8.36 Melhorar os trabalhos de vulgarização: Como ficou confirmado no estudo de adopção do WARDA acima referido, o contacto de vulgarização é importante para permitir que os agricultores adoptem uma tecnologia melhorada. Será necessário, portanto, um esforço concertado para distribuir e fornecer bons conselhos do ponto de vista agronómico sobre as variedades modernas de arroz, as aplicações de fertilizantes apropriadas e outras práticas agronómicas. Existem oportunidades para o uso do modelo *Farmer Field Schools* através de organizações baseadas nos agricultores como um mecanismo para prestar serviços de vulgarização; a utilização de ONGs locais que possuem experiência na organização e formação de agricultores pode ser uma outra opção.

Estrangulamentos e Constrangimentos Institucionais para Aumentar a Produção de Arroz

8.37 Além dos problemas transversais relativos à fraca governação, execução problemática do Orçamento Geral do Estado e falta dum sistema de crédito rural, há algumas questões particulares que afectam directamente o sector orizícola. Deve-se também observar que as más infra-estruturas, especialmente os transportes, constituem um sério à comercialização de todos os outputs e inputs agrícolas incluindo o arroz.

Sistemas fracos de pesquisa e vulgarização

8.38 O Instituto Nacional de Pesquisa Agrária (INPA) tem o mandato principal para pesquisa agrícola na Guiné Bissau. Outras instituições tais como o Instituto Nacional de Estudos e Pesquisa e o Instituto Nacional de Tecnologias Aplicadas têm também mandatos para aspectos de pesquisa agrícola. O INPA tem quatro centros de pesquisa agrícola – Contuboel para a pesquisa de arroz de *bas fonds*, Caboxanque para a pesquisa de arroz de bolanha, Bissorã para a pecuária e Quebo para a fruticultura e horticultura. À semelhança da maioria das instalações nas áreas rurais, as instalações do Instituto foram todas virtualmente destruídas durante a guerra civil. As infra-estruturas actuais em todos os Centros está delapidada e a maioria do equipamento encontra-se avariada ou obsoleta.

8.39 O pessoal disponível é também inadequado, existindo só um quadro profissional em Contuboel e nenhum actualmente em Caboxanque. Os outros quadros dirigentes do Instituto estão baseados na sede em Bissau (4 incluindo o Director-geral e outros administradores), Bissorã (4) e Coli (1).

8.40 Do lado positivo, o INPA relançou o seu trabalho de melhoramento de variedades neste ano, em colaboração com o *West Africa Rice Association* (Associação Oeste Africana para o Desenvolvimento do Arroz) - WARDA. Quarenta e três variedades de arroz de sequeiro e 93 de arroz de *bas fonds* NERICA estão a ser testadas. O objectivo principal é o de fornecer variedades apropriadas para a modernização do cultivo de arroz na Guiné Bissau incluindo a adopção espalhada da dupla e tripla colheitas nas zonas de *bas fonds*. O INPA está também a estabelecer

ligações com outros Sistemas Nacionais de Pesquisa Agrícola (NARS) em Africa, ligações essas que poderiam permitir-lhe ter acesso a experiência existente na região.

8.41 O Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural possui o mandato nacional para a vulgarização agrícola na Guiné Bissau. O seu papel é o de supervisionar e coordenar as actividades de vulgarização realizadas pelos diferentes actores –projectos de desenvolvimento agrícola e ONGs –e estabelecer um fórum consultivo para as diferentes organizações. Devido a questões financeiras e outros problemas o Ministério tem sido incapaz de cumprir as suas obrigações. Por conseguinte, as ONGs e os projectos levam a cabo actividades de vulgarização sem qualquer orientação em termos de política ou apoio do Estado. O resultado é o facto das actividades de vulgarização agrícola na Guiné Bissau sofrerem de uma série de insuficiências incluindo a existência duma série de políticas e abordagens – cada instituição adopta a sua própria abordagem, virtualmente sem alguma ligação ou apoio à sistemas de pesquisa, fornecimento de inputs, crédito e comercialização que prestam serviços aos produtores.

Comercialização fraca de input/output pelos sector privado

8.42 Não existe um sistema de comercialização formal para o arroz local. Todos os importadores do sector privado que foram entrevistados no âmbito deste estudo indicaram que não estão interessados na comercialização de arroz local devido aos altos custos associados com a comercialização da produção de arroz dos pequenos agricultores.

8.43 Não há um sistema formal de produção e distribuição de sementes no país. A maior parte da experiência adquirida no passado por projectos de desenvolvimento agrícola foi perdida. Não existe uma política ou legislação sobre a libertação de variedades, nem existem regulamentos fito sanitários ou sistema de quarentena.

D. Competitividade da Produção Interna de Arroz

Abordagem Analítica e Resultados de Caso de Base

8.44 Como acima indicado, os dados sobre os custos de produção foram recolhidos duma amostra de agricultores utilizando a técnica de visita única. A técnica de visita única tem uma série de implicações. Primeiro, é amplamente reconhecido que a recolha de dados input-output não registados como o uso de mão de obra na produção agrícola, usando técnicas de visita única tornam os dados sujeitos a distorções, devido a falhas na memória dos inquiridos, etc. Geralmente, espera-se que haja uma sub estimação de output uma sobre estimação de inputs, especialmente a mão de obra. Portanto, a utilização dessas informações em análises de rentabilidade privada e social é susceptível de conduzir à uma sobre estimação do custo de produção e uma sub estimação de receitas com uma resultante sub estimação da rentabilidade da empresa.

8.45 No inquérito na Guiné Bissau a possibilidade de distorções na estimacão da área cultivada foi eliminada pela medição directa da cultura/área utilizando equipamento GPS (*Global Positioning System*). Contudo, não foi possível obter números sobre a produção de arroz por terreno ou unidade agrícola junto aos inquiridos! Os agricultores alegaram que eram incapazes de lembrar e estimar a sua produção devido ao facto da campanha agrícola em 2007/2008 ter sido afectada pela irregularidade das precipitações. Na análise que se segue, utilizou-se, por

consequente, as estimativas sobre rendimentos de arroz fornecidos pelos Serviços de Estatística que aparecem na Tabela 7.4.

Tabela 8.4: Rendimento Médio de Arroz na Guiné Bissau

Tipo de cultura de arroz	Leque de Rendimento (mau ano – bom ano)	Rendimento Médio
	Tons/ha	Tons/ha
Mangrove – N	1,8-2,6	2,2
Mangrove – S	1,8-2,6	2,2
Irrigado – água pluvial	3,0-4,0	3,5
Irrigado – moto bomba	5,0-6,0	5,5
Bas fonds	0,8-1,2	1,0
Sequeiro	0,4-0,6	0,5

Fonte: Serviço Nacional de Estatística

8.46 Por outro lado, é evidente que houve uma sobre estimação significativa do input de mão de obra especialmente para os sistemas irrigados – os dados do inquérito produziram dados relativos a input de mão de obra por ha que são ainda mais altos que no sistema tradicional de cultivo de bolanha que se sabe ser o sistema de produção de arroz mais intensivo em termos de mão de obra na Guiné Bissau! Nos cálculos efectuados neste relatório, a mão de obra assalariada foi, por conseguinte, ajustada para baixo usando informações de informadores chave. Assume-se que o uso médio de mão de obra assalariada por ha nos sistemas irrigados e *bas fonds* seja o mesmo que para as bolanhas no sul enquanto que para o sistema de sequeiro se assume que seja de 80% em relação ao dos bolanhas no sul.

8.47 No resto desta secção faz-se uma análise da rentabilidade financeira ou "privada" para todos os canais de produção-transformação-distribuição de arroz. Cada canal refere-se a uma combinação particular de tecnologia, começando com os sistemas tradicionais e incluindo sistemas melhorados. Os orçamentos para produção, transformação e comercialização são elaborados para cada fase da cadeia de valores, usando preços de mercado para avaliar os custos dos inputs assim como os rendimentos brutos da produção. Para os sistemas tradicionais de transformação de arroz, assume-se que o trabalho seja feito à mão, utilizando mão de obra familiar. Não se incluem custos de mão de obra familiar; em vez disso, calculam-se rendimentos da mão de obra familiar fornecendo uma estimativa do custo de oportunidade desta mão de obra.

8.48 A análise de custos de oportunidade económica para produtos e inputs é então utilizada para determinar a rentabilidade social para a mesma selecção de actividades de produção e comercialização. O valor económico, ou preço de eficiência, de inputs comercializáveis, assim como do produto arroz, são avaliados usando preços mundiais ajustados aos pontos de comparação relevantes. Os valores económicos de inputs não comercializáveis são discriminados nas suas componentes de factores comercializáveis e não comercializáveis.

8.49 O coeficiente de Custo de Recursos Internos (DRC) é utilizado como um indicador de vantagem comparativa para cada canal em dois sentidos. Primeiro, ele mede a eficiência

económica relativa de usos alternativos dos recursos da nação. Segundo, ele compara a eficiência do uso de recurso entre diferentes canais.⁶⁰

8.50 Com vista a permitir que a análise DRC inclua uma análise de sensibilidade de preços fronteiriços, rendimento do arroz, taxas de desconto e custos de transporte, etc., utiliza-se a abordagem de Matriz de Análise de Política (PAM) (Monke e Pearson, 1989). Este permite que a análise incorpore todos esses cenários, e informações sobre preços financeiros e económicos, custos, rentabilidade, e distorções ou incentivos de política num quadro abrangente.

8.51 Na base PAM os sistemas de produção existentes são modelados com o custo de desenvolvimento de terra visto como custo de *sunk investment* excepto para os sistemas irrigados onde foram utilizados rendas de terra e encargos para a água médios obtidos no inquérito no terreno. Assumem-se rendimentos de arroz médios (Tabela 7.4). Embora os mesmos preços urbanos médios de 2007 sejam usados para todos os sistemas, os preços ao produtor são descontados em vários graus dependendo das distâncias médias em relação a Bissau e Bafatá, os dois grandes centros urbanos. Assume-se que o custo financeiro do capital seja 6,25% sendo o custo social baseado na taxa global de inflação do dólar EUA estimado em 2,06%. Os resultados na Tabela 6.5 mostram que todos os sistemas de arroz existentes excluindo o sistema tradicional de arroz sequeiro têm uma vantagem comparativa no abastecimento do mercado urbano interno.⁶¹

⁶⁰ O rácio Custo de Recursos Internos, ou DRC, mede o rácio de factores internos utilizados para produzir uma unidade de arroz (p.ex., a mão de obra e capital investido na produção) relativamente ao valor acrescentado gerado por essa unidade de arroz (ou seja, o valor da produção menos todos os custos de investimento, p.ex., semente, fertilizante, energia, etc). O DRC é estimado usando preços sociais – ou seja, preços que prevaleceriam na ausência de intervenção pelo governo nos mercados de *input* e *output* (p.ex., subsídios sobre a venda de fertilizantes, direitos alfandegários sobre as importações de arroz) ou falha de mercado (monopólio). Se o rácio for maior que um, são investidos mais recursos internos na produção do bem que o valor acrescentado gerado pela actividade de produção—não existe vantagem comparativa em produzir o bem e os recursos internos seriam utilizados de modo mais eficiente se fossem afectados a uma outra actividade productiva. Por outro lado, se o rácio for menor que um, o bem é produzido usando menos recursos internos que o valor acrescentado gerado —os produtores de arroz têm uma vantagem comparativa. (WARDA, Relatório Anual 2001-2).

⁶¹ Deve-se assinalar que se os números sobre a mão de obra assalariada obtidos durante o inquérito no terreno forem utilizados, os sistemas de *bas fonds* e irrigação com água pluvial também mostram DRCs acima de 1, indicando falta de vantagem comparativa para abastecimento dos mercados urbanos internos.

Tabela 8.5: Caso de Base – Estimativa de competitividade dos sistemas de produção de arroz existentes na Guiné Bissau num ano com pluviosidade normal com preços de arroz de 2007.

INDICADORES	Bolanha - N	Bolanha - S	Irrigado - Água Pluvial	Irrigado - Bomba	Bas fonds	Sequeiro
Tamanho de unidade agrícola/terreno (há)	2,62	4,20	0,62	0,70	0,50	1,20
Mão de obra familiar (MOF) por ha (dias pessoa)	319	184	1.755	923	1.148	906
Mão de obra assalariada por ha (dias pessoa)	74	29	29	29	29	23
Rendimento de arroz de casca (Kg por ha)	2.200	2.200	3.500	5.500	1.000	500
Rendimentos de MOF por unidade agrícola (FCFA)	490.212	805.625	202.707	159.334	14.150	-2.392
Rendimentos de MOF por ha (FCFA)	187.104	191.815	326.946	227.620	28.301	-1.994
Rendimentos de MOF por dia (FCFA)	587	1.045	186	247	25	-2
Lucros Privados (CFA/kg) (PP)	189	249	204	205	104	76
Lucros Sociais (CFA/kg) (SP)	100	161	130	127	45	-47
Rácio Custo Privado (PCR)	0.19	0.15	0.16	0.24	0.30	0,37
Custo Recurso Interno (DRC)	0,45	0,33	0,35	0,43	0,65	2,40
Coef. de Protecção Nominal (NPC)						
- Sobre Outputs Comercializáveis	114,29%	114,29%	114,29%	114,29%	114,29%	114,29%
- Sobre Inputs Comercializáveis	92,75%	87,4%	90,20%	75,18%	111,32%	84,06%
Coef. de Protecção Efectiva (EPC)	129,16%	12,43%	121,72%	120,94%	118,55%	358,08%

Nota: PP = (Receita Privada - Custos Totais à preços de mercado)
 SP = (Receita Social - Custos Totais à preços sociais)
 PCR = (Custos Não Comercializáveis) / (Receita - Custos Comercializáveis) à preços de mercado
 DRC = (Custos Não Comercializáveis) / (Receita - Comercializáveis) à preços sociais preços
 NPC = (Receita Privada à preços de mercado) / (Social Revenue à preços sociais)
 NPC = (Custos Comercializáveis à preços de mercado) / Custos Comercializáveis à preços sociais)
 EPC = (Receita Privada - Custos Comercializáveis à preços de mercado) / (Rec Soc - Custos Comerc. à preços sociais).

Análise de Sensibilidade - Pluviosidade e Preços Internacionais

8.52 Num ano de má pluviosidade como 2007, a produção de rendimentos cai. A Tabela 7.6 mostra que, além do sistema de arroz de sequeiro, o sistema tradicional de arroz de *bas fonds* também não seria competitivo na satisfação das necessidades locais em arroz.

Tabela 8.6: Estimativa de competitividade dos sistemas de produção de arroz existentes na Guiné Bissau num ano de má pluviosidade com preços de arroz de 2007

INDICADORES	Bolanha – N	Bolanha - S	Irrigado – Água Pluvial	Irrigado – Bomba	Bas fonds	Sequeiro
Tamanho de unidade agrícola/terreno (ha)	2,62	4,20	0,62	0,70	0,50	1,20
Mão de obra familiar (MOF) por ha (dias pessoa)	319	184	1.755	923	1.148	906
Mão de obra assalariada por ha (dias pessoa)	74	29	29	29	29	23
Rendimento do arroz de casca (Kg por ha)	1.800	1.800	3.000	5.500	800	400
Rendimentos de MOF por unidade agrícola (FCFA)	333.012	604.025	165.507	159.334	2.150	-16.792
Rendimentos de MOF por ha (FCFA)	127.104	143.815	266.946	227.620	4.301	-13.994
Rendimentos de MOF por dia (FCFA)	399	783	152	247	4	-15
Lucros Privados (CFA/kg) (PP)	163	236	195	205	54	19
Lucros Sociais (CFA/kg) (SP)	72	147	119	127	-1	-115
Rácio Custo Privado (PCR)	0,22	0,16	0,17	0,24	0,46	0,71
Custo Recurso Interno (DRC)	0,53	0,36	0,37	0,43	1,01	-2,36
Coef. de Protecção Nominal (NPC)						
- Sobre Outputs Comercializáveis	114,29%	114,29%	114,29%	114,29%	114,29%	114,29%
- Sobre Inputs Comercializáveis	92,75%	87,34%	90,20%	75,18%	111,32%	84,06%
Coef. de Protecção Efectiva (EPC)	135,76%	123,57%	123,43%	120,94%	122,62%	-185,58%

8.53 A Guiné-Bissau foi duramente atingida pelo aumento dos preços internacionais dos alimentos e combustíveis. A taxa de inflação de 12 meses do país subiu para 9,3 por cento no final de 2007, de 3,2 por cento no final de 2006, impulsionado principalmente por um aumento de 14% nos preços dos alimentos. A inflação anual manteve-se elevada em 2008, em 9,1% no final de Maio, enquanto os preços dos alimentos aumentaram 15,5% durante o período. Existem informações de que os preços do arroz ao consumidor, o alimento básico mais importante e preferido pela população, subiram de 250 FCFA/kg (ca. US\$0,61 à taxa de câmbio actual) para 430 FCFA/kg (ca. US\$1,05) ou seja um aumento de 72 por cento durante os últimos meses. É provável que a tendência inflacionista persista no médio prazo (Banco Mundial, 2008). As estatísticas da FAO mostram que os preços internacionais de exportação do arroz subiram cerca de 94% entre o primeiro semestre de 2007 e primeiro semestre de 2008 (FAO, 2008). Do lado positivo, esta subida de preços constitui um incentivo para o envolvimento dos agricultores na produção de arroz, tanto para fins de segurança alimentar como para a obtenção de rendimento

familiar. A tabela 7.7 mostra o efeito sobre a competitividade da produção doméstica de arroz com um aumento de 100 por cento projectada para o preço do arroz, indicando que mesmo em anos de má pluviosidade a produção para o mercado interno seria altamente competitivo.

Tabela 8.7: Estimativa de competitividade de sistemas de produção de arroz existentes na Guiné Bissau num ano de má pluviosidade com elevados preços mundiais de arroz

INDICADORES	Bolanha – N	Bolanha - S	Irrigado – Água Pluvial	Irrigado – Bomba	Bas fonds	Sequeiro
Tamanho de unidade agrícola/terreno (ha)	2,62	4,20	0,62	0,70	0,50	1,20
Mão de obra familiar (MOF) por ha (dias pessoa)	319	184	1.755	923	1.148	906
Mão de obra assalariada por ha	74	29	29	29	29	23
Rendimento de arroz de casca (Kg por ha)	1.800	1.800	3.000	5.500	800	400
Rendimentos de MOF por unidade agrícola (FCFA)	1.040.412	1.511.225	388.707	621.334	50.150	40.808
Rendimentos de MOF por ha (FCFA)	397.104	359.815	626.946	887.620	100.301	34.006
Rendimentos de MOF por dia (FCFA)	1.246	1.960	357	962	87	38
Lucros Privados (CFA/kg) (PP)	469	550	447	473	271	307
Lucros Sociais (CFA/kg) (SP)	305	382	316	329	204	112
Rácio Custo Privado (PCR)	0,15	0,13	0,14	0,17	0,23	0,21
Custo Recurso Interno (DRC)	0,33	0,28	0,29	0,32	0,43	0,57
Coef. De Protecção Nominal (NPC)						
- Sobre Outputs Comercializáveis	114,29%	114,29%	114,29%	114,29%	114,29%	114,29%
- Sobre Inputs Comercializáveis	96,98%	88,85%	106,30%	79,66%	135,16%	89,64%
Coef. De Protecção Efectiva (EPC)	120,20%	118,05%	115,68%	117,06%	99,09%	147,03%

Expansão da Produção do Arroz de Bolanha e Irrigado

8.54 A discussão anterior revelou que o país tem potencial para expandir a área de arroz de bolanha através da reabilitação de até 20.000 ha de terras de bolanha à um custo de cerca de 5.000 US\$ por ha e do desenvolvimento de 10.000 ha para a produção de arroz irrigado à um custo de 4.000 US\$ por ha.

8.55 A Tabela 7.8 mostra a competitividade estimada dos novos sistemas e indica que é provável que o sistema irrigado tenha uma vantagem comparativa mesmo no quadro das condições actuais, mas que os perímetros reabilitados de bolanha devem alcançar rendimentos mais altos do que a média actual (3,5 em vez de 2,2 toneladas por ha) ou ter preços mais altos

que os de 2007 (p.ex., a continuação dos elevados preços de arroz actuais) para serem concorrenciais.

Tabela 8.8: Estimativas de competitividade de novos sistemas de produção de arroz na Guiné Bissau*

INDICADORES	Mangrove – Modelo 1	Mangrove – Modelo 2	Mangrove – Modelo 3	Irrigado - Modelo 1	Irrigado – Modelo 2	Irrigado – Modelo 3
Tamanho de unidade agrícola/terreno (ha)	4,20	4,20	4,20	0,70	0,70	0,70
Mão de obra familiar (MOF) por ha (dias pessoa)	184	184	184	923	923	923
Mão de obra assalariada por ha (dias pessoa)	29	29	29	29	29	29
Rendimento de arroz de casca (Kg por ha)	3.500	2.200	2.200	6.000	5.500	5.500
Rendimentos de MOF por unidade agrícola (FCFA)	2.124.665	814.265	-294.535	464.516	380.516	-81.484
Rendimentos de MOF por ha (FCFA)	505.873	193.873	-70.127	663.595	543.595	-116.405
Rendimentos de MOF por dia (FCFA)	2.756	1.056	-382	719	589	-126
Lucros Privados (CFA/kg) (PP)	446	346	33	406	395	127
Lucros Sociais (CFA/kg) (SP)	286	183	-52	234	220	18
Rácio Custo Privado (PCR)	0,31	0,44	0,88	0,24	0,25	0,44
Custo Recurso Interno (DRC)	0,49	0,65	1,24	0,44	0,47	0,88
Coef. de Protecção Nominal (NPC)						
- Sobre Outputs Comercializáveis	114,29%	114,29%	114,29%	114,29%	114,29%	114,29%
- Sobre Inputs Comercializáveis	97,58%	95,33%	93,62%	65,87%	65,60%	64,30%
Coef. de Protecção Efectiva (EPC)	115,98%	117,50%	122,61%	126,32%	127,77%	152,22%

*Modelo 1: Preços de arroz altos, rendimentos altos; Modelo 2: Rendimentos actuais, preços altos; Modelo 3: Rendimentos actuais, preços de 2007.

A Performance do Sector do Arroz em Comparação com outros Países da África Ocidental

8.56 A Tabela 7.9 mostra as estimativas de DRC para sistemas orizícolas numa série de países da África ocidental comparados com as estimativas para a Guiné Bissau. Em todos os casos o DRC para o arroz melhorou desde 1978 mostrando que os sistemas de produção podem mudar se houver um esforço concertado e apoio de políticas para realizar uma mudança. Embora não existam estimativas comparáveis para os outros países nos anos recentes quando as tecnologias de produção de arroz e os preços melhoraram, as estimativas para a Guiné Bissau implicam que os seus principais sistemas de produção de arroz são tão concorrenciais para o abastecimento do mercado interno como os dos outros países da África ocidental.

Comparações de DRC para arroz na Africa ocidental

País	Sistema orizícola	1978	1996	2003	2006	2007
Cote D'Ivoire	Irrigado	1.68	0.73			
Mali	Irrigado	0.69	0.40			
Senegal	Irrigado	1.66	1.12			
Serra Leoa	Irrigado	0.83	0.70	0.20		
	Mangrove	0.84	0.42	0.68		
Guiné Bissau	Mangrove					0.33
	Irrigado					0.43
	Bas fonds					0.65
Libéria	Bas fonds				0.30	

Source:

Complementaridades/Permutas com o Caju

8.57 O cultivo de caju tem tido um efeito negativo forte no desenvolvimento da produção de arroz na Guiné Bissau. Em primeiro lugar, a produção de caju é um concorrente para a mão de obra, oferecendo salários muito mais altos que os que são oferecidos para o trabalho na produção de arroz de bolanha, uma prática que utiliza mão de obra intensiva.

8.58 Segundo, dado que o caju é uma cultura de exportação puramente comercial, ele engendrou uma mudança nas perspectivas socio-económicas dos agricultores que naturalmente preferem a cultura de caju que é menos exigente em termos de trabalho mas ao mesmo tempo mais rentável. Isso foi reforçado pelo caju – o sistema de troca de arroz que agora é comum no país – os agricultores trocam a sua castanha de caju pelo arroz importado fornecido por exportadores de caju. Estima-se que entre 50% a 70% de todo o arroz importado é actualmente utilizado na troca. Embora existam vantagens no sistema de troca, visto que ajuda na satisfação de necessidades primárias - acesso ao arroz – das famílias, particularmente no início da estação de colheita do caju, isso muitas vezes significa que o dinheiro não entra na cadeia de valores do caju, e os pequenos agricultores não obtêm o benefício máximo do valor da castanha de caju que produzem. Ao mesmo tempo, o incentivo para cultivar arroz é reduzido em grande medida.

E. O CAMINHO PARA A FRENTE – QUESTÕES PARA ACÇÃO FUTURA

8.59 Há uma série de passos que a Guiné Bissau precisa de dar para explorar melhor a vantagem comparativa dos seus sistemas de produção de arroz no que se refere ao abastecimento dos seus mercados internos, substituindo assim o arroz importado. Esses passos incluem:

- Melhoramento da capacidade do INPA no domínio da pesquisa orizícola com vista a gerar tecnologias melhoradas para sistemas de mangrove e produção irrigada incluindo o teste de variedades, práticas agronómicas, maior eficiência no uso de mão de obra, e sistemas pós colheita;
- Encorajar o estabelecimento de actividades de vulgarização baseadas em modelos como o *Farmer's Field Schools* pelo menos nas principais áreas orizícolas. Essas actividades podiam ser dirigidas pelo Estado ou por ONGs;

- Investimentos em infra-estruturas rurais melhoradas, especialmente as pistas rurais, em áreas chave de cultivo do arroz;
- Estabelecimento duma reserva de maquinaria para uso na reabilitação e construção de novos perímetros de arroz de bolanha. Isso podia ser feito através do restabelecimento da capacidade da Divisão de Engenharia Rural do Ministério da Agricultura para efectuar tal trabalho ou encorajando o estabelecimento de tais unidades pelo sector privado;
- Encorajar o sector privado a estabelecer de sistemas de transformação e comercialização de arroz em média escala em áreas de excedente potencial através de incentivos como benefícios fiscais, etc.;
- Reformar e actualizar a política fitosanitária e importar um sistema de quarentena incluindo a adopção de legislações necessárias
- Melhorar a disponibilidade de crédito agrícola encorajando os bancos a agir mais agressivamente nesta área, testando esquemas tais como o uso de recibos de armazém, a expansão de esquemas de micro crédito para conceder crédito de investimento a médio prazo, etc.

Em todas as áreas acima mencionadas serão necessários estudos de viabilidade para melhor detalhar as medidas a serem tomadas, as partes responsáveis e os rendimentos previstos.

Apêndice 2: Sistema Melhorado para a Produção de Arroz de Mangrove

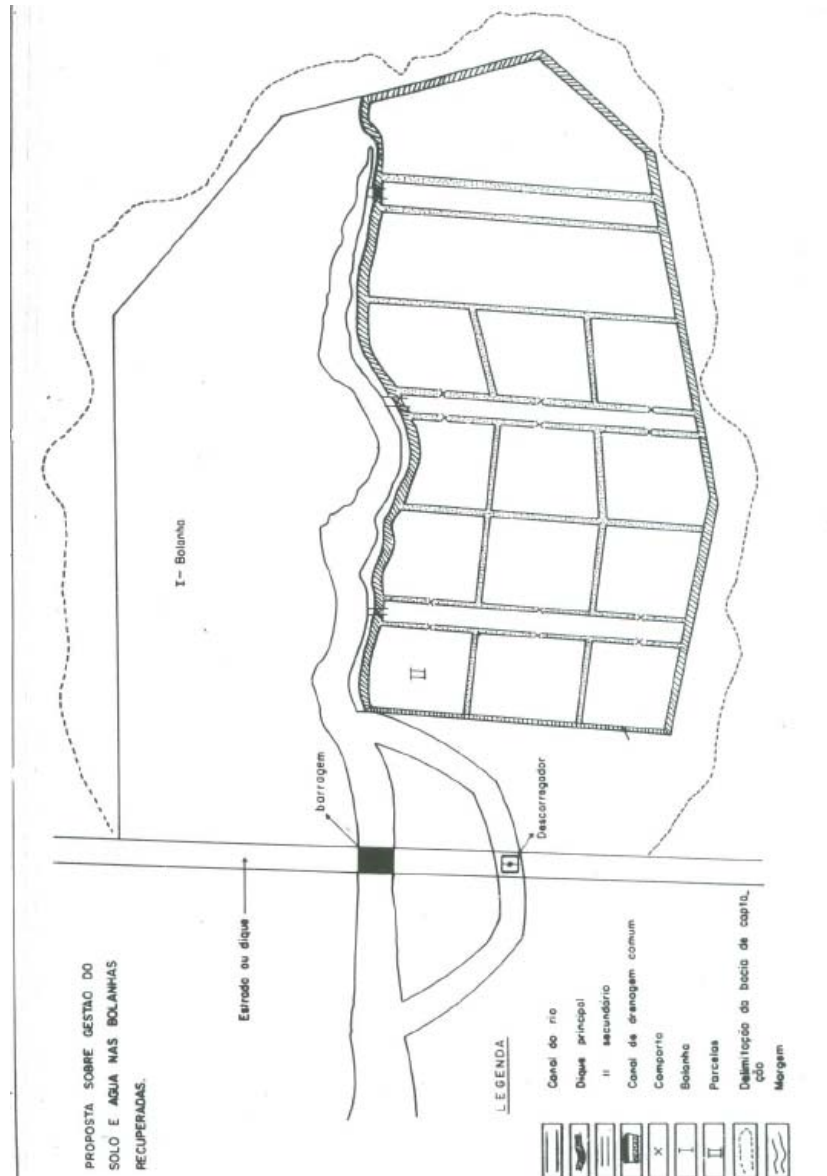
9. O sistema melhorado de desenvolvimento de bolanha é ilustrado na Figura 3 e temas seguintes características:

- Uma barragem anti sal para impedir a intrusão de água salgada nos campos de arroz;
- Uma descarga com o duplo objectivo de drenar a água fresca proveniente da estação das chuvas e inundar os campos com água salgada na estação seca;
- Diques principais e secundários para controlo da água;
- Portas para evacuar a água em excesso em qualquer período do ano;
- Diques dentro do perímetro para separar as bolanhas individuais de modo a permitir a lavagem de sais no início da estação das chuvas e a preservação de toda a água da chuva possível nas bolanhas e manter o solo húmido o máximo possível;
- Canais de drenagem comuns para cada grupo de 6 bolanhas (0,25 ha cada).

10. Assim que forem reclamados, os perímetros precisarão de 3-5 anos para a lavagem do sal acumulado de solos e para que os agricultores construam diques e efectuem algum nivelamento dentro das bolanhas antes do início do cultivo do arroz. Os custos de desenvolvimento são estimados entre 2.500 US\$ e 5.000 US\$ por ha.⁶² Eles poderiam ser parcialmente recuperados junto à agricultores beneficiários através da cobrança de rendas pelo uso de terra após um período de graça de 3 – 5 anos. Práticas agronómicas melhoradas tais como o uso de sementes de boa qualidade de variedades melhoradas tolerantes ao sal, distribuídas por companhias privadas vendedoras de sementes (como se discute em baixo) e operações atempadas permitirão que rendimentos de 3 – 3.5 toneladas por ha sejam obtidos.

⁶² A estimativa de custo é baseada no custo de construção do perímetro de 72.5 ha de Cupedo em 1996 pelo Departamento de Engenharia Rural. Inclui o custo de depreciação de equipamento pesado de movimentação de terra. A barragem anti sal de 85m tem 25m na base e 14m no topo, e o dique lateral de 249m tem uma largura de 5m na base e 4m no topo. O custo da construção de diques por agricultores dentro do perímetro não está incluído. A inclusão desse custo aumentaria o custo total do investimento em cerca de 5.000 US\$ por ha.

Figura do Apêndice 2.1: Esboço do Perímetro de Bolanha Melhorado(de Djata)



9. MINAS E PETRÓLEO: PROMESSAS E PROBLEMAS

A. INTRODUÇÃO

9.1 Historicamente, nunca existiu alguma actividade nos sectores das minas e petróleo na Guiné-Bissau, à excepção de pedreiras e alguma actividade de mineração artesanal. Embora se saiba desde a década de 70 que existem alguns jazigos potencialmente significativos de bauxite e fosfatos, eles nunca foram completamente explorados devido a questões ligadas a qualidade e existência de infra-estruturas, preços internacionais baixos e instabilidade política. Contudo, nos anos recentes, tanto os sectores de bauxite (2007) como do fosfato (1997) celebraram contratos de licença de arrendamento para uma exploração de longo prazo; no caso do fosfato, pode ser tomada uma decisão ainda este ano sobre a viabilidade de se desenvolver uma mina grande, o que seria o maior investimento na história da Guiné-Bissau. Houve também várias descobertas de reservas de óleo pesado *offshore*. Embora não se tenha encontrado ainda um jazigo de petróleo comercialmente rentável, várias companhias estão presentemente activas no terreno. Se qualquer dessas oportunidades se concretizar, isso teria um impacto profundo sobre o rendimento nacional, as receitas fiscais, e as entradas de divisas para a Guiné-Bissau (GB).

9.2 Contudo, existem exemplos de numerosos países onde a vasta maioria da população não só não beneficiou mas, eventualmente, ficou numa situação económica pior após a descoberta e exploração de grandes jazigos de petróleo ou de minerais. Serão precisos políticas e programas específicos para garantir que os benefícios da exploração de recursos sejam espalhados e que as novas oportunidades de desenvolvimento sejam concretizadas. Resumidamente, a exploração de recursos só conduzirá a um desenvolvimento socio-económico sustentável na GB se forem implementados políticas e programas para assegurar que o capital natural seja transformado em capital humano e infra-estruturas.

9.3 Na próxima secção, apresenta-se uma vista geral das situações actual e potencial do sector das minas e petróleo na GB. Nas secções 3 e 4 discutem-se e analisam-se aspectos jurídicos e de regulamentação das minas e petróleo, respectivamente, na GB em relação aos quadro macroeconómico, impacto social e ambiental, desenvolvimento da comunidade local, e atracção de investidores. Na secção 5, discute-se o jazigo de fosfatos de Farim em maior detalhe. A adesão à Iniciativa de Transparência de Indústrias Extractivas é discutida de forma resumida na secção 6. A secção final contém as conclusões e recomendações relativas a reformas de políticas e programas complementares.

B. INDÚSTRIAS EXTRACTIVAS NA GUINÉ-BISSAU: SITUAÇÃO ACTUAL E POTENCIAL FUTURO

9.4 As únicas indústrias extractivas a operar na GB são pequenas pedreiras de materiais de construção, tais como o granito, calcário, argila e areia. Não há e nunca houve alguma mina em grande escala ou poço de petróleo na GB. Contudo, o futuro do sector da indústria extractiva na GB é promissor, embora cheio de incertezas no que se refere a viabilidade comercial das suas principais perspectivas—fosfato, bauxite e petróleo. Se a exploração de qualquer desses jazigos for comercialmente viável, isso resultaria imediatamente na maior indústria na história do país, e teria, também, um enorme impacto nas receitas fiscais e nas entradas de divisas.

9.5 O recurso que está mais próximo de realizar o seu potencial é o fosfato. O projecto está situado junto à cidade nortenha de Farim, com uma população de 10.000, a 25

quilómetros da fronteira com o Senegal e 100 quilómetros de Bissau. Encontra-se a alguns quilómetros do rio Cacheu, numa área composta por pequenas propriedades agrícolas e matagal, onde os residentes locais colhem vários produtos. Se for objecto de mineração, o fosfato seria transportado pelo rio Cacheu ou embarcado em camiões para o porto de Bissau.

9.6 O jazigo foi inicialmente identificado pelo PNUD em 1978; a Sofremines elaborou um estudo de pré-viabilidade positivo em 1986. Contudo, devido às condições do mercado e a preocupações com as infra-estruturas, não houve nenhum movimento no jazigo até a Champion Resources do Canada assumir o contrato de licença de arrendamento em 1997. A avaliação da Champion sobre a propriedade foi muito positiva, indicando reservas de cerca de 100 milhões de toneladas de minério argiloso de alta qualidade, o que torna fácil a sua beneficiação, com 30,1% de rocha de fosfato bruto. Por outro lado, eles estimaram a existência de uma quantidade adicional de 400 milhões de toneladas de rocha contendo cálcio de baixa qualidade. A exploração das reservas de qualidade superior duraria cerca de 40 anos, com um período adicional de 200 anos se o jazigo de qualidade inferior for comercialmente viável.⁶³ O preço corrente do fosfato atingiu US\$ 300 por tonelada recentemente, embora os preços a longo prazo estejam estimados entre US\$ 120 e US\$ 150 por tonelada. 600.000 toneladas por ano de fosfato (30% de 2,5 milhões de minério) renderia US\$ 90 milhões por ano à \$150 por tonelada.

9.7 A Champion Resources nunca desenvolveu a propriedade. Em 2006, o Governo da Guiné-Bissau rescindiu o contrato e eventualmente atribuiu o contrato de arrendamento a um consórcio internacional, Guiné-Bissau Phosphate Mining Ltd. Recentemente. O governo contratou recentemente uma empresa italiana, Trevi, para avaliar a qualidade dos depósitos e uma empresa local, Alscon, para avaliar os problemas técnicos associados com os níveis elevados do lençol freático, que pode levar à inundação contínua da mina a céu aberto durante a exploração. Embora seja provável que uma decisão será tomada nos próximos meses no que se refere a exploração do jazigo, a Guiné-Bissau Phosphate em si não tem capacidade técnica para o fazer. Ela indicou que cederia o contrato de exploração a uma outra empresa. No entanto, para uma mina desse porte, é muito raro que uma outra sociedade (de maior vulto) empreenda o trabalho numa base de sub contratação, e por isso é mais provável que a Guiné-Bissau Phosphate acabará por vender os seus direitos.

9.8 Existem cinco jazigos de bauxite situados perto um do outro no Boé, no sudeste do país. Eles foram inicialmente identificados pelos holandeses no início da década de 50, e houve uma prospecção adicional pelos soviéticos nos anos 70 e início de 80. Existem reservas estimadas em 113 milhões de toneladas com conteúdos médios de alumina e sílica de 44,9% e 3,7%, respectivamente.⁶⁴ Embora fossem de qualidade marginal ao preço médio histórico para a bauxite (US\$ 10 a US\$ 15 por tonelada), essas reservas deveriam ser muito viáveis do ponto de vista comercial ao preço actual de mais de \$60 por tonelada. Obviamente, a viabilidade real da mina dependerá do preço a longo prazo da bauxite; embora seja provável que o preço caia significativamente em relação aos preços actuais, em virtude do crescimento global na procura de minerais e preços em geral, não parece provável que eles se afundem de regresso aos níveis históricos. Seria necessário construir uma linha férrea

⁶³ A avaliação mais recente pela GB Phosphate Mining (2006) reafirma em grande medida os resultados do trabalho anterior da Champion Resources.

⁶⁴ A bauxite é refinada para extrair alumina, que por sua vez é fundida em alumínio. Quanto mais alto for o conteúdo de alumina melhor é o produto mas, a remoção da sílica é difícil e custosa, e quanto menor for o conteúdo de sílica melhor é o produto.

para, a uma distância de 165 quilómetros do Boé, e um porto de águas profundas em Buba.⁶⁵ Deve-se notar, por exemplo, que se 5 milhões de toneladas de minério forem extraídos por ano, e o preço da bauxite da Guiné-Bissau for de US\$ 25 por tonelada, a mina teria uma receita de US\$ 125 milhões por ano no decurso da sua vida útil.

9.9 Em 2007 foi outorgada uma concessão de licença de arrendamento para a zona produtora de bauxite à Bauxite Angola. Eles anunciaram um investimento de US\$ 321 milhões na região, incluindo \$200.000 para a construção de infra-estruturas locais antes que as actividades tenham início. A mina seria propriedade da Bauxite Angola (70%), o Governo de Angola (20%), e o GoGB (10%). Embora a companhia tenha anunciado que a produção em pleno começará em 2011, resta ainda grande trabalho a fazer para avaliar a viabilidade global dos jazigos antes que qualquer porção significativa desses fundos seja realmente investida.⁶⁶ Por outro lado, alguns dos jazigos estão situados numa área que se encontra na rede de parques nacionais, e a linha férrea de Boé a Buba teria, provavelmente, que atravessar um parque nacional existente.

9.10 Houve várias descobertas no contexto de prospecções exploratórias de petróleo *off-shore* na GB mas não se registou nenhuma descoberta comercialmente viável até a data presente. As áreas do petróleo estão divididas entre as zonas a norte e sul, a primeira das quais é partilhada com o Senegal. Vários operadores—incluindo a Eni (Italy), Sterling Energy (Reino Unido), e Marmore (Malásia)—realizaram prospecções exploratórias na zona à norte. Foram encontradas reservas substanciais de óleo pesado mas são necessários testes posteriores para determinar se essas reservas podem ser desenvolvidas em bases comerciais.

9.11 Na área à sul, a Premier Oil (Reino Unido), Svenska (Suécia), Maurel & Prom (França), Sociedade de Hidrocarbonetos de Angola (Angola), e Supernova (Países Baixos) têm efectuado prospecções em regime de *joint venture* com a companhia de petróleos da Guiné Bissau (PetroGuin), uma empresa pública. Alguns peritos da indústria do petróleo acreditam que o país poderá produzir 30.000 a 60.000 barris por dia, que, assumindo um preço médio de US\$ 100 por barril, poderia arrecadar até US\$ 2 biliões em exportações anuais, mais de cinco vezes o PIB do país. Contudo, até a data presente, nenhuma das descobertas foi viável do ponto de vista comercial (Economist Intelligence Unit, 2008).

C. ASPECTOS LEGAIS E DE REGULAMENTAÇÃO DO SECTOR DAS MINAS NA GUINÉ-BISSAU

9.12 O Governo da Guiné Bissau introduziu uma nova Lei de Minas e dos Minerais em 2000 (Governo da Guiné Bissau, 2000). Embora essa lei aspire a atingir os melhores padrões internacionais, ela sofre duma série de insuficiências potenciais, alguns dos quais são atribuíveis aos desenvolvimentos na indústria desse essa altura, particularmente no tocante a *royalties* e ao desenvolvimento de comunidades locais.⁶⁷ Uma fraqueza adicional dessa lei

⁶⁵ Alternativamente, a bauxite podia ser transportada para o porto recentemente expandido de Kamsar na Guiné Conakry. Embora ele se encontre à uma distância maior que Buba, só seria necessário construir uma nova via férrea para a área de bauxite de Boké na Guiné Conakry e usar as infra-estruturas existentes.

⁶⁶ Existe um mistério considerável relativamente a este arranjo. A Bauxite Angola pagou ao GoGB US\$ 13 milhões para o contrato de arrendamento, o que é um montante considerável para um contrato de exploração, embora não seja irracional para uma concessão de licença de arrendamento para a exploração de reservas confirmadas. A companhia parece ter recebido algo no meio. Sabe-se pouco sobre a posse da Bauxite Angola ou da sua capacidade de mineração.

⁶⁷ Os padrões internacionais e a experiência em matéria de legislação sobre o sector das minas e do petróleo e as estruturas fiscais são discutidas no Anexo XX [onde o Anexo XX é a secção 3 do documento longo].

deve-se a falta de uma Lei Ambiental moderna e uma ausência completa de legislação sobre a avaliação de impacto ambiental (AIA). Contudo, uma Lei Ambiental encontra-se agora perante o Parlamento e uma lei e regulamentos sobre AIA foram recentemente adoptados. Uma instituição encarregue da implementação de AIAs, a Célula de Avaliação de Impacto Ambiental (CAIA), foi estabelecida e produziu os seus primeiros termos de referência para os potenciais promotores do desenvolvimento do jazigo de fosfato.

9.13 A Lei de Minas e dos Minerais de 2000 possui a maioria dos elementos que os investidores procuram—segurança de propriedade, uma estrutura fiscal previsível (embora não completamente estável) e generosa, a capacidade de transferir propriedade, e a capacidade de repatriar os lucros. Embora o GoGB esteja a ceder demasiado no contexto global actual dos produtos minerais, as companhias podem não se sentir confortáveis com as várias lacunas na lei, temendo que possam ser preenchidos com exigências que afectarão a rentabilidade de operações futuras ou conduzam a litígios contenciosos.

9.14 No respeitante a *royalties*, a Lei de Minas e dos Minerais estipula um montante fixo de 5% do valor da produção (artigo 43º). Embora na altura em que a Lei foi elaborada, a tendência global fosse contra *royalties*, como resultado dum grande aumento nos preços actuais do mineral e o provável aumento na tendência secular, o “poder de negociação” mudou das grandes companhias mineiras para os países produtores deste mineral. Dessa forma, muitos países estão agora a introduzir *royalties* ou a aumentar os seus níveis. Dado que os preços dos minerais são muito variáveis, está a tornar-se comum a mudança para uma escala deslizante da taxa de *royalties*; ou seja, quanto mais alto for o preço do mineral, mais elevada é a percentagem da taxa do *royalty*.

9.15 A Lei de Minas e dos Minerais de 2000 contém pouco ou nada sobre o desenvolvimento comunitário, em contraste com quase todas as leis sobre minas desenvolvidas desde essa altura. A única referência aos direitos das comunidades locais, excluindo indemnização por quaisquer culturas e estruturas perdidas ou removidas e o direito a arbitragem, é uma alínea de uma única frase (artigo 89º, alínea 7). Ela exige à companhia mineira que inclua uma secção sobre o seguinte no seu pedido de autorização para desenvolver a mina:

“O pedido de autorização para a exploração mineral deve incluir um programa social, para os cidadãos nacionais, relativo ao seu recrutamento, formação profissional, condições de emprego, incluindo medidas sobre a habitação, escolarização e assistência médica aos empregados, assim como as suas esposas legais e filhos.”

9.16 Existem várias insuficiências nessa alínea. Primeiro, não há referência aos residentes da comunidade local, só para os cidadãos do país no seu todo. Segundo, não há referência a serviços sociais para os membros da comunidade local excepto para os empregados da mina. Terceiro, não existe obrigatoriedade para que as minas cumpram com alguma das medidas descritas; elas só têm de declarar que pensam fazê-lo, o que presumivelmente poderá levar a negociações à discrição do Ministro. Quarto, não existem metas a serem atingidas, por exemplo, após cinco anos, uma certa percentagem de empregados deve ser constituída por cidadãos locais (nacionais). Quinto, não há nenhuma exigência de consultas com os actores, particularmente discussões tripartidas envolvendo representantes da comunidade local, governo e companhia. Sexto, não há referência aos requisitos de contratação externa local ou nacional pela companhia mineira; isto é dum importância crucial visto que, de modo geral, as minas modernas empregam mais pessoas através de contratação externa de que por emprego directo. Sétimo e último, não há referência a ligações à jusante ou à montante.

9.17 Se os membros da comunidade local não estiverem satisfeitos com a sua indemnização ou com externalidades negativas em resultado do funcionamento da mina, eles sempre podem recorrer a arbitragem (artigo 180º). Contudo, em virtude dos altos custos associados com a arbitragem, é duvidoso se essa seria normalmente uma opção razoável para uma comunidade agrícola. Seria preferível ter, como primeiro recurso, um processo de mediação com um mediador independente (talvez mesmo externo).

9.18 Outros problemas potenciais com a Lei de Minas e dos Minerais, havendo neste momento fortes considerações para a elaboração de uma revisão da lei, incluem:

- Dependência, em certas ocasiões, da discricção do ministro—p.ex., a garantia financeira para a reclamação ambiental (artigo 92º), transferência de direitos sobre minas (artigos 126º-126º), extensão da licença de arrendamento de minas (artigos 79º-81º)—que podem ter repercussões importantes sobre o resto da Lei de Minas e dos Minerais.
- Uma secção sobre minas artesanais (artigos 33º-43º) que ignora em grande medida os enormes problemas de governação associados com esta actividade.
- Pagamentos muito baixos pela concessão de licenças, o que podia resultar em companhias ficarem na posse de contratos de licença de arrendamento por períodos muito longos para fins especulativos; além disso, esses pagamentos não dependem do tamanho da mina e não estão indexados com a inflação.
- Nenhuma discussão ou referência a um calendário de amortização de capital.
- Financiamento inadequado para que a DGM implemente as suas responsabilidades ao abrigo da lei, parcialmente devido aos baixos montantes pagos pelas licenças e em parte devido ao facto do Ministério dos Recursos Naturais, onde a DGM está localizada, não canalizar esses pagamentos para os outros beneficiários.

9.19 A DGM começou o processo de recrutamento dum perito para ajudar a rever a Lei. Será importante que se tome um cuidado especial com as disposições da Lei sobre os benefícios para a comunidade, resolução de litígios, garantias financeiras para a reclamação ambiental, *royalties*, distribuição de receitas das minas pelos diferentes níveis do governo, discricção ministerial, concessão de licenças de arrendamento, e amortização de investimento. Sugere-se, em especial, que as obrigações da companhia e do governo para com as comunidades locais sejam tornadas muito mais específicas, um sistema de mediação seja montado para litígios que possam inevitavelmente surgir, garantias financeiras sejam obrigatórias, e uma escala deslizante de *royalties* ligada aos preços internacionais seja introduzida.

9.20 Mesmo que a revisão da Lei de Minas e dos Minerais tome em conta quase ou todas as recomendações acima delineadas, a fraca situação institucional da GB significará que a implementação da lei será difícil por uma variedade de razões—incluindo a vontade política e a economia política à ela relacionadas, um baixo nível de capital humano em todas as facetas do sector das minas, e um sistema judicial muito rudimentar e fortemente sub financiado. Será importante identificar onde podem surgir os principais problemas e oportunidades e preencher as lacunas de modo inovador.

9.21 O primeiro passo a dar consistirá em desenvolver um sistema para a identificação de prioridades, que deve ser feito com uma grande dose de interacção envolvendo os diferentes actores. O segundo passo será o desenvolvimento duma forma funcional de resolver conflitos

entre os actores, que seria parte duma consulta tripartida entre as comunidades afectadas, os vários níveis do governo, e as companhias. O terceiro passo será o desenvolvimento de uma forma pragmática para proceder ao acompanhamento e avaliar os efeitos económicos, sociais e ambientais das operações de mineração e programas associados. O quarto passo, e talvez o mais difícil, consistirá em desenvolver a capacidade de mudar políticas ou programas que se revelarem ineficazes.

9.22 Embora as operações no sector das minas sejam diferentes uma da outra, áreas prioritárias possíveis na Guiné-Bissau são as seguintes. Registaram-se recentemente avanços rápidos no desenvolvimento duma nova Lei Ambiental e uma lei que cobre a AIA. Elas continuam a carecer de padrões relativos às quantidades permissíveis de substâncias tóxicas e dependem fortemente da identificação de danos no fim, após a acção ter ocorrido. É importante desenvolver rapidamente padrões para as fontes mais prováveis de contaminação. É também essencial clarificar o processo sob o qual as indústrias extractivas podem operar em áreas protegidas ou parques nacionais. Levantam-se questões de armazenamento de produtos tanto para o fosfato como para a bauxite, e em ambos os casos haveria uma grande quantidade de terra a ser reclamada. Portanto, é essencial que exista algum mecanismo e financiamento para fazer face a esses desafios. Além disso, dado o limitado financiamento disponível e os constrangimentos em termos de capacidade dos departamentos do governo que lidam com questões ambientais, o público terá provavelmente um papel importante no acompanhamento do desempenho ambiental das companhias mineiras. Isso significa que deve haver um acesso fácil tanto aos locais das minas como a mecanismos para a resolução de litígios.

9.23 As principais consequências no domínio da saúde parecem ser as doenças sexuais, SIDA em particular, e o desenvolvimento de sistemas de abastecimento de água e saneamento para gerir de forma adequada um grande aumento na população local que advém inevitavelmente de uma grande operação de mineração. Dado que é improvável que o governo local seja capaz de gerir qualquer desses problemas—impossível no quadro dos arranjos de financiamento actuais—colocar-se-á a necessidade de soluções alternativas, em que, quer queira ou não, a companhia mineira terá um papel importante a jogar.

9.24 As principais prioridades económicas e sociais deverão situar-se à volta da questão da indemnização de terra (e bens activos) e reassentamento, emprego local na mina, formação, contratação externa, e questões de ordem infraestrutural. Existe a necessidade de mecanismos participativos para resolver estas questões antes que o desenvolvimento mineiro tenha início. Será essencial evitar acordos de curta visão que colocariam, eventualmente, os modos de vida futuros da comunidade local em risco. Da mesma forma que para as questões ambientais, a sociedade civil terá provavelmente um grande papel a jogar no acompanhamento e avaliação dos resultados das negociações.

D. ASPECTOS LEGAIS E DE REGULAMENTAÇÃO RELATIVOS A EXTRACÇÃO DO PETRÓLEO

9.25 A principal Lei do Petróleo foi introduzida em 1982, com pequenas revisões em 1985 e 2006 (Governo da Guiné Bissau, 1982, 1985, 2006). Existe interesse em revê-la mas isso não está a acontecer presentemente. Devido à idade da Lei, parece que, no mínimo, um especialista internacional em legislação petrolífera e estruturas fiscais afins deva ser contratado para analisar os seus pontos fortes e fraquezas.

9.26 Dado que todas as descobertas de petróleo na GB têm sido *offshore*, as questões de desenvolvimento comunitário não têm sido tão complexas como as que se levantam em minas de rocha dura. Contudo, existem algumas áreas com potencial de exploração nos parques nacional que circundam as ilhas *offshore*. Entre outros benefícios, essas águas são importantes para a pesca e as praias contêm áreas importantes para a reprodução de tartarugas marinhas. Por outro lado, existe uma área de turismo nascente nessas ilhas pitorescas, com um forte potencial para uma expansão significativa a longo prazo. Antes que se empreenda alguma acção significativa, a companhia de petróleo deve preparar um estudo de tipo AIA e apresenta-lo a Petroguin, a companhia petrolífera pública, que o distribuirá aos actores envolvidos e obterá uma avaliação feita pela CAIA.

9.27 A Lei do Petróleo de 1982 e as suas extensões são relativamente breves e simples. As principais disposições dignas de nota são que “blocos” são leiloados e a prospecção e exploração só podem ter lugar no contexto duma *joint venture* com a Petroguin. É preciso notar que as companhias concorrem na base do que podem trazer para o acordo e não sobre o que elas estão dispostas a pagar para ter acesso ao bloco. A razão para tal facto é que a área é de muito alto risco. As companhias só pagam encargos de administração e formação, que são utilizados para financiar a Petroguin. Elas negociam então os detalhes dum contrato modelo, cujo elemento mais importante é o montante que pertence a Petroguin (e, em última análise, ao Governo). Em geral, esses montantes são mais baixos quanto mais profundas forem as águas.

9.28 O acordo de *joint venture* determina que a Petroguin automaticamente possui parte duma descoberta bem sucedida mas não paga quaisquer custos de prospecção. De facto, visto que a Petroguin não cobre os custos de funcionamento da exploração, o resultado final é, realmente um acordo de partilha de lucros. Não é óbvio se a vantagem da celebração do acordo de *joint venture* vai para o GoGB. Parece que seria muito mais claro se se atribuíssem concessões com base em concursos com a partilha de lucros ou *royalties* numa base deslizante relativamente aos preços e profundidade da água. Acordos de *joint venture* são cada vez mais raros na indústria do petróleo dado que eles constroem o espaço de movimento das companhias, incluindo a venda das suas concessões ou a formação de acordos de operação com outras companhias. Esses acordos podem ser mais susceptíveis à corrupção do que outros tipos de acordos petrolíferos dado que os primeiros têm essencialmente uma companhia estatal que age como proprietário e administrador (Van Meurs 2008, *slides* 57-61).

9.29 Não há artigos especiais sobre o desenvolvimento comunitário na Lei do Petróleo, em grande parte porque a prospecção e os jazigos potencialmente viáveis encontram-se *offshore*. Dado o tamanho da economia da GB, não parece ser provável que existam ligações significativas à jusante e à montante na indústria mesmo se jazigos viáveis do ponto de vista comercial forem descobertos.

E. O JAZIGO DE FOSFATO DE FARIM

9.30 Apesar da sua viabilidade comercial ser incerta, o desenvolvimento do jazigo de fosfatos de Farim é o projecto na área de minas ou petróleo mais provável num futuro próximo. Por conseguinte, é importante que o Governo e as pessoas da GB estejam preparadas para tirar proveito das novas oportunidades que surgirão assim como para gerir quaisquer externalidades negativas.

9.31 O funcionamento das operações de mineração ocorreria numa área relativamente densamente povoada—estimada em cerca de 10.000 na área mais próxima da da licença de arrendamento—quase todos os agricultores dependem da castanha de caju, mango, arroz, e acesso a reservas piscatórias abundantes e numerosos produtos florestais. Embora exista uma consciência generalizada do direito à indemnização e reassentamento para as suas culturas, há muito menos consciência de outros benefícios do ecossistema, e quase nenhum sobre os benefícios potenciais do projecto de mineração para a comunidade local. Num recente encontro das partes envolvidas (Junho de 2008) realizado na aldeia de Saliquinhe, a única preocupação da população local parecia ser a indemnização pelas suas culturas, especialmente cajueiros e mangueiras. Era muito evidente que os líderes comunitários tinham dispensado pouca atenção à forma como a existência de uma grande operação de mineração teria consequências sobre as escolhas, modos de vida, e comportamento cultural de quase todos os habitantes da aldeia—para não mencionar os seus efeitos sobre as estruturas de poder, formal e informal, existentes.

9.32 Há uma necessidade iminente na área de Farim para se proceder a avaliação das oportunidades económicas que a construção e o funcionamento duma grande mina de fosfato trariam à população regional. Essa avaliação devia incluir a análise dos tipos e sessões de formação que seriam precisos para trabalhar na mina e para fornecer bens e serviços para a mina, incluindo oportunidades específicas para as mulheres. Se não se registarem progressos nesta direcção, é inevitável que surjam eventualmente conflitos entre as companhias mineiras e as comunidades local.⁶⁸ É igualmente premente a necessidade de avaliar os impactos sociais e culturais que a construção e o funcionamento da mina provavelmente teria sobre a comunidade e áreas circundantes. O influxo de pessoas, dinheiro e oportunidades conduziria a um influxo de elementos ilegais, doenças (especialmente, mas não somente sexuais), e problemas de governação. A mina provocaria uma procura de novos serviços—saúde e educação—e infra-estruturas—particularmente electricidade, abastecimento de água e estradas. Ela teria provavelmente um impacto forte sobre as hierarquias sociais existentes, incluindo a autoridade dos chefes tradicionais.

9.33 O desenvolvimento da mina de fosfato acarretaria também desafios ambientais significativos relativamente tanto a exploração do jazigo como do transporte da rocha de fosfato. Em comparação com outros minerais, os impactos ambientais de minas de fosfato são relativamente limitados, a não ser que o fosfato beneficiado seja sujeito a um processamento adicional transformando-o em ácido fosfórico, o que é muito improvável na GB. Contudo, no processo de beneficiação, pequenas partículas de argila separados da rocha de fosfato devem bombeados para tanques de assentamento de argila, que levariam dois a cinco anos antes que as duas a três polegadas da área de assentamento seque e seja capaz de suportar peso. O solo debaixo da crosta superior, contudo, permanece como uma substância semelhante com estrume durante muitos anos, tornando difícil reclamar áreas de assentamento de argila, que podem cobrir 40% da terra minerada (pesquisa pelo Instituto de Pesquisas sobre o Fosfato da Florida, 2008). Por conseguinte, uma grande porção da terra minerada na GB seria difícil de reclamar; por outro lado, os tanques de assentamento teriam que ser geridos de forma adequada de modo a assegurar que não existe um derramamento de partículas finas (que provavelmente matariam os peixes) nos cursos de água nas proximidades. Embora a GB Phosphates tenha indicado que exportaria a rocha de fosfato em bruto, não é óbvio se existe um mercado para fosfato não beneficiado, o que transferiria as

⁶⁸ No lado positivo, fomos informados pela GB-Phosphate que quase todos os trabalhadores envolvidos na escavação da mina e na manutenção da maquinaria são cidadãos da GB. Ver Anexo XX para uma discussão da prática internacional em desenvolvimento comunitário no sector das minas.

consequências ambientais da beneficiação para a companhia (e país) importadora. Existe também o potencial para que o aquífero—muito alto em Farim—seja afectado pelo funcionamento da mina. Dado que virtualmente toda a população local depende da água dos poços, esse perigo deve ser completamente resolvido antes que os trabalhos de mineração tenham início.

9.34 O fosfato beneficiado seria então enviado pelo rio Cacheu e descarregado em navios oceânicos ou transportado por camião para o porto de Bissau. Se for enviado pelo rio Cacheu, a opção mais provável, os materiais passariam por áreas de pesca importantes e um parque nacional, e por essa razão, medidas de salvaguarda apropriadas teriam que ser adoptadas. Se for transportado por estrada, metade da qual está em boas condições, haveria um aumento enorme no tráfico. Excluindo a zona perto de Bissau, não existe muito tráfico de viaturas na estrada existente, embora haja um tráfico substancial de peões e bicicletas.

9.35 Ao abrigo da nova lei AIA, será obrigatório que se realize uma avaliação das implicações ambientais e sociais e já foram elaborados os termos de referência para o efeito. Contudo, o verdadeiro desafio residirá na implementação das recomendações da AIA, particularmente à luz da grande fraqueza das instituições de governação na GB.

F. A INICIATIVA DE TRANSPARÊNCIA DAS INDÚSTRIAS EXTRACTIVAS

9.36 O desenvolvimento de qualquer das oportunidades potenciais de mineração e petróleo na Guiné-Bissau teria consequências enormes, tanto para o desenvolvimento económico como para a gestão macroeconómica. Muitos países viram benefícios limitados resultantes da exploração dos seus recursos naturais, tornando-se em alguns casos mais pobres do que antes. Ainda assim, vários países em desenvolvimento beneficiaram da exploração de minérios, petróleo ou gás, incluindo o Botsuana, Chile, Malásia e, mais recentemente, o Gana.

9.37 Uma das principais explicações para o facto da bonança num recurso natural não conduzir a um crescimento sustentável é a maldição dos recursos naturais.⁶⁹ Esta teoria concentra-se em aspectos da economia política da bonança, com grandes aumentos de receitas a conduzirem a conflitos de distribuição de riqueza. As energias e outros recursos no país são desviados mais para a obtenção duma parte das rendas económicas em vez de se explorarem novas oportunidades económicas. Por cima, os governos frequentemente usam uma grande parte das rendas económicas para desenvolver outras indústrias duma forma não concorrencial, rendas essas que são muitas vezes capturadas pelos seus beneficiários. Essas indústrias, quer sejam propriedade pública ou privada, são muito difíceis de fechar mesmo quando se tornam numa enorme carga para o orçamento do governo.

9.38 A GB poderia ser muito susceptível à maldição dos recursos naturais. Se qualquer das oportunidades potenciais no sector das minas ou petróleo avançar, o aumento sem precedentes em divisas e receitas fiscais poderia facilmente desencadear um conflito de distribuição de riqueza massivo se não se tomar muito cuidado—e não houver transparência—na gestão de receitas. Muitos grupos e indivíduos encarariam a nova riqueza adquirida como o meio para o governo iniciar o processo de industrialização na GB. Outros grupos vê-lo-iam simplesmente como uma fonte importante de obtenção de renda económica.

⁶⁹ Ver capítulo 1 sobre a macroeconomia para uma discussão mais aprofundada da maldição dos recursos naturais e a doença holandesa à ela relacionada na GB. Exemplos da enorme literature internacional sobre esses assuntos são McMahon (1997) and Auty (2001).

Em qualquer dos casos, haveria grande pressão sobre o Estado para distribuir as receitas duma forma ou outra aos seus apoiantes e a grupos de interesse especiais.

9.39 Um instrumento que um país pode usar para diminuir o impacto da maldição dos recursos naturais é a sua adesão à Iniciativa da Transparência das Indústrias Extractivas (EITI), para a qual existe um apoio generalizado na Guiné-Bissau. Para todos os países membros da EITI, tanto as companhias como os governos divulgam os montantes dos pagamentos efectuados e recebidos de grandes operações das indústrias extractivas (minas, petróleo e gás), sujeito à uma auditoria credível e independente, aplicando padrões de auditoria internacionais. Uma conferência sobre a EITI está a ser organizada na GB para Outubro de 2008 pela Iniciativa da Transparência e pela CAIA.

9.40 Quando um país adere à EITI, isso torna-se uma indicação clara de que o governo está a tentar melhorar a governação e o clima de investimento, o que, por seu turno, deve promover a estabilidade económica e política. Por sua vez, as companhias e os investidores beneficiam de riscos políticos e de reputação mais baixos. A transparência dos pagamentos efectuados ao governo ajuda também a demonstrar a contribuição que a companhia está a prestar ao país. A sociedade civil beneficia duma maior quantidade de informações no domínio público sobre o tamanho das receitas do governo, e desse modo, torna maior a responsabilização dos governos.⁷⁰

9.41 No caso da GB, contudo, é provável que a EITI não seja suficiente. Se qualquer das actividades de prospecção em curso for bem sucedida, o impacto sobre as receitas do governo exerceria uma grande pressão sobre o GoGB para satisfazer a procura dos seus apoiantes, grupos de interesses especiais, e de indivíduos empenhados na obtenção de rendas económicas em geral. Existe um perigo considerável que as pressões de curto prazo em termos de economia política prevaleçam sobre as considerações socio-económicas de longo prazo na tomada de decisões sobre o uso de receitas fiscais mais elevadas. Por conseguinte, seria prudente que o GoGB, com apoio da sociedade civil, tome em consideração outros factores além dos montantes de receitas pagas e recebidas da inteira cadeia de actividades relacionadas com a extracção de minerais, petróleo ou gás. Isso inclui a atribuição de contractos, cobrança de impostos, melhor gestão da volatilidade de preços e câmbios, e, investimento efectivo das receitas num desenvolvimento sustentável.

G. CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

9.42 Não é exagero dizer que se se descobrir que um ou dois dos jazigos de mineral e petróleo na Guiné-Bissau que estão actualmente em fase de prospecção são comercialmente viáveis, o desenvolvimento económico do país mudar-se-á para uma rota completamente diferente. Se essa rota será benéfica para a maioria dos cidadãos do país e é sustentável a longo prazo, é uma outra questão, cuja resposta dependerá em grande medida das escolhas políticas e institucionais feitas pelo Governo da Guiné-Bissau e os seus cidadãos num futuro próximo. Descobertas bem sucedidas poderiam facilmente duplicar ou triplicar as receitas fiscais e em divisas da GB. Essas receitas poderiam ser utilizadas para empurrar o país a um nível muito mais elevado de desenvolvimento socio-económico ou, pelo contrário, elas poderiam tornar-se numa fonte de conflito e de procura de renda económica.

9.43 As nossas investigações sugerem fortemente que a população não está bem preparada para o choque económico que resultariam de tais desenvolvimentos. Mesmo o

⁷⁰ Este parágrafo foi adaptado do website da EITI: <http://www.eitransparency.org/eiti/benefits>.

departamento encarregue das minas, a DGM, carece de financiamento para empreender um trabalho preparatório sério, e as comunidades locais e o governo encontram-se ainda em pior situação. Parece haver pouca coordenação entre os vários ministérios do governo, o que é particularmente importante dadas as repercussões da extracção de minerais e petróleo sobre a migração, o desenvolvimento rural, a procura de serviços sociais, o emprego e a formação, o sistema nacional de parques, e, obviamente, o montante e a distribuição de receitas fiscais.

9.44 Apesar de nenhuma das actividades de prospecção ter definitivamente resultado num desenvolvimento industrial de minas ou petróleo, é importante que a GB esteja preparada para essa eventualidade, dado que o impacto será imediato. A esse respeito, oferecem-se as seguintes recomendações:

1. A DGM deve prosseguir os seus planos para rever a Lei de Minas e dos Minerais 2000. Deve ser prestada uma atenção especial aos benefícios para a comunidade, resolução de litígios, garantias financeiras para a reclamação ambiental, *royalties*, distribuição das receitas mineiras a todos os níveis do governo, e transparência do processo de tomada de decisão.
2. Independentemente do progresso sobre a Lei de Minas e dos Minerais, um estudo detalhado deve ser realizado sobre: (a) o que deve ser feito de modo a que as comunidades locais nas áreas de Farim (fosfato) e Boé (bauxite) possam preparar-se para tirar benefício desses potenciais desenvolvimentos no sector das minas; e (b) quais são as implicações para a governação local e regional. A metodologia deste estudo deve enfatizar a identificação de prioridades por actores que serão afectados pelas acções de mineração. Visitas a casos bem sucedidos em países vizinhos por representantes dos actores envolvidos podem ter efeitos benéficos.
3. Um mecanismo independente de resolução de litígios para as indústrias extractivas deve ser estabelecido, sendo acessível e a todas as populações afectadas.
4. Processos pragmáticos devem ser estabelecidos para assegurar o acompanhamento e a avaliação dos impactos sociais, ambientais e económicos das operações de mineração e petróleo.
5. Na área ambiental, as principais prioridades são: (a) construir a capacidade para efectuar AIAs e SIAs; (b) desenvolver padrões sobre contaminantes, começando por aqueles que são mais relevantes para o fosfato, bauxite e petróleo; e (c) clarificar a relação entre os parques nacionais e as indústrias extractivas.
6. Um perito internacional em quadros legais e fiscais para o sector do petróleo deve ser recrutado para passar em revista a Lei sobre os Hidrocarbonetos de 1982 (e emendas posteriores) e determinar se uma revisão profunda seria benéfica ao país e aos seus cidadãos; deve prestar-se uma atenção especial aos custos e benefícios de se exigir às companhias estrangeiras que celebrem acordos de *joint venture* com a Petroguin.
7. O GoGB deve ponderar a adesão ao EITI++, que inclui transparência na distribuição interna de receitas geradas pela actividade no sector; o apoio a este processo deve ser fornecido pelas relevantes agências internacionais.

10. TURISMO: OPORTUNIDADES PARA O FUTURO

A. INTRODUÇÃO

10.1 Embora a Guiné-Bissau não tenha tradição como destino turístico, existe potencial para crescimento nesta área. O vasto arquipélago das ilhas dos Bijagós ao largo da sua costa, oferece particularmente oportunidades interessantes, com alguns pequenos hotéis e pesca desportiva sendo os únicos desenvolvimentos ligados ao turismo até à presente data. Com o regresso à paz, torna-se agora importante que o governo desenvolva e actualize a sua estratégia de planeamento e promoção do turismo, antes que os investidores privados tomem decisões menos favoráveis ou mesmo contra-producentes. Seria também útil que o governo identifique algumas oportunidades concretas e promova o crescimento através da realização de investimentos estratégicos que podem atrair capital privado.

10.2 Uma estratégia abrangente de desenvolvimento do turismo foi formulada em 2001 em estreita cooperação com o Director-geral do Turismo no Ministério do Comércio e Turismo. Esta estratégia identificou tanto intervenções estratégicas como práticas, contudo nenhuma delas foi implementada até à data presente. Esta capítulo identifica as barreiras que obstam uma abordagem pro-activa do desenvolvimento do turismo na Guiné-Bissau, bem como os próximos passos para ultrapassá-las.

B. DESENVOLVIMENTOS RECENTES E PROSPECTIVAS

Antecedentes

10.3 Um sector turístico bem planeado tem potencial para gerar ganhos significativos em divisas estrangeiras através de um investimento público relativamente baixo enquanto atrai grande capital do sector privado. O emprego directo em hotéis e restaurantes, e compras de mercadorias e serviços, oferecem ao pobre grandes oportunidades de participação. O turismo é tipicamente orientado para as zonas afastadas dos centros comerciais ou populacionais a favor dos recursos naturais e culturais e, conseqüentemente, tem potencial para promover o crescimento nas áreas menos desenvolvidas de um país. A procura internacional do turismo é também forte e pode-se esperar que ela continue a aumentar. As chegadas de passageiros internacionais aos países de fraco e médio rendimento aumentaram cerca de 71% entre 2001 e 2006.

10.4 A Região da África Ocidental está atrasada em relação às outras regiões em África em termos de chegadas de turistas (Fonte: Organização Mundial do Turismo). Os números de chegadas projectados para o ano 2020 da África Ocidental são de 4,6 milhões comparados com 36 milhões da África do Sul, 19 milhões da África do Norte e 17 milhões da África Oriental⁷¹.

10.5 O acesso aéreo à sub-região é ainda caro e parece continuar a sê-lo no futuro, embora o tráfego de aviões fretados tenha aumentado. O turismo desenvolveu-se também nos anos recentes com um “perfil ecológico” em que a sustentabilidade tem sido o principal foco de atracção para viajantes que podem também desejar outras actividades como estâncias turísticas com praias ou locais históricos. O desenvolvimento comunitário e a conservação durável e o uso

⁷¹ Organização Mundial do Turismo.

do ambiente são as componentes-chaves do desenvolvimento do eco-turismo em todo o mundo e aplicam-se também, por conseguinte, à África ocidental. O aumento em viagens de prazer regista um padrão interessante de “operadores com conhecimentos locais”. Cidadãos de países da África ocidental que residem em locais que são fontes de turismo como o Reino Unido, a Alemanha e os Estados Unidos têm estado a organizar de forma crescente viagens guiadas aos seus países de origem. O seu conhecimento das condições locais tem permitido a existência de itinerários eficientes e jogam um papel de pioneiro no desenvolvimento do turismo. O Gana e o Benin tem registado um crescimento rápido desses tipos de viagens charter.

10.6 O apoio ao desenvolvimento do turismo na região é inconstante e ad-hoc. Os planos directores do turismo foram desenvolvidos para todas as nações, mas o apoio ao programa é limitado. Em muitos países, o desenvolvimento do turismo é uma componente de um vasto programa de conservação – Gana, Benin, Costa de Marfim receberam um apoio importante para a gestão das áreas protegidas (floresta), da qual importantes lições podem ser tiradas para a Guiné-Bissau.

10.7 Para um desenvolvimento significativo do turismo a longo prazo, vários obstáculos precisam ser ultrapassados. O acesso aos recursos, os direitos do utente, o acesso ao mercado e a posse da terra são meramente algumas das poucas questões que limitam os benefícios do turismo. Mas, acima de tudo, a capacidade das comunidades e parceiros em gerir e apoiar iniciativas de desenvolvimento do turismo constituem a chave do sucesso.

Tendências Recentes

10.8 Os preços do petróleo bruto atingiram níveis record no primeiro semestre de 2008, e à semelhança de muitas outras indústrias, vai colocar a indústria do transporte e do turismo sob pressão, com aumentos de preços de todas as operações ligadas ao transporte. Embora os preços tenham baixado desde então, a maioria dos observadores projecta uma tendência altista a longo prazo nos custos de transportes para as próximas décadas. Na Guiné-Bissau, a viagem para Bissau tornar-se-á mais cara e haverá um aumento do custo de comida e bebidas, em que a maioria é importada da Europa. Também haverá um aumento do custo de transporte local, bem como dos hotéis, porque os geradores fornecem electricidade 24 horas por dia⁷².

10.9 O preço do petróleo afecta os consumidores em todo o país e os produtos de luxo como férias de cruzeiro encontram-se entre os primeiros itens a serem afectados. Neste contexto, a introdução de um novo destino será extremamente difícil. Não só o turista potencial vai pensar duas vezes se deve fazer reserva num destino caro, como também os operadores de excursões na maioria dos países de origem como a Alemanha, França e Reino Unido vão pensar cuidadosamente antes de incluírem um novo e desconhecido destino na sua colecção.

10.10 A imagem da África Ocidental é ainda inquietante no mercado. A sub-região carece também de uma história de turismo e muitos dos primeiros sucessos alcançados nos anos 70 foram destruídos pela guerra civil e conflito armado. Comparadas com a África Oriental e do Sul, as nações da África Ocidental não foram capazes de atingir de uma forma significativa os

⁷² Houve uma ruptura generalizada de produtos petrolíferos em Junho de 2008.

mercados situados fora das suas antigas potências coloniais. Isto faz com que o volume de mercado se mantenha baixo e tenda a criar uma forte sazonalidade.

Inventário de Recursos

10.11 As tabelas síntese de cada um dos principais recursos turísticos podem ser encontradas no Anexo.

Arquipélago dos Bijagós

10.12 O principal recurso turístico da Guiné-Bissau é o Arquipélago dos Bijagós, que é composto por cerca de 80 ilhas. É o único arquipélago da África Ocidental, protegido por marés rápidas e bancos de areia, mas que possui uma variedade impressionante de vida marinha bem como mamíferos raros (por exemplo o hipopótamo de água salgada) e espécies ameaçadas (por exemplo tartarugas marinhas). Formada durante vários séculos por depósitos do rio Geba, o arquipélago consiste de cerca de 80 ilhas de tamanhos variados.

10.13 A presença de espécies de mamíferos é mais diversificada do que seria de esperar, com espécies como cabra-de-mato (*Tragelaphus scriptus*), macacos cinzentos (*Cercopithecus aethiops*), crocodilos (*Crocodylus niloticus*), hipopótamos (*Hippopotamus amphibious*) e peixes-boi (*Trichechus senegalensis*). Muitas espécies de peixes troféus são encontradas ao largo das ilhas e atraem actualmente a única forma notável de turismo – a pesca desportiva.

10.14 O carácter isolado das ilhas preservou a cultura rica e tradicional do povo Bijagós. Muitas partes das ilhas – tanto praias como áreas florestais – são sagradas para os Bijagós e jogam um papel importante na sua cultura diária.

10.15 Algumas das praias arenosas são de qualidade primitiva mas a força das marés cria grandes bancos de areia que influenciam a sua atracção estética. A antiga capital de Bolama (na ilha de Bolama) é uma atracção importante onde a história colonial é claramente visível. Lugares semelhantes na África Ocidental (nomeadamente Elmina e Cape Coast no Gana) tornaram-se nos principais valores turísticos dos seus países.

Floresta Catanhez

10.16 A Floresta de Catanhez é uma reserva com uma predominante floresta semi-húmida e verdejante e mangroves localizados na região de Tombali, cerca de 6 horas a sul de Bissau por estrada. A floresta de Catanhez faz parte duma gama de vegetação mista, drenada pelo rio Cacine cujo vale suporta vários sistemas de vida agrícola para os seus 20.000 residentes. A sua gestão é assegurada pelo projecto de protecção da biodiversidade (IBAP, Instituto da Biodiversidade e Áreas Protegidas), um projecto cujo pessoal será integrado na Direcção de Florestas do Governo em 2009.

10.17 Existe um grande número de primatas e uma grande variedade de mamíferos na reserva, bem como pássaros. As espécies de primatas ameaçadas são os chimpazés do Oeste e o macaco cólobo vermelho. Outros mamíferos ameaçados são o leopardo, o trágulo marinho, o antílope preto, o antílope Maxwell, o elefante da floresta e o búfalo da floresta.

10.18 Podem-se distinguir três tipos de comunidades de plantas na floresta de Cantanhez, nomeadamente o bosque cerrado, a floresta alagada interior e floresta húmida secundária jovem a madura. As áreas florestais (protegidas ou não), especialmente as florestas húmidas perenes, são um desafio para o desenvolvimento duma experiência de visitante. As altas temperaturas e a humidade durante a maioria do ano, assim como a pluviosidade e as estradas de difícil acesso, fazem que isso se torne num desafio durante a estação das chuvas. Embora represente um desafio para muitos visitantes ocidentais, existe também uma grande atracção dado que a experiência de visitar uma floresta tropical húmida perene é uma experiência singular para muitos turistas.

10.19 Apesar da atracção repousar essencialmente na biodiversidade da área floresta, o produto devia permitir ver animais para enriquecer a experiência do visitante. O produto do visitante devia ser adaptado para certos animais com maiores chances de ser vistos tais como o búfalo, os chimpanzés (em abrigos), e os antílopes (de esconderijos). Os pássaros também devem ser visados perto dos ninhos.

Varela

10.20 O terceiro recurso de turismo encontra-se em Varela na costa noroeste do país. Existem planos que datam de 1994 para declarar esta área de praia primitiva como um parque nacional.

10.21 As zonas de praia são populares no mundo inteiro. Uma combinação de areia macia e limpa, e água é um pré requisito para que uma praia seja popular. Na qualidade de destino para famílias com crianças em tenra idade, o carácter da maré, a corrente e a gota do oceano são importantes para assegurar a segurança. As praias são quase sempre áreas públicas e a questão da gestão, manutenção e construção de instalações são da competência da autoridade pública/governo local. A Guiné-Bissau não dispõe de qualquer legislação que preveja a criação de parques de praia e não existe um quadro legislativo para o desenvolvimento da praia de Varela.

10.22 A construção duma ponte sobre o rio Cacheu permitirá uma ligação rápida de Bissau a São Domingos, mas a estrada entre São Domingos e Susana/Varela encontra-se numa situação muito má. As condições são ainda piores na época das chuvas.

10.23 A Guiné Bissau gosta de comparar a praia de Varela com a de Cap Skirring do outor laod da fronteira com o Senegal, onde um Club Med bem sucedido está a operar há mais de 30 anos. O potencial para desenvolvimento depende em grande medida da procura pelos residentes guineenses. Um melhor acesso rodoviário podia atrair mais pessoas de Bissau mas a procura será limitada a fins de semana e em função da disponibilidade de acesso.

Situação actual do turismo

10.24 O turismo na Guiné-Bissau encontra-se ainda em estado embrionário. Existem vários actores, tanto operacionais como regulamentares, mas os esforços são ad-hoc e descoordenados. É difícil para um futuro turista, em 2008, obter quaisquer informações gerais sobre o turismo no país, publicadas, comerciais ou mesmo através da Internet.

10.25 As empresas existentes são estabelecimentos que proporcionam alojamento e todas elas tem os seus visitantes específicos. Na capital Bissau, esses são predominantemente visitantes de agências de doadores bilaterais e multilaterais assim como alguns homens de negócios.

10.26 Existem quatro hotéis de qualidade internacional em Bissau – Palace Hotel, Hotel Malaika, Líbia Hotel e Hotel Azalai-24 de Setembro. Estes dois últimos têm mais de 100 quartos cada; o Hotel 24 de Setembro está sendo presentemente restaurado depois de ter sido parcialmente privatizado. Existe também o Residencial Coimbra que está registado como uma “residência” e por isso não foi mencionado como sendo um hotel. Ele tem nível internacional e é popular com o pessoal das organizações de ajuda externa. Nenhum desses estabelecimentos oferece qualquer tipo de produto turístico real. Mediante pedido, podem ser realizadas excursões mas nenhuma delas é programada ou possui preços previamente fixados que proporcionem aos visitantes opções à sua escolha.

10.27 Alguns poucos hotéis encontram-se espalhados pelo país especialmente destinados à caça (pássaro) e às pescas, bem como uma iniciativa de ecoturismo na Floresta de Cantanhez. Somente um desses hotéis, o Hotel Uaque, pode ser considerado de nível internacional.

10.28 Os produtos do turismo clássico de lazer encontram-se nas Ilhas dos Bijagós. Embora o arquipélago consista de mais de 80 ilhas, só 15 têm importância para o turismo (como uma indústria) e a vida sócio-económica em geral da população indígena das ilhas. Existem cinco estabelecimentos de nível internacional nas ilhas: Hotel Ponta Anchaca (10-20 camas, Ilha de Rubane), o Parque Hotel Orango (10 camas/Orango), Chez Claude e Club Tuboron (12 e 14 camas /João Vieira) e Casa Africana (20 camas /Bubaque). Estes estabelecimentos oferecem um pacote completo e incluem transportes, refeições e actividades pesqueiras.

10.29 O transporte aéreo para Bissau é limitado à TAP/Air Portugal, um voo programado de Lisboa duas vezes por semana. A Air Senegal International opera uma ligação diária com Dakar, num sistema de voo partilhado com Cabo Verde Airlines.

10.30 Que os recursos da área protegida são da responsabilidade do projecto IBAP e do Ministério dos Recursos Naturais e Ambiente.

10.31 A Direcção deve ter, contudo, um objectivo claro que é o controlo do fundo de desenvolvimento turístico, criado em 2003. Na teoria, as taxas aplicáveis às empresas de turismo (18,21 ou 23% da factura dependendo do tipo de empresa) são pagas ao fundo de turismo gerido por um banco comercial através de um escritório de recebedoria. Vinte por cento é distribuído ao fisco, outros 25% para os custos com o pessoal da Direcção e 50% é destinado ao desenvolvimento do turismo. Contudo, a colecta dessas taxas não funciona e consequentemente o fundo é virtualmente inexistente.

10.32 O sector privado encontra-se organizado em Hotel, Restaurante e Associação do Turismo (AHRTGB). Actualmente, não existe qualquer mandato e quaisquer objectivos formais traçados senão para “desenvolver a indústria”. Um honorário dos sócios nominais é pago mas nenhuma actividade podem ser realizadas com os recursos próprios. Os investidores no turismo não têm capacidade e visão para desenvolver a sua própria indústria, o que é compreensível visto que o turismo não existe praticamente.

Controlo dos Recursos

10.33 O controlo dos principais recursos do turismo da Guiné-Bissau é distribuído por várias autoridades. O arquipélago dos Bijagós é um território público gerido por direitos de propriedade comuns baseados em estruturas tradicionais. Além do mais, ele é administrado como uma região com o governador residindo em Bolama (Região de Bolama). Os dois parques declarados nacionais encontram-se sob os auspícios do IBAP. A histórica cidade de Bolama é ainda administrada através de títulos de propriedade de quase todos os bens de raiz embora exista disputa entre alguns devido aos conflitos familiares decorrentes da herança.

10.34 A situação da reserva da biosfera dos Bijagós indica certos objectivos:

- Ela preserva um único ecossistema.
- É um território e área costeira/marítima em que as pessoas são uma componente integral e que é gerido para os objectivos que vão desde a protecção completa à produção intensiva mas sustentável.
- É um centro regional de controlo, pesquisa, educação e formação sobre gestão de ecossistemas naturais.
- É um lugar onde os decisores do governo, cientistas e a população local cooperam no desenvolvimento de um programa-tipo de gestão da terra e água para satisfazer as necessidades humanas enquanto preserva os processos naturais e os recursos biológicos.
- É um símbolo de cooperação voluntária para conservar e usar os recursos para o bem-estar das pessoas em toda a parte.

10.35 Um quadro de planeamento da reserva foi formulado com o apoio do projecto, mas não é usado como uma base de planeamento turístico e nenhuns critérios foram formulados no caso de virem a ser necessários para a aprovação de um desenvolvimento turístico pela Direcção do Turismo.

10.36 A gestão das áreas protegidas é da responsabilidade do projecto IBAP. As oportunidades para gerar rendimentos não fazem parte dos objectivos do projecto e, conseqüentemente, o turismo não é consagrado nos seus planos de gestão. Não existe qualquer cooperação formalizada entre a autoridade turística e a autoridade do parque e os parques não são conhecidos entre o pessoal da Direcção do Turismo.

10.37 Isto é lamentável, porque deve existir uma relação forte entre o turismo e as áreas protegidas. Os mercados do turismo conhecem a pressão e as ameaças ao ambiente em geral. O Ecoturismo é um dos segmentos da indústria que cresce rapidamente e pode ser a chave de preservação das áreas sensíveis criando recursos necessários através de uma utilização sustentável. A área protegida é muitas vezes considerada como um pré-requisito para uma atracção e o desenvolvimento do turismo em muitos países da África começa com parques nacionais. Este princípio aplica-se tanto aos parques e reservas controlados pelo governo como às áreas controladas pela comunidade e por privados e deve ser aplicado à Cantanhez e aos Bijagós.

10.38 Contudo, uma gestão sustentável da biodiversidade custa caro. É necessária uma avaliação completa dos custos e benefícios que garanta que os que incorrem custos com áreas protegidas sejam reconhecidos e adequadamente recompensados e os que beneficiam das áreas protegidas dêem uma contribuição honesta à sua manutenção.⁷³ Um parque público ou área protegida não deve ser visto como um bem público livre. Contudo, são às vezes necessárias intervenções dos doadores especialmente nas fases iniciais de gestão da conservação.

10.39 As intervenções dos doadores relacionam-se frequentemente com o desenvolvimento do ecoturismo em áreas protegidas estatais, dado que os sistemas de financiamento para as áreas protegidas são insustentáveis e o turismo pode contribuir para tornar a gestão da conservação mais sustentável. Em muitos casos, a protecção é assegurada de forma passiva, oferecendo nada mais do que a situação proclamada. Nas áreas protegidas controladas pelo governo, onde a prioridade recai sobre a conservação como um objectivo do Estado, este muitas vezes cria a expectativa de "livre para o público", baseado na percepção de um bem público.

10.40 É provável que um sistema oficial de área protegida reconhecida suscite alguma motivação de contribuição entre os turistas individuais e a indústria turística. Fontes possíveis de rendimento incluem os preços de entrada, o comércio, os preços de concessão, licenças e autorizações.⁷⁴ Os estudos mostram frequentemente que os turistas estão dispostos a pagar preços de entrada significativamente mais elevados do que os preços que as áreas protegidas aplicam presentemente.⁷⁵ – mas no caso da Guiné-Bissau, nenhum preço é aplicado até agora. As concessões e licenças de reservas de caça são uma outra possibilidade.

10.41 Que o rendimento gerado directamente das áreas protegidas seja usado presentemente para sustentar um ou outro parque ou reserva, depende da estrutura e da capacidade de gestão – os fundos podem simplesmente ser enviados para o tesouro para serem incluídos no orçamento geral do governo, reservados à autoridade da área protegida ou retidos na gestão da área protegida em que eles foram produzidos. O IBAP precisa criar regulamentos apropriados para assegurar que os rendimentos beneficiam as actuais áreas protegidas. Os princípios da gestão dos recursos pela comunidade têm sido introduzidos com sucesso mas será difícil garantir a sua continuidade se nenhuma receita for obtida dos recursos da floresta.

10.42 Para o desenvolvimento do turismo num novo destino, como a Guiné-Bissau, os mecanismos de gestão são muitas vezes limitados. A legislação sobre as áreas protegidas, muitas vezes coloca a disposição vários instrumentos a serem utilizados para o desenvolvimento do turismo. Concessões e licenças para reservas de caça podem ser um desses instrumentos e devem ser mais explorados, da mesma forma que a situação de reserva florestal, que permite direitos de usuário que podem ser relacionados com empreendimentos e actividades turísticos.

⁷³ “Financiamento sustentado das áreas protegidas – Lucy Emerton et al, UICN 2005.”

⁷⁴ O IBAP apoiou a formulação desses preços para o Parque Natural da Lagoa de Cufada (Maio 2006) em que os preços de entrada de 1.000 FCFA (floresta) e 500 FCFA (lagoa) foram fixados sem um plano turístico como base para tais preços. Aqui, captar mais interesse dos turistas para pagar pelo uso e conservação da área protegida através de preços e sistemas de pagamento inovadores poderia ser mais importante. As estruturas de preços podem ser diferentes de acordo com os segmentos do mercado turístico.

⁷⁵ Loomis e Walsh, 1997, Mantua et al, 2001 e Naidoo, 2005 – o último, um exemplo recente da Uganda.

10.43 Um melhor desenvolvimento e utilização dos recursos da área protegida - e eventual proclamação da praia de Varela como uma área protegida - pode fazer da Guiné-Bissau um destino atraente para o ecoturismo. No entanto, convém ressaltar que não se trata da experiência clássica de turismo africano de fauna de caça grande nas pastagens de savana aberta que é típico de uma grande parte da África Oriental e Austral.

10.44 Especificamente para a Floresta do Cantanhez, deve-se salientar que o desenvolvimento de um produto turístico em torno de uma floresta húmida secundária não é fácil. Essa floresta pode formar a linha mais para oeste do chimpanzé ocidental, mas estes animais são difíceis de detectar, ao contrário do búfalo e elefante. Embora haja falta de dados precisos, é provável que a reserva florestal seja uma extensão sazonal compartilhada com a Guiné Conakry.

10.45 Os princípios de gestão comunitária de recursos foram introduzidos com êxito no seio das comunidades, mas são difíceis de se sustentar se não for possível assegurar um rendimento a partir dos recursos florestais. Actualmente, existem alguns quartos e um centro de informação de pequeno porte que fazem parte dos gabinetes de gestão florestal. Um produto de eco turismo expandido pode fazer essa contribuição e deve ser desenvolvido.

Análise da estratégia existente

10.46 Em 2000, um documento de estratégia abrangente foi encomendado pelo governo da Guiné-Bissau com fundos da Organização Mundial do Turismo.⁷⁶ Um Relatório Diagnóstico financiado pela UE foi elaborado em 2001⁷⁷. Ambos contêm as mesmas conclusões e recomendações, mas nenhuma acção foi tomada e nenhum progresso significativo alcançado.

O Estudo realizado pela CE descreveu quatro desafios principais:

- Uma infraestrutura de turismo insuficiente – acesso aéreo deficiente, transporte terrestre deficiente, dificuldade de telecomunicações, fraca organização da indústria e selecção limitada de produtos;
- Um sector privado de turismo com pequeno volume de negócios;
- Um domínio complexo de investimento e uma estrutura burocrática pesada que trava realmente o investimento estrangeiro directo;
- A incapacidade de privatizar os hotéis geridos pelo estado.

10.47 As duas primeiras críticas são válidas até agora e na verdade não vão mudar tão cedo. As duas últimas tiveram um desenvolvimento positivo. Contudo, não se trata de um reflexo de melhorias nos procedimentos do governo mas antes a determinação dos empresários privados em beneficiarem dos desenvolvimentos do mercado e satisfazerem a procura⁷⁸.

10.48 O documento de estratégia abrangente e bem concebido de 2000 identificou desafios semelhantes e inclui muitas recomendações importantes. Contudo, o facto de que nenhuma acção

⁷⁶ Estratégia e Plano de Acções para o desenvolvimento do turismo na Guiné-Bissau, 2000.

⁷⁷ CE, Desenvolvimento do sector privado – sector do turismo : Relatório Diagnóstico, 2001.

⁷⁸ Um exemplo importante – o Grupo Azalai sediado no Mali tomou o controlo do Hotel 24 de Setembro, propriedade do governo, que tem sido visto há muito tempo como um problema para o turismo devido às suas estruturas arruinadas.

tenha sido tomada sugere a necessidade de uma mudança do plano director genérico para intervenções específicas. Isto é especialmente importante à luz dos desafios globais actuais (preços do petróleo), à imagem do destino e aos desafios sócio-económicos gerais de um estado frágil de baixo rendimento. A implementação dos objectivos associada à falta de financiamento têm obstado a implementação dos actuais planos estratégicos.

C. PARA O DESENVOLVIMENTO DO TURISMO NA GUINÉ-BISSAU

10.49 O desenvolvimento do turismo constitui geralmente um processo gradual e iterativo. Os recursos e dinamismos do destino criam oportunidades e limites de desenvolvimento. A Guiné-Bissau caminha presentemente para a fase normal de um mercado emergente. Actualmente, existem sinais encorajadores de que o nível pioneiro foi alcançado com empresários individuais e poucas empresas corporativas da África Ocidental a criarem novos estabelecimentos. Os planos estratégicos existentes não contribuíram neste processo. Ele foi o resultado do trabalho de operadores individuais que estabeleceram os seus próprios “niches” de mercado. Contudo, podia-se alcançar muito mais com uma abordagem pro-activa do Governo.

Plano turístico

10.50 O desenvolvimento do turismo exige um ambiente melhorado e facilitador bem como produtos turísticos diversificados. Ambas as intervenções devem ser baseadas em alguns princípios orientadores: preservação dos valores ambientais, ênfase sobre os recursos artificiais e naturais, compatibilidade com a preservação do orgulho e a dignidade nacional, e envolvimento das comunidades locais para que possam contribuir no funcionamento e sucesso dos destinos turísticos.

10.51 Ambos os estudos do turismo e todos os relatórios sobre o turismo são unânimes no seu elogio ao recurso de base natural e cultural do arquipélago. O desafio de desenvolvimento turístico é de transformar um recurso num produto acrescentado capaz de gerar lucro e oportunidades de emprego para os donos legítimos do recurso. Baseado em usos cuidadosamente planeados, as áreas protegidas podem ser utilizadas em proveito da diversificação e como um complemento do produto turístico do país de uma maneira sustentável.

Condições:

- O estabelecimento e a implementação de planos de gestão turística que incluam a integração das áreas protegidas nas economias das ilhas dos Bijagós e da Floresta de Cantanhez;
- A implementação do projeto de legislação ambiental de 2008;
- Clarificar e autorizar a legislação relativa aos direitos das pessoas que vivem nos parques;
- Níveis, controlo e avaliação dos produtos das áreas protegidas;
- Compreensão das questões de gestão do parque relacionadas com a utilização do turismo.

B. Necessidades institucionais

10.52 Sendo uma indústria embrionária, talvez o tamanho e a estrutura da Direcção do Turismo e Artesanato não seja o reflexo do seu mandato, recursos e capacidade. Por exemplo, os

inspectores de hotel são ao todo 13 pessoas, mas eles não possuem veículos para realizar quaisquer inspecções. Nenhum dos quatro funcionários afectos à promoção do turismo têm um computador, acesso a Internet e qualquer material de promoção para as acções de disseminação, nem conhecem as atracções do país. Existem também quatro membros do pessoal afectos ao fundo do turismo que não funciona.

10.53 A Direcção deve definir o seu papel baseando-se nas necessidades do país para alcançar os seus objectivos turísticos. Isto poderia facilitar a reorganização da administração e, por exemplo, a transferência do seu registo de hotéis para as autoridades regionais, e a introdução de um sistema de remuneração categorizada que assegure a inclusão nas actividades de marketing e promoção da Direcção.

10.54 Para facilitar um melhoramento e diversificação do produto do turismo, a Direcção deve idealmente concentrar-se no seguinte:

- Planeamento turístico da Reserva dos Bijagós e de todas as áreas protegidas incluindo a praia de Varela;
- Marketing e promoção de atracções e empresas categorizadas;
- Compilação de dados turísticos e formulação/produção de um ficheiro do investidor;
- Função de escritório de apoio ao turismo que forneça assistência aos investidores credíveis.

10.55 Estas constituem as actividades principais que não custam muito em termos de suporte do orçamento do governo, à excepção do marketing e da promoção. Para esta actividade importante recomenda-se a concentração em duas actividades:

- A criação de um website consagrado a uma parceria público-privado com uma empresa comercial;
- Participação em feiras de comércio patrocinadas na Europa para as quais a CE (<http://europa.eu.int/comm/enterprise/services/tourism/indexen.htm>) e CBI (www.cbi.eu) fornecem apoio financeiro e técnico.

10.56 Não existe presentemente nenhum indício de que os regulamentos sobre taxas e investimento existentes têm causado obstáculo aos investidores potenciais. Existe uma percepção geral na comunidade empresarial na Guiné-Bissau de que as operações de negócio são difíceis devido aos magros recursos das instituições do governo e às limitações de infra-estruturas assim como do quadro regulamentar. Eles pensam que o factor constrangedor de um crescimento futuro está mais ligado ao pessoal do governo que é difícil de contactar porque os telefones não funcionam e/ou porque não existe qualquer transporte disponível, documentos que levam muito tempo porque não existem computadores, cortes de energia e falta de cópias de documentos importantes.

10.57 A formulação de um plano turístico detalhado para os três principais recursos na Guiné-Bissau deve fornecer a descrição necessária dos incentivos a serem oferecidos pelo governo e o critério de selecção de propostas de investimento. Estes aspectos serão necessários, porque a sazonalidade do destino afectará os lucros do investimento e custos operacionais relativamente elevados. Isto também afecta os contratos de trabalho necessários porque poucos postos de

emprego a tempo inteiro serão desenvolvidos. É importante ser realista acerca dos diferentes tipos de emprego que provavelmente serão criados.

10.58 Esta questão torna-se mais desafiadora quando for necessário formar pessoal e não existe qualquer apoio do governo. A sazonalidade do produto turístico cria muita procura de trabalho ocasional e temporário que limita o desenvolvimento da carreira e de níveis. Os incentivos do investimento devem, conseqüentemente, concentrar-se no desenvolvimento dos recursos humanos. Todos os outros incentivos devem surgir de planos turísticos detalhados.

10.59 É necessária uma integração da gestão da área protegida e turismo – duas estruturas diferentes que existem presentemente, porque nenhuma delas pode existir por si só. As áreas protegidas precisam utilizar o turismo para a sua preservação e o turismo precisa das áreas protegidas como atracções.

Produtos

10.60 Para um uso benéfico dos recursos de base disponíveis para a Guiné-Bissau, os seguintes produtos turísticos e infraestruturas turísticas necessárias devem ser considerados para um desenvolvimento futuro:

Arquipélago dos Bijagós

1. Criação de um “ponto focal” central de turismo em Bolama. A sua situação perto de Bissau e os recursos históricos disponíveis fazem dela uma entrada para a exploração futura das ilhas. A infraestrutura e as instalações precisam ser actualizadas o que poderia ser iniciado através da criação de um “esquema dono da casa” onde os proprietários legítimos podem receber concessões para a restauração da sua propriedade se eles planearem usá-la para finalidades comerciais de interesse para os turistas (casa de hóspedes, muséu, restaurante/café). Bolama deve ser declarada um monumento nacional. A cooperação com o Instituto Português do Património Arquitectónico (www.ippar.pt) para assistência técnica e financiamento poderia ser procurada.
2. Criação de um centro logístico do turismo em Bubaque onde haja disponibilidade de gasolina e outros produtos e um eventual centro de conferência/formação como ponto focal de coordenação dos esforços de gestão da biosfera e de formação turística. Esse centro deve servir de centro de recepção para o parque nacional, fornecendo licenças, recolhendo receitas de entrada e outras receitas de licença (caça, concessões e licenças) etc. Este empreendimento deve ser co-gerido pela autoridade do parque e pela Direcção do Turismo, que podem reforçar a sua larga cooperação.
3. Licença para serviço de transporte diário em barcas Bijagós (na estação) e 3 vezes por semana (fora da estação), combinando as ilhas com as instalações turísticas num plano de transporte seguro e pontual com Bissau. O itinerário proposto deve incluir Bolama e Bubaque.
4. Registo da associação de guias ecológicos – funcionando em Bolama – capaz de realizar safaris de barco e a pé aos parques nacionais. Criação de esconderijos e sítios estratégicos

para a observação de espécies raras nas ilhas seleccionadas (determinado pelo plano turístico dos Bijagós).

5. Arrendamento de uma ou duas ilhas aos operadores de excursões com ligações de mercado internacional para estabelecer capacidade internacional de concepção dos Bijagós como um destino turístico. Se um ou dois dos melhores operadores africanos (como Wilderness Safaris ou CC Africa) pudesse operar na Guiné-Bissau, o país poderia beneficiar duma exposição valiosa. Tais esforços devem ser realizados através de um convite internacional para manifestação de interesse para o qual devem ser elaborados documentos detalhados.
6. Aumentar o produto da pesca desportiva na Guiné-Bissau. Presentemente, vários estabelecimentos oferecem excursões, algumas vezes combinadas com actividades em terra. Deve haver uma promoção mais vigorosa do país e uma investigação do potencial de parcerias privadas nesta área bem como um website consagrado às várias línguas.

Floresta de Cantanhez

10.61 As visitas à floresta deveriam ser altamente facilitadas pelo centro turístico localizado centralmente onde se poderia recolher informações e pagar os preços de entrada. O registo dos guias ecológicos seria também útil, talvez através de uma associação. Dentro do parque, os pontos de observação de espécies raras e a criação de várias pistas a pé destinadas às espécies/ecosistemas específicas (por exemplo, primatas, árvores, pássaros) poderiam contribuir para formalizar o produto e incentivar a vontade de pagar. Seria também importante a construção de infraestrutura de concessões – restaurantes, áreas de lazer, etc. – e estradas de acesso.

Praia de Varela

10.62 Poderiam ser atribuídas concessões para “produtos locais de praia”, cujas receitas seriam destinadas à manutenção geral, recolha de lixo e balneares. Estas instalações não seriam permanentes e não ocupariam uma área superior a 300 m² e ofereceriam serviços básicos bem como refeições e bebidas por encomenda. Isto poderia torná-las acessíveis ao mercado local e encorajar o seu uso regular nos fins de semana e férias escolares. O desenvolvimento de um hotel-estância balnear mais formal poderia ser considerado no futuro.

Bissau

10.63 O Ministério deve considerar o estabelecimento de um escritório de promoção e informação situado no centro, bem como um mercado de artesanato nas ruas principais de Bissau. O espaço poderia ser arrendado às associações artesanais para compensar os custos. Além disso, um dispositivo formalizado de “licenças de operador de excursão” poderia ajudar a promover a procura e o acolhimento das várias oportunidades de turismo que existem.

10.64 A criação de um website do turismo – www.guineabissau.org – com imagens de uma biblioteca de fotografia e gerida por uma empresa profissional capaz de actualizar e controlar o uso do website ajudaria a erguer o perfil do país. É essencial que os textos sejam em Português, Francês e Inglês.

10.65 As intervenções acima propostas facilitariam um crescimento realístico do turismo na Guiné-Bissau – o resultado deve formar a base para um novo e autónomo sistema de desenvolvimento de turismo no país. Isto tem mais valor do que tentar criar um sistema teórico de crescimento turístico e ficar à espera que os vários parceiros o implementem. As ideias estratégicas bem intencionadas dos vários estudos não foram implementadas, principalmente porque existe pouca procura eficaz. As acções propostas visam principalmente a criação de um produto turístico legítimo, e a melhoria do perfil do país como um destino turístico. A abordagem prevê uma indústria dirigida pelo sector privado, guiado por planos realistas de desenvolvimento turístico das principais áreas de recurso identificadas.

Sumário de Atracções Turísticas

Arquipélago dos Bijagós							
Raio de acção:	Raio de acção primário com base na mistura única de recursos naturais, culturais e históricos sob uma situação de reserva proclamada (mas sub utilizada) de Reserva da Biosfera. Dois parques nacionais (Parque Nacional de Orango e Parque Nacional Marinho das Ilhas de João Vieira e Poilão) e da histórica cidade de Bolama que foi a primeira capital do país sob o governo português. Uma variedade de espécies animais raras e ameaçadas, praias e cultura indígena interessante é encontrada em todas as ilhas e cada uma das quase 80 ilhas tem algo de diferente para oferecer. No entanto, o conjunto único e interessante de mamíferos é difícil de ver. Algumas espécies como o peixe-boi são notoriamente tímidas e o crocodilo do Nilo e Bush Buck são difíceis de detectar no meio dos mangais e matas de vegetação. Boa localização para a pesca desportiva e uma variedade de empresários (predominantemente franceses) em várias ilhas com instalações adequadas.						
Acesso:	O acesso para as ilhas, ou entre elas, é difícil. As carreiras de barco regulares estão limitados a sextas-feiras e domingos e limitam-se às ilhas de Bolama e Bubaque, à partir de Bissau. O acesso torna-se ainda mais difícil devido às marés rápidas e bancos de areia traiçoeiros que limitam o acesso de barco unicamente aos períodos de maré alta. Informações sobre o acesso são difíceis de obter e existem telecomunicações limitadas nas duas ilhas maiores, mas não há combustível para barcos. A condição sagrada de praias e florestas limita ainda mais o acesso ao arquipélago. As ilhas estão, em média, apenas cerca de 6 metros acima do nível do mar e a ausência de diferenças de altitude faz com que seja difícil vislumbrar a vida selvagem local. "Ver a vida selvagem" de barco é, também, limitado pela maré e geralmente não é um método preferido visto que os motores de barco denunciam a sua presença muito cedo aos animais.						
Localização	Localizado junto ao continente, estando a sua maior ilha, Bolama, a uma distância de cerca de 40 km de Bissau. O local mais densamente do arquipélago dos Bijagós - Bubaque, encontra-se quase no centro do arquipélago, e os parques nacionais proclamados criam uma fronteira a sul. O tempo necessário para chegar a Bissau para "ter os pés na areia" é, no mínimo 6 horas e 12 mais provável, devido às deficiências gerais em termos de de infra-estruturas no acesso às ilhas.						
Poder de atracção	O poder de atracção internacional é baseado na mistura interessante de recursos e situação de área protegida. Destino de fim de semana para residentes em Bissau à procura de um bom tempo num ambiente de praia urbana em Bubaque.						
Instalações no Destino	<ul style="list-style-type: none"> - Hotel do Parque de Orango na Ilha de Orango - Chez Dora em Bubaque - Hotel Ponto Anchaca em Rubane - Chez Claude e Club Tubaron na Ilha João Vieira - Outros <p>As ilhas carecem dum centro de logística (embora Bubaque muitas vezes reivindique um tal papel) onde se possam encontrar provisões ou que possa atuar como um centro para visitantes e um centro de informações/comunicações.</p>						
Preços:	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 2px;">Taxas de entrada nas áreas protegidas:</td> <td style="padding: 2px;">Nenhuma taxa actualmente</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">Deslocação de barco:</td> <td style="padding: 2px;">A partir de 2000 FCFA</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">Alojamento:</td> <td style="padding: 2px;">A partir de 15000 FCFA</td> </tr> </table>	Taxas de entrada nas áreas protegidas:	Nenhuma taxa actualmente	Deslocação de barco:	A partir de 2000 FCFA	Alojamento:	A partir de 15000 FCFA
Taxas de entrada nas áreas protegidas:	Nenhuma taxa actualmente						
Deslocação de barco:	A partir de 2000 FCFA						
Alojamento:	A partir de 15000 FCFA						

Floresta do Cantanhez		
Raio de acção:	Raio de acção primário com base na floresta húmida perene, aves e espécies de mamíferos e uma cultura indígena interessante. É um desafio criar benefícios do turismo, como com todos os produtos da floresta. Sistema de gestão comunitário baseado instalado como base para a estrutura de gestão de visitantes.	
Acesso:	O acesso constitui um desafio durante a estação seca, devido à limitada rede de estradas e a má qualidade das estradas existentes. Durante a estação chuvosa, o acesso pode ser impossível para grande parte da floresta. Sinais de trânsito ruins e faixas limitadas existem. Não há suporte a infra-estrutura em termos de combustível, comunicação e é limitado no tocante a provisões de alimentos. Não há nenhuma estrada óbvia, embora existam gabinetes de projecto com alojamento em Iemberem. O acesso por via fluvial tem potencial para expansão de carácter sazonal (a ser aprofundado).	
Localização	Situado ao longo do Rio Cacine na fronteira da Região de Tombal com Guiné Conakry. A localização não permite ligações óbvias com outras atracções existentes e potenciais que fazem da Floresta um destino de seu próprio direito.	
Poder de atracção	Existe poder de atracção regional relativamente a visitantes de Bissau ou em ligação a uma visita aos Bijagós. Há a probabilidade de mais potencial se um inventário turístico for realizado na área	
Instalações no Destino	Campo de descanso em Iemberem	
Preços:	Taxa de entrada para a Reserva Florestal	Nenhuma taxa actualmente
	Alojamento	A partir de 10.000 FCFA

Varela		
Raio de acção:	Raio de acção primário baseado numa bela praia.	
Acesso:	Mau acesso a extremamente mau acesso durante a estação das chuvas. Uma única estrada e saída só via Sao Domingos e Susana. Os visitantes usam actualmente uma jangada em Cacheu embora uma ponte esteja em construção. Nenhuma infra-estrutura na área – inexistência de services e escolha limitada de restaurantes e opções de compra na aldeia de Varela.	
Localização	A localização representa tanto a sua atracção como a sua ameaça. A distância (no tempo) em relação a a Bissau exclui um mercado local pronto para a área, mas cria também o maior potencial em termos de uma praia de qualidade intocada para o desenvolvimento do turismo.	
Poder de atracção	Poder de atracção local mas potencial internacional se a praia e o seu acesso forem bem desenvolvidos.	
Instalações no Destino	Alojamento de pequena dimensão – Chez Helene	
Preços:	A partir de 15.000 FCFA	

11. PESCA: LUCROS EM PERIGO

A. VISTA GERAL

11.1 Mercê de condições ambientais muito favoráveis na região oeste africana, resultantes quer do fenómeno de correntes de *upwelling* durante a estação fresca quer da afluência de massas de água doce durante a estação quente, a zona costeira da Guiné-Bissau possui águas com uma das mais elevadas produtividades primárias do mundo. Estas condições proporcionam aos países desta região um assinalável potencial de recursos pesqueiros que partilham entre si, com destaque para os recursos pelágicos. Uma parte significativa destes recursos encontra-se intensamente explorada por frotas industriais e artesanais que, nas suas actividades de pesca e logísticas, cruzam as ZEEs de vários países. Apesar disso, os sistemas de gestão das pescarias dos países da região são em geral pouco eficazes, nomeadamente no respeitante ao controlo dos movimentos das frotas pesqueiras.

11.2 Apesar de uma linha costeira de cerca de 280 km, a plataforma continental da Guiné-Bissau cobre aproximadamente 45.000 dos 150.000 km² da sua ZEE, com baixas profundidades, fazendo dela uma das maiores dentre os países da África Ocidental. Os resultados de vários estudos efectuados nas águas marítimas da Guiné-Bissau apontavam uma biomassa da ordem de 900.000 a 1.100.000 toneladas, dos quais 250.000 a 300.000 toneladas podem ser capturadas anualmente sem degeneração de stocks com seguintes estimativas: (i) cerca de 250.000 toneladas de espécies pelágicas; (ii) 50.000 toneladas de espécies de fundo, demersais; (iii) 15.000 toneladas de tunídeos; e (iv) cerca de 4.000 toneladas de diferentes espécies de camarão. Quanto às águas interiores, admite-se que se poderá pescar cerca de 20.000 ton./ano de peixe e 1.000 ton./ano de camarão

11.3 Devido à predominância de uma tradição agrícola na Guiné-Bissau, são pescadores estrangeiros – artesanais e industriais – quem tem realizado a parte substancial das capturas de pescado nas águas costeiras do país. No entanto, parte desta pesca tem sido realizada fora do controle da administração pesqueira guineense.

11.4 A *pesca artesanal* encontra-se concentrada nos rios e estuários ao longo da costa, com destaque para o arquipélago dos Bijagós e Cacheu, a partir de onde são explorados os recursos de tainha e ethmaloses que constituem cerca de 80% das suas capturas. A pesca artesanal possui direitos de pesca exclusivos dentro das 12 milhas náuticas, incluindo as águas entre ilhas e estuarinas. O número exacto de pescadores artesanais nacionais e estrangeiros tem sido objecto de estimativas muito díspares: entre 3.362 e 10.000 pescadores utilizando entre 656 e 1.200 pirogas, das quais cerca de 14-20% motorizadas. A maior parte das capturas artesanais são realizadas nos períodos Abril-Maio e Outubro-Dezembro e no período 1991-93 foram estimadas em 26.000 a 30.000 tons (com um valor total de 17 a 19 milhões USD) e em 1995 em 50.000 tons. A maior parte deste pescado é comercializado nos vizinhos Senegal e Guiné-Conakry. Em 1997, a FAO estimou as capturas domésticas artesanais em 5.400 tons, facto que evidencia a natureza subsidiária da pesca nas actividades das populações costeiras, as quais se dedicam predominantemente à agricultura, mesmo em zonas de grande proximidade dos recursos como é o caso do arquipélago dos Bijagós.

11.5 A *pesca industrial* é exercida, fora das 12 milhas náuticas em toda a extensão da ZEE da Guiné-Bissau. No período 2004-06, foram concedidas entre 215 e 237 licenças de pesca a embarcações industriais para períodos que variaram entre 3 a 12 meses. Contudo, o tempo efectivo de presença (no seu equivalente em meses) decresceu de 103 para 83 embarcações, com idêntica tendência em termos de TAB. Esta diminuição foi particularmente sentida nas frotas de arrasto de camarão e de cefalópodes, reflectindo a tendência do que vem ocorrendo nas discussões dos acordos de pesca que a Guiné-Bissau mantém com a União Europeia, CIFC/CNFC e Senegal, entidades que alegam a existência de uma diminuição das capturas por unidade de esforço, facto que é agravado mais recentemente por evoluções desfavoráveis dos preços internacionais de venda do pescado e dos custos de exploração. A par destas actividades ao abrigo dos acordos de pesca, é sabido que um número importante de embarcações opera ilegalmente nas águas jurisdicionais da Guiné-Bissau. Em 2006, depois de melhorias introduzidas na acção da fiscalização, de 99 embarcações de pesca interceptadas, 13 foram multadas por pescarem sem licença.

11.6 As *actividades pós-captura* são muito restritas na Guiné-Bissau, pois praticamente todas as embarcações de pesca desembarcam o pescado em Dakar, Abidjan e Las Palmas, o qual é depois reencaminhado para os mercados da região e europeu. Esta situação resulta não apenas da pouca dimensão do mercado local mas igualmente, e em grande medida, da não existência na Guiné-Bissau de infraestruturas e serviços adequados para estas frotas de pesca industrial (nomeadamente, burocracia excessiva e ausência dum sistema de certificação de qualidade reconhecido internacionalmente). No que respeita ao processamento artesanal, ascende actualmente ao equivalente a 30.000 a 40.000 tons/ano de pescado fresco, das quais cerca de 5.400 tons provirão de operadores nacionais, uma parte importante do qual é processado artesanalmente.

11.7 A Guiné-Bissau possui algumas *infraestruturas portuárias*, com destaque para o porto comercial de Bissau onde os navios industriais podem desembarcar o seu pescado. Contudo, diversos constrangimentos de natureza técnica (ajudas à navegação, presença de destroços junto aos cais) e o deficiente nível de serviços disponíveis (água em quantidade escassa e com baixa pressão, electricidade irregular, burocracia, tempos de espera elevados) tornam este porto pouco atractivo. Também em Bissau, no Alto Bandim, existe um cais destinado a embarcações artesanais que abastecem de pescado a população da área de Bissau, onde existem instalações frigoríficas e de gelo. Prevê-se a construção neste local de um porto de pesca dispondo de um cais de 360x60 m, rampa, 20 ha adjacentes para instalação de unidades ligadas à indústria pesqueira, drenagem das áreas, rede de água e electricidade, hangar de reparação de redes, mercado de pescado e vedação, para o que se encontra disponível um valor de 4 milhões USD de um total requerido de 8,2 milhões USD.

11.8 Ao longo do país existem algumas *infraestruturas de conservação de pescado*, a maioria das quais se concentra em Bissau. Parte delas estão, contudo, inoperacionais. Em 2006, a capacidade instalada de produção de gelo no país, distribuída por 19 unidades, situava-se nas 159 tons/dia, das quais 8 fora de Bissau (Catió, Bolama, Bubaque, Ilha de Uracane, duas em Cacheu, Buba e Bafatá). Contudo, apenas 11 das unidades se encontravam operacionais (entre as quais três fora de Bissau) as quais estavam em condições de fornecer diariamente cerca de 129 tons. Por fim, adjacente ao cais de Alto Bandim, existe um entreposto frigorífico com uma capacidade de 400-500 tons.

11.9 Não existem dados muito precisos sobre o *desempenho do sector*. Entre outras causas, esta situação resulta das insuficientes presença ao longo do território e capacidade da administração pública mas, igualmente, da grande dispersão e elevado número de pontos de desembarque. As capturas industriais e artesanais destinadas ao mercado local proporcionam um consumo *per capita* anual cuja estimativa tem variado entre 28 kg e 7 kg.

11.10 As *receitas governamentais* originadas no sector das Pescas são actualmente provenientes da venda de licenças de pesca e de compensações associadas a acordos de pesca com outros países e muito pouco das exportações. Esta situação nem sempre foi assim: entre 1887 e 2003, os produtos da pesca exportados passaram de 17% para 0,5% em relação ao valor total das exportações do país. Mais recentemente, as receitas governamentais provenientes de licenças de pesca e as compensações baixaram de 19,1 milhões USD em 2003 para 14,4 milhões USD em 2006, o que mesmo assim deverá, juntamente com a receita orçamental, representar pelo menos um terço das receitas totais do governo. Esta evolução desfavorável resultaria da queda dos rendimentos da pesca provocados por alterações do quadro económico da pesca, conforme já referido, mas igualmente de capturas menores devido a alguma sobrepesca de alguns recursos.

Instituições, Políticas Sectoriais da Pesca e Gestão de Recursos

11.11 O *Ministério das Pescas* (MP) tem a responsabilidade pela administração do sector das Pescas, sendo o titular membro do conselho de ministros. Subordinadas ao MP encontram-se as seguintes entidades:

- A *Direcção Geral da Pesca Industrial*, responsável pela emissão de licenças para navios industriais estrangeiros, acompanhamento de acordos de pesca, manutenção e gestão de uma base de dados abrangente de licenças de pesca (inclui algumas informações de carácter financeiro e sobre o emprego no subsector);
- A *Direcção Geral da Pesca Artesanal*, responsável pela coordenação de vários projectos de desenvolvimento da pesca artesanal, no quadro da política de desenvolvimento da pesca artesanal;
- O *Centro de Investigação Pesqueira Aplicada* (CIPA), responsável pela avaliação e monitorização de recursos haliêuticos com vista a determinar o seu nível de exploração e propor medidas de gestão para otimizar as capturas. Recentemente foi-lhe atribuída a responsabilidade da criação de um serviço de inspecção de pescado.

11.12 Existem ainda pelo menos duas *organizações de armadores* que possuem representação em Bissau: a Associação Nacional das Empresas de Pesca (ANEP) e a Associação Nacional dos Armadores da Pesca Artesanal (ANAPA).

11.13 Em relação aos instrumentos de *política pesqueira* estabelecidos pelo governo, realça-se o estabelecimento de planos anuais de gestão das pescarias em 1995 e 1996, os quais definiram TACs para as principais espécies comerciais e indicaram formas para melhorar o controlo das operações *offshore* de pesca. Em 1997, foi estabelecido um Plano Director para a Pesca Industrial, que ainda é considerado em vigor, no qual se previa a integração a prazo das frotas *offshore* na economia guineense. Este reajustamento não teve contudo condições para se

concretizar devido à instabilidade que o país atravessou desde o final da década de 90 e que se estendeu até ao presente.

11.14 O *quadro legal e regulamentar* actual do sector data de 1986, quando a primeira Lei das Pescas foi adoptada (Decreto Lei 2/86). Desde então só sofreu uma ligeira modificação em 1994. A última revisão teve lugar em 2001. Embora a regulamentação de 1986 devesse ser substituída por nova regulamentação decorrente da Lei das Pescas de 1994, na ausência de outra, tem estado de facto a ser utilizada (art. 70) sob argumento que não foi expressamente revogada pela nova lei. Em 2005, foi patrocinado pela CE um estudo do quadro legal, tendo sido recomendada a sua revisão geral e a actualização da lei e respectiva regulamentação.

11.15 São diversas as *medidas de gestão* adoptadas na Guiné-Bissau. A mais geral diz respeito à divisão da ZEE em áreas de acesso condicionado: a área dentro das 12 milhas náuticas da linha de base da costa é reservada à pesca artesanal, embora com algumas restrições devido à existência de áreas protegidas; e a área para além das 12 milhas náuticas é a única à qual as frotas industriais podem aceder.

11.16 Apesar das propostas apresentadas em 1996 para o estabelecimento de capturas e esforço admissíveis totais (TAE), estes limites não foram confirmadas oficialmente, devendo presentemente encontrar-se desactualizadas face à pressão sobre os recursos decorrente da utilização de equipamentos auxiliares de pesca cada vez mais sofisticados como é, por exemplo, o caso dos meios auxiliares electrónicos de pesca.⁷⁹ Existem igualmente limitações de malhagem estabelecidas para diferentes tipos de licença de pesca mas, por vezes, os acordos de pesca contradizem as disposições legais.⁸⁰ Encontram-se igualmente definidas restrições para evitar a obstrução das malhas por engenhos de pesca, de tamanho e peso das redes de pesca, de protecção de espécies como mamíferos, tartarugas e aves marinhas, e, em acordos de pesca, de imposição da utilização de dispositivos de exclusão de pescado acessório.⁸¹

11.17 A *fiscalização das actividades de pesca* tem sido objecto de esforços assinaláveis para o seu reforço. A seguir às dificuldades ocorridas com o sistema de MCS no final da década de 90, foram realizados patrulhamentos navais e aéreos promovidos quer pela CSRP quer por países vizinhos da Guiné-Bissau. Em 2006, foi estabelecida uma estratégia de MCS abrangendo acções de curto e de médio prazo. Resumidamente, o plano a que deu origem prevê, a curto prazo, a aquisição e reabilitação de unidades navais e o afretamento de navios dos países vizinhos com a finalidade de patrulhar tanto o interior das 12 milhas náuticas como o alto-mar e ainda a instalação e apetrechamento do FISCAP e a formação do seu pessoal. Estimou-se que estes meios representassem um encargo anual da ordem dos 1.4 milhões USD. A longo prazo, como o início simultâneo com as acções de curto prazo, o plano prevê sucessivamente: numa primeira

⁷⁹ São as seguintes: 3.400 tons e 10.200 TAB para camarão, 33.000 tons e 10.995 TAB para demersais, 7.000 tons e 6.253 TAB para pescado acessório e 1.345 tons e 2.776 TAB para cefalópodes e sem limitações para pequenos pelágicos.

⁸⁰ Tamanho mínimo da malha esticada (Circular 03/DGPI/96): na pesca de peixe, 70mm para espécies costeiras mas admitidos 60mm no acordo de pesca com a CNCF; pesca de cefalópodes, 70mm para espécies de alto-mar mas admitidos 50mm no acordo de pesca com a CNCF; pesca de camarão, 50mm para espécies de camarão costeiro mas admitidos 40mm no acordo de pesca com a CNCF e ainda 40mm para espécies de camarão de alto-mar.

⁸¹ Quantidade máxima de pescado acessório na captura: pesca de peixe, 9% de crustáceos e 9% de cefalópodes; pesca de cefalópodes, 9% para cru0stáceos; pesca de camarão, 50% de cefalópodes e peixe de barbatana.

fase, a reabilitação de meios e definição de um quadro institucional e de gestão da fiscalização; numa segunda fase, a criação de bases descentralizadas de MCS e a aquisição de meios operacionais adicionais, aperfeiçoamento do programa regional de observadores e melhoria dos sistemas de informação úteis à MCS; finalmente, numa terceira fase, a instalação de um VMS, a redução do número de missões de patrulhamento e a optimização em geral das operações e a avaliação dos resultados da descentralização.

11.18 Estes esforços de desenvolvimento do sistema de MCS produziram já alguns resultados significativos, expresso no número de navios detectados em situação de infracção em 2006 (40 de 99 navios de pesca industrial interpelados e 132 de 260 embarcações de pesca artesanal) e a constatação de que 13% dos navios industriais e 39% das embarcações artesanais não estavam autorizados a pescar na ZEE da Guiné-Bissau, assim como, que a detecção mais frequente na pesca industrial consistia na violação dos limites de espécies acessórias por navios industriais.

11.19 O desenvolvimento e actividade de pesca artesanal na Guiné-Bissau estava fundamentalmente, totalmente fora do controlo do governo. Existe muito pouca aplicação da lei, o nível do estimado embarcações não licenciadas na pescaria excede 90%, e o conhecimento sobre o estado de stock e as tendências é fortemente baseado em evidências subjectivas. Num tal contexto, é muito difícil ou impossível tomar decisões de gestão da pesca artesanal ou elaborar um plano funcional para a sua gestão.

11.20 Nunca é demais enfatizar a importância da recolha rotineira de informação institucionalizada. Contudo, é um facto que a recolha de dados é difícil em situações geográficas complexas como a da Guiné-Bissau, com uma costa altamente recortada, um grande arquipélago de ilhas e um leque étnico diversificado de pescadores (com 15 grupos étnicos identificados), utilizando muitas artes diferentes, muitas vezes para além dos meios e da capacidade técnica de organização das autoridades nacionais. A FAO desenvolveu uma abordagem de monitorização e um software para as pescas artesanais que tratam muitas dificuldades e conseguem arranjar soluções de monitorização da pesca artesanal para quase todas as situações costeiras e contexto institucionais limitados. O programa, o pacote de software e o quadro de operações propostas pela FAO, designam-se por ArtFish, e, através do escritório nacional da FAO, os países-membros podem candidatar-se ao FAO-FIDE para solicitar apoio no desenvolvimento de um sistema para o seu contexto. O ArtFish tem sido testado em campo numa grande diversidade de ambientes de pesca artesanal em que todo o mundo e constitui uma abordagem muito razoável a uma situação em que não esteja a ser recolhidos quaisquer dados sobre a pesca artesanal. É fortemente recomendável que a Guiné-Bissau tome as medidas necessárias para explorar esta possibilidade e, obtendo uma avaliação positiva, implantar o sistema

B. CONSTRANGIMENTOS E CONDIÇÕES NECESSÁRIAS PARA ULTRAPASSAR A PERFORMANCE DO SECTOR

Constrangimentos

11.21 Considerando as dificuldades de esgotar os condicionalismos que podem ser considerados grandes obstáculos ao desenvolvimento das pescas na Guiné-Bissau, vale apenas mencionar com destaque, os seguintes:

1. Falta de uma frota nacional de pesca: isto resulta de factores, nomeadamente: (i) alto custo do registo da sociedade; (ii) alta taxa de embandeiramento; (iii) excessivas despesas com registos nacionais; (iv) emolumentos públicos; (v) impostos; (vi) taxas; e (vii) custos bancários.
2. Falta de serviços bancários rápidos, o monopólio notarial e longas formalidades burocráticas constantes da lei em vigor estabelecidas para o registo das empresas privadas.
3. Custos elevadíssimos com o registo e embandeiramento das embarcações (navios) da pesca industrial.
4. Falta de protecção do meio ambiente marinho e de especialistas com uma adequada formação e experiência profissional.
5. Avanço do fenómeno da pesca ilícita não declarada e não regulamentada, um espectro mundial que se urge erradicar em todos os países costeiros.
6. Instalação de acampamentos clandestinos dos pescadores artesanais em áreas ecologicamente sensíveis e cortes abusivos e descontrolados dos mangais.
7. Insuficiência em matéria de pesquisas científicas, formação e participação dos cidadãos e comunidades costeiras na conservação e gestão sustentável dos mares, rios, rias e zonas costeiras, em geral.
8. Falta de dados estatísticos sobre as capturas e a comercialização dos produtos da pesca.
9. Falta das infra-estruturas indispensáveis, quer ao desembarque de pescado bem com o seu aprovisionamento para os mercados do país.
10. Falta do porto especificamente de pesca e dos serviços portuários respectivos.
11. Falta de rampas de desembarque da produção da pesca artesanal em condições higio-sanitárias de acordo com as normas comumente aceites e das estruturas de acondicionamento: câmaras frigoríficas, fábricas de gelo e respectivos silos de estocagem nos principais pontos de maior concentração de pescadores e da venda das capturas.
12. Falta de redes eficientes de comercialização do pescado a escala nacional.
13. Falta de meios de transporte (terrestres e marítimos) propícios à evacuação dos produtos da pesca dos lugares de produção para os principais centros urbanos, isto é, mercados nacionais.
14. Numero reduzido de bancos comerciais no país e a sua concentração no financiamento de operações comerciais de curto prazo.

15. Ausência de crédito de médio ou longo prazo e de outros destinados ao financiamento do fundo de maneio ou de actividades de exportação.
16. Fraca capacidade de análise dos bancos de projectos industriais, e sobretudo os do sector das pescas.
17. Nível elevado das garantias exigidas para contrair um empréstimo e a dificuldade dos empresários de apresentar as garantias reais.
18. Ausência de uma classe empresarial organizada.

Condições necessárias para ultrapassar a actual performance do sector

1. Melhorar os conhecimentos locais de recursos marinhos: (i) Acesso regular a reserva chave; (ii) monitorar as capturas e o esforço de pesca; (iii) vigilância funcional e sistema de julgamento; (iv) sistema de monitorização de barcos e equipamentos; (v) processo efectivo de julgamento; e (vi) reformas legais.
2. Gestão da pesca artesanal e seu desenvolvimento: (i) quadro de suporte (extensão, formação e co-gestão); (ii) micro-crédito em regiões costeiras e ilhas, co-gestão de suporte de reformas legais; e (iii) assegurar o aprovisionamento efectivo de materiais e aprestos de pesca, remover gradualmente as práticas correntes para influenciar o preço dos produtos da pesca.
3. Melhorar a gestão e expandir as áreas marinhas protegidas: (i) Estabelecer a pesca sustentável e gestão das áreas marinhas protegidas; (ii) Estabelecer uma pequena comunidade de gestão das AMP `S; e (iii) Quadro de suporte legal para as AMP `s.
4. Obter plano estratégico e legal para a assistência nas renegociações dos acordos de pesca.
5. Desenvolver política de concessão de licença e procedimentos baseados num plano anual de gestão dos recursos.
6. Melhorar o controlo de qualidade dos produtos da pesca: (i) melhorar as infra-estruturas existentes, pela criação de um laboratório de controlo de qualidade e introdução de um quadro regulamentar de HACCP; (ii) criar um fundo sustentável e formar técnicos para o laboratório; (iii) nomear inspectores nas infra-estruturas de processamento, em conjunto com laboratório, para a certificação dos produtos da pesca destinados à exportação; e (iv) obter o certificado (agrément) da EU.
7. Preparar e implementar uma estratégia para o mercado de pescado e a sua distribuição local nos mercados internos da Guiné-Bissau.
8. Criar e implementar um plano anual de gestão dos recursos haliêuticos, baseado na avaliação de stock (reservas) e dados de capturas, estabelecer TACs anuais para espécies

de grande valor comercial e estabelecer alguns esforços necessários, restrição de entradas e investimentos.

9. Descentralizar os serviços de monitoramento, controlo e fiscalização das actividades dentro da ZEE sob jurisdição nacional.
10. Estabelecer parcerias com o propósito de implicar/envolver os principais actores que promovem as suas actividades voltadas ao sector das pescas no monitoramento, controlo e fiscalização das águas marítimas da Guiné-Bissau.
11. Construção de um porto de pesca na Guiné-Bissau e outras infra-estruturas indispensáveis às operações de desembarque e comercialização dos produtos da pesca.
12. Criar Fundos do fomento do sector privado e um quadro-legal que regulamente as actividades dos operadores privados.
13. Reduzir taxas decorrentes da exploração das embarcações de pesca e tarifas portuárias;
14. Simplificar e melhorar os procedimentos burocráticos relativos ao investimento público.
15. Melhorar a gestão de sector através de: (i) aligeiramento das taxas aduaneiras, taxas portuárias e taxas da arrobação; (ii) eficiência e eficácia dos serviços de fornecimento de combustível, electricidade e água; e (iii) revisão das legislações laborais
16. Estabelecer indústria de processamento em terra viável para o sector privado.
17. Incentivar o investimento estrangeiro nos centros já existentes.
18. Incrementar gradualmente o controlo das frotas locais e estrangeiras;
19. Usar as frotas estrangeiras para atingir os objectivos de estratégia proposta;
20. Promover investimentos estrangeiros em terra: os investimentos estrangeiros e mais intensiva associação dos parceiros estrangeiros com as infra-estruturas de terra possibilitarão melhor controlo de capturas e limitarão as actividades ilegais.
21. Criar ambiente favorável ao investimento no sector: (1) estabelecimento de regulamentos e leis nacionais; (ii) melhoramento de actividades de alfândega, serviços bancários; e (iii) melhorar os serviços portuários,
22. Certificação sanitária dos produtos pesqueiros;
23. Plano de gestão das pescas para atingir o nível sustentável de exploração dos recursos haliêuticos;
24. Limites do número de licenças emitidas pelo Governo;

25. Melhoramento significativo de monitoramento, controlo e fiscalização pesqueira;
26. Usar o valor de licença e prioridade de acesso aos recursos segundo o grau de integração em terra;
27. O valor das licenças para os navios, cujos armadores não têm investimentos em terra tem que ser mais alto;
28. O preço de licenças para os empresários e navios integrados na economia nacional deverá ser reduzido num futuro próximo.
29. Construção do porto de pesca.
30. Construção das rampas e entrepostos de frio nos principais pontos de desembarque e comercialização dos produtos da pesca, criando desta forma as facilidades à descarga e à conservação em terra, ao abastecimento em combustíveis e lubrificantes.
31. Criação de estaleiros de reparação naval, parque oficial e stocks de sobressalentes.
32. Criação de redes de comercialização dos produtos da pesca artesanal.
33. Implantação em diferentes localidades do país de estruturas de acondicionamento: câmaras frigoríficas, fábricas de gelo e respectivos silos de estocagem.
34. Aquisição de meios de transportes (terrestres e marítimos) propícios à evacuação dos produtos de pesca para os principais centros urbanos;
35. Construção de entrepostos de venda nos centros de maior concentração de consumidores.
36. Formação dos operadores económicos voltados ao sector das pescas.
37. Criação de um Fundo de Apoio e de Garantia dos investimentos privados no domínio das pescas e o reforço da capacidade técnica e organizacional dos empresários nacionais.
38. Criar novas redes de comercialização e e melhorar as já existentes e as condições de higiene.
39. Melhorar a cadeia de recolha e de transporte de peixe
40. Reduzir as perdas pós-captura
41. Aperfeiçoar os conhecimentos sobre a utilização das técnicas melhoradas de conservação e de transporte de pescado.

Medidas

1. Incrementar o controlo nacional sobre as actividades pesqueiras e outras actividades relacionadas com a integração do sector das pescas na economia nacional e com o tratamento dos produtos da pesca em terra e sua comercialização;
2. Obrigatoriedade dos armadores de darem prioridade de emprego a mão-de-obra local, isto é, as equipagens guineenses;
3. Maior rigor na cobrança dos impostos e o seu encaminhamento para a Tesouraria Nacional;
4. Compra na Guiné-Bissau pelos armadores dos víveres, água, materiais, combustível, e outros;
5. Tratamento e transformação dos produtos da pesca em terra e/ou transbordos, armazenamento e a exportação das capturas a partir dos portos guineenses.
6. Incrementar a protecção dos recursos haliêuticos, e lançar o programa de fiscalização pesqueira com o propósito de: **a)** redução de pesca ilícita; **b)** monitoramento rigoroso de capturas
7. Introduzir o plano anual de gestão dos recursos haliêuticos;
8. Gradualmente mudar o princípio de venda de licença segundo TAB à distribuição dos recursos segundo TAC (volumes das espécies autorizadas e áreas de pesca).
9. Investigação Pesqueira Aplicada: avaliação inicial do estado dos stocks comercialmente mais importantes seguida pela monitorização contínua e suportada pelos projectos regionais e bilaterais como também pela assistência técnica.
10. Incentivar o carácter comercial dos acordos estabelecidos no domínio das pescas com a finalidade de assegurar o balanço entre: (i) o valor das capturas; e (ii) o preço das licenças ou direitos de acesso os recursos haliêuticos,
11. Recorrer os parceiros estrangeiros no sentido deles se ajudarem e ou colaborarem no controlo e monitoramento das actividades pesqueiras no mar
12. Os recursos de alto valor comercial (camarão, espécies demersais) só para os navios baseados permanentemente na Guiné-Bissau.
13. Incrementar o controlo e licenciamento dos navios atuneiros incorporando os factores de colaboração /controlo regional.

Prioridades do sector

1. Criação das infra-estruturas que facilitarão a emergência de uma frota nacional ;
2. Reforço das capacidades e melhoramento das condições de monitoramento, controlo e fiscalização das actividades de pesca dentro da ZEE sob jurisdição nacional ;
3. Promoção de iniciativas de parceria do sector privado ;
4. Passos para a definição da autoridade competente para o controlo de qualidade e a certificação dos produtos da pesca destinados ao mercado interno e à exportação ;
5. Reorganização institucional do Centro de Formação das Pescas de Bolama.

C. ESTRATÉGIA DE DESENVOLVIMENTO DAS PESCAS

Objectivo Estratégico das Pescas

11.22 O sector das Pescas é considerado como estratégico nos esforços gerais de desenvolvimento do país, reforçando a sua contribuição para as receitas fiscais e as divisas da Guiné-Bissau. Por outro lado, é um sector importante na estratégia nacional na luta contra a pobreza e na segurança alimentar do país. O valor potencial total é estimado em pelo menos 215.000 MT, o qual corresponde a um valor total de US\$121 milhões. Se se tiver em conta o processamento do peixe em terra e outros serviços adicionais de 33 por cento e de 25 por cento, respectivamente, o valor potencial bruto de produtos de pesca deve ser mais ou menos de US\$191 milhões. De acordo com este cenário, estima-se que as receitas do governo poderão alcançar US\$19 milhões provenientes de impostos e pagamentos de licenças e US\$9.5 milhões provenientes de compensações e cooperações – o que corresponde ao dobro do montante obtido em 2006 (vêr apêndice 3).

11.23 O objectivo sectorial que a presente estratégia visa atingir encontra-se fundamentado no Programa de Governo até 2008 e no Documento de Estratégia Nacional para Redução da Pobreza 2006-08 (DENARP 2006-08), adoptado como plano nacional de desenvolvimento. Tomando em conta essas referências, bem como as várias contribuições dedicadas ao esboço de uma estratégia, este objectivo estratégico pode ser formulado da forma seguinte:

Alcançada uma exploração económica e ambientalmente sustentável dos recursos marinhos que contribua de forma crescente para o desenvolvimento da economia e do bem-estar nacionais.

Aspectos essenciais da Estratégia de Desenvolvimento da Pesca Industrial

11.24 Actualmente, existe consenso a respeito de que o actual modelo de desenvolvimento das Pescas se encontrar esgotado. Efectivamente, a se continuar como até aqui, o actual regime de exploração pesqueira não proporcionará os recursos financeiros pretendidos pelo sector público, gerará poucos benefícios a partir do sector privado, inevitavelmente conduzirá à delapidação dos

recursos, não constituindo, por isso, a base de um desenvolvimento durável, e não conduzirá à prossecução dos objectivos de desenvolvimento nacional e, em particular, do sectorial, acima expresso. Seja qual for a nova estratégia, deverá ser objecto de um amplo consenso nacional alcançado pelos principais actores do sector e de uma confirmação política pelas mais altas instâncias do Estado. As expectativas em relação à renegociação de acordos de pesca não são optimistas pois os principais parceiros pretendem reduzir os montantes de compensação e o número de navios com direitos de pesca nas águas jurisdicionais guineenses, alegadamente por as actividades de pesca não estarem a proporcionar resultados tão favoráveis como no passado.

11.25 Assim, é apropriado para Guiné-Bissau considerar uma estratégia de desenvolvimento da economia nacional que incorpore a economia offshore, criada pela venda de licenças de pesca. Dado que a visão a longo prazo apresentada no apêndice 3 não é de imediato realizável, é importante acordar uma estratégia a médio prazo, que beneficie de largo consenso nacional envolvendo as principais entidades envolvidas no setor.

11.26 **Uma visão a médio prazo.** Como resultado da implementação de um plano de desenvolvimento sectorial, poderá iniciar-se, a médio prazo, uma viragem no sector que o coloque no caminho de um desenvolvimento baseado na integração crescente na economia nacional da actual economia pesqueira *offshore*. Uma tal mudança poderá traduzir-se a médio prazo nos seguintes efeitos:

- Uma administração das Pescas estruturada segundo as suas funções essenciais, presente em todo o país, voltada para a criação de um quadro regulatório e ambiente de negócios propícios ao desenvolvimento da pesca industrial, da pesca artesanal comercial e outras actividades complementares da pesca;
- Um sistema de gestão das pescarias cujas decisões se baseiem crescentemente no conhecimento do estado de exploração dos recursos haliêuticos e nas condições económicas e sociais das pescarias;
- Um serviço de inspecção de pescado reconhecido como autoridade competente para a certificação dos produtos da pesca exportados;
- Infraestruturas criadas e em normal operação em Bissau, apoiando a integração das frotas industriais e artesanais comerciais na economia nacional.
- Algumas empresas armadoras instaladas ou em instalação no país, não apenas como base para operações de pesca mas igualmente para processamento e exportação de produtos da pesca, prestação de serviços de assistência técnica e de aprovisionamento, etc., associadas ou não a nacionais.

11.27 Não obstante estas vantagens evidentes, uma tal estratégia contém igualmente alguns *riscos*. O maior deles é o de um declínio temporário, mas ainda mais acentuado, das receitas geradas em acordos de pesca (compensações e licenças de pesca) e das multas por pesca ilegal e violações dos termos das licenças de pesca (estas, de qualquer forma, aleatórias). Poderá ainda ocorrer que a nova estratégia demore a tornar visíveis as suas vantagens, pois a contabilização dos benefícios encontra-se muito mais dispersa e, por isso, venha a gerar alguma descrença interna. Finalmente, estes factos poderão originar algumas incompreensões políticas, suscitar

oposição e, até mesmo, pressões externas contra os reajustamentos consequentes nos acordos de pesca e nas condições de licenciamento.

11.28 Faseamento da mudança segundo as prioridades. Nesta estratégia para o subsector da pesca industrial, considerou-se que se deveriam conjugar algumas acções *despoletadoras* com outras *essenciais para a concretização de uma mudança no subsector da Pesca Industrial*:

- A curto prazo (Anos 1-3):
 - Melhorados o controlo e a fiscalização sobre as operações de pesca, fundamentalmente com base nos meios e quadro legal actuais e já assegurados; e
 - Na sequencia desta acção, procurar trazer à mesa de negociações as frotas que pescam ilegalmente, revertendo – ou pelo menos atenuando – a tendência de declínio da receita pública proveniente do sector das Pescas.
- A médio prazo (Anos 4-5):
 - Finalizadas e disponíveis as infraestruturas e serviços de apoio à pesca;
 - Estabelecido um ambiente favorável ao investimento privado no sector das Pescas, com base em ajustamentos no quadro legal, fiscal e administrativo do país;
 - Criado um sistema de inspecção de pescado;
 - Negociadas e integradas gradualmente actividades de pesca industrial e de pesca de pequena escala estrangeiras na economia nacional, nomeadamente através da constituição de *joint ventures* nas quais, em princípio, participem armadores nacionais;
 - Avaliado o estado de exploração dos recursos das principais pescarias e introduzidas, se necessário, medidas de gestão.

Plano Estratégico de Desenvolvimento Sectorial a médio prazo

11.29 Um plano estratégico foi recentemente criado e validado com o apoio técnico e financeiro da FAO e do Banco Mundial. O objetivo de desenvolvimento do sector é formulado como se segue:

Aumentada a contribuição do sector das Pescas para o desenvolvimento da economia e do bem-estar nacionais com base numa exploração económica e ambientalmente sustentáveis dos seus recursos pesqueiros marinhos, consistindo de:

- (1) Uma administração das Pescas empenhada na definição de políticas e estratégias de desenvolvimento, na regulação do sector, na promoção de um ambiente favorável ao investimento e na arbitragem.
- (2) Integrada gradualmente na economia nacional a actual economia pesqueira offshore (da pesca industrial e artesanal comercial) criada através do regime de concessão de licenças de pesca, e
- (3) Reforçada a contribuição da pesca artesanal para o desenvolvimento social e económico do país, através do aumento do bem-estar das populações dependentes da pesca artesanal e de uma maior participação na segurança alimentar, no quadro de um respeito da durabilidade ambiental.

11.30 Uma parte substancial dos esforços de desenvolvimento das Pescas tem sido objecto de financiamento por agências internacionais de cooperação para o desenvolvimento quer bilaterais quer multilaterais. A manutenção ou até mesmo, se possível, o aumento deste apoio é crucial para o arranque e implementação a prazo da estratégia proposta.

11.31 Será, no entanto, pouco provável que a totalidade dos financiamentos requeridos para o desenvolvimento do sector provenha da assistência internacional. É pois muito importante que o sector determine com clareza as prioridades decorrentes da estratégia e procure definir formas de cobertura financeira internas para cobrir gradualmente as necessidades correntes da administração das Pescas.

11.32 Facilitaria este objectivo se um arranjo análogo ao que se encontra já em vigor (Fundo de Gestão) fosse estabelecido para a cobertura das despesas correntes da administração pública das Pescas. Para o efeito, poderia ser afectada uma percentagem pré-determinada da receita captada pela administração pública e originada nas licenças de pesca industrial e artesanal, certificação de qualidade, etc. Este valor não deveria ultrapassar uma percentagem pré-determinada do valor total das capturas, medida que serviria para conter o empolamento da administração sectorial.

11.33 Para o *longo prazo*, a estratégia deverá ser desenhada com base numa reavaliação da situação decorrente do plano sectorial de médio prazo, facto que poderá ocorrer nos anos 4-5 após o arranque. Será de esperar que, por essa altura, o desenvolvimento do sector das Pescas mostre uma crescente incorporação, sob formas diversas, das frotas estrangeiras na economia nacional. Estas poderão ser a simples utilização da Guiné-Bissau como base das operações ou a criação de empresas de direito guineense (*joint ventures* ou não), o que pressupõe, em ambas as situações, recrutamento de tripulantes, abastecimentos e, em alguns casos, a participação de parceiros privados nacionais.

11.34 A precisão da estratégia ulterior e o desenho de um *plano de desenvolvimento de longo prazo* (ou plano director) deveriam ter como base esta avaliação da situação do sector. Nessa fase, poderiam então ser reforçadas acções tendo em vista a melhoria da governação no sector, o que, no entanto, seria desejável que se realizasse num contexto de avanço geral das reformas do sector público. Conforme já previsto, a nova estratégia e o respectivo plano de médio prazo que a implementará deveriam ser objecto de validação numa Conferencia Nacional das Pescas.

Apêndice 2: Propostas do Projecto de Pesca

Program 1: Desenvolvimento da Capacidade Institucional da Administração Pública da Pesca

<p>Objectivo do Plano Estratégico da Pesca na Guiné-Bissau (Médio prazo) e grupo alvo</p>	<p><i>Aumento da contribuição do sector das pescas para o desenvolvimento da economia nacional e o bem-estar com base numa exploração sustentável em termos económicos e ambientais dos seus recursos pesqueiros marinho</i></p> <p>O grupo-alvo é composto da população da Guiné-Bissau, que se espera venha a beneficiar directamente das oportunidades de emprego e de uma oferta melhorada de produtos de pesca e, indirectamente, de uma maior contribuição económica do sector para a melhoria geral do país em termos económicos e condições sociais</p>
<p>Objectivo do Programa e Grupo alvo</p>	<p><i>Uma administração da pesca comprometida com a definição de políticas e estratégias de desenvolvimento, a regulamentação do sector, a promoção de um ambiente favorável ao investimento e à arbitragem.</i></p> <p>O grupo alvo ao nível do programa consiste da administração de pessoal da pesca, particularmente o pessoal técnico e dirigentes, dado que o reforço das suas capacidades de gestão técnica resultará num maior desenvolvimento do sector.</p>
<p>Projectos que fazem parte do Programa</p>	<p><u>Projecto 1.1:</u> Reestruturação da administração pública da pesca (abrange a análise funcional e o desenvolvimento de recursos humanos);</p> <p><u>Projecto 1.2:</u> Apoio institucional para o Ministério das Pescas (abrange a capacidade de formulação de políticas e estudos, elaboração de legislação de pesca, o reforço da cooperação internacional; reforço do planeamento, da melhoria do sistema de informação da pesca); estudar a integração do sector das pescas na economia internacional;</p> <p><u>Projecto 1.3:</u> Apoio institucional para a pesquisa no domínio das pescas;</p> <p><u>Projecto 1.4:</u> Apoio institucional para a administração da pesca;</p> <p><u>Projecto 1.5:</u> Apoio institucional para a fiscalização das pescas;</p> <p><u>Projecto 1.6:</u> Criação de um serviço nacional de inspecção de pescado.</p> <p><u>Projecto 3.1:</u> Apoio institucional para promover o desenvolvimento da pesca artesanal (incluídas na componente do Desenvolvimento da Pesca Artesanal / Programa 3, abrangendo aspectos muito específicos).</p>
<p>Estimativa do valor necessário para o Programa</p>	<p>Projecto 1.1: US\$ 254,500 Projecto 1.2: 1,691,700 Projecto 1.3: 7,233,800</p>

	Projecto 1.4: 1,044,000 Projecto 1.5: n.e. Projecto 1.6: 1,980,000 Total: US\$ 12,204,000
--	---

Programa 2: Desenvolvimento da Pesca Industrial

Objectivo do Plano Estratégico da Pesca na Guiné-Bissau (Médio prazo) e grupo alvo	<p style="text-align: center;"><i>Aumento da contribuição do sector das pescas para o desenvolvimento da economia nacional e o bem-estar com base numa exploração sustentável em termos económicos e ambientais dos seus recursos pesqueiros marinhos.</i></p> <p>O grupo alvo é composto da população da Guiné-Bissau, que se espera venha a beneficiar directamente das oportunidades de emprego e de uma oferta melhorada de produtos de pesca e, indirectamente, de uma maior contribuição económica do sector para a melhoria geral do país em termos económicos e condições sociais.</p>
Objectivo do Programa e Grupo alvo	<p style="text-align: center;"><i>A economia da pesca de alto mar em curso (pesca industrial e pesca artesanal comercial), criada através do regime de licenças de pesca gradualmente integrada na economia nacional</i></p> <p>O grupo alvo ao nível do desenvolvimento da pesca industrial consiste dos armadores de pesca industrial, incluindo os guineenses que desejem participar na exploração dos recursos pesqueiros em associação ou não com armadores estrangeiros. Outros beneficiários são os funcionários da administração das Pescas envolvidos nas negociações com os armadores,</p>
Projectos que fazem parte do Programa	<p><u>Projecto 2.1:</u> Criação de infra-estruturas de pesca para apoiar as frotas de pesca industrial (e embarcações artesanais de tipo comercial);</p> <p><u>Projecto 2.2:</u> Apoio nas negociações para integrar os armadores estrangeiros, transformação e outras actividades que complementam as actividades de pesca na economia nacionaly.</p>
Estimativa do valor necessário para o Programa	Projecto 2.1: US\$ 8,230,000 Projecto 2.2: 450,000 Total: US\$ 8,680,000

Programa 3: Desenvolvimento da Pesca Artesanal

<p>Objective of the Guinea-Bissau Fisheries Strategic Plan (Medium term) and target group</p>	<p><i>Increased contribution of the Fisheries sector to the development of the national economy and well-being based on economically and environmentally sustainable exploitation of its marine fishing resources.</i></p> <p>The <i>target group</i> consists of the population of Guinea-Bissau, which is expected to benefit directly from job opportunities and from an improved supply of fishing produce and, indirectly, from a greater economic contribution of the sector to the general improvement of the country's economic and social conditions.</p>
<p>Objective of the Program and target group</p>	<p><i>Strengthened contribution of artisanal fisheries for the social and economic development of the country, through increasing the well-being of the population dependent on artisanal fisheries and a greater participation in food security, in the context of respect for environmental durability.</i></p> <p>The <i>target group at the level of the development of artisanal fisheries</i> consists of the artisanal fishermen in general, and other artisanal or small scale producers, integrated into communities that depend mostly or partly on fishing for their subsistence.</p>
<p>Projects that comprise the Program</p>	<p><u>Project: 3.1:</u> Institutional support for promoting the development of artisanal fisheries; <u>Project: 3.2:</u> Support for private artisanal activities; <u>Project: 3.3:</u> Creation of structuring poles of development.</p>
<p>Estimate of the value required for the Program</p>	<p>Project 3.1: US\$ 2,598,300 Project 3.2: 1,046,000 Project 1.3: 24,855,000 Total: US\$ 28,499,300</p>

Bibliografia

Abt Associates Inc. – Regional Interventions to Improve Cross-Border Trade and Food Security in West Africa 2007

African Development Bank – Estudo Integrado do Sector dos Transportes em Quatro Países Lusófonos, May 2007

[Africa Research Bulletin: Economic, Financial and Technical Series](#), Volume 45, Number 1, March 2008 , pp. 17705C-17705C(1)

Agenor, Pierre-Richard, The Economics of Adjustment and Growth, Harvard University Press, 2004.

Andrew, J.S. (2003), “Potential application of mediation to land use conflicts in small-scale mining”, *Journal of Cleaner Production*, v. 11(2): 117-30.

Auty, Richard (ed.) (2001), *Resource abundance and economic development*, Oxford: Oxford University Press.

Banks, Glenn (2001), “Papua New Guinea Baseline Study”, mimeo, University of New South Wales, Australia. (report prepared for MMSD⁸² project).

Berg-Andreassen, Jan, “Avaliação do Porto da Guiné-Bissau”, TIPS Report No. 90ª, Sept. 1997.

Boubacar-Sid, Creppy Gacitua-Mario and Wodon “Conflict, Livelihoods and Poverty in Guinea-Bissau” World Bank Working Paper No. 88, January 2007.

Camara, Suande – Estudo Sobre a Cadeia do Caju – Bissau August 2007.

Cantanhez – Florestas sagradas da Guiné-Bissau. Tiniguena 1997.

Castillo, Julio; José Miguel Sánchez; Verónica Kunze; and Rodrigo Araya (2001), “Chile: Size Does Matter”, in McMahon and Remy (eds.) (2001a), pp. 87-142.

CEDEAO, Rapport intérimaire 2008 du Président de la Commission de la, 2008.

Chausse, JP “Guinea-Bissau: Development of the Cashew Sector,” December 2006.

CIA Fact Sheet: Ecotourism (updated 02/2002).

Comissão Nacional do Caju – “Estudo para a Elaboração de um Programa Integrado de Industrialização do Caju,” Novembro 2007.

⁸² The MMSD project is the Mining, Minerals and Sustainable Development Project, the largest study of the mining sector in history, undertaken under the auspices of the International Institute for Environment and Development and the World Business Council for Sustainable Development. *Breaking New Ground*, edited by Starks, was the central report of this research.

Comissão Nacional do Caju – Relatório da Campanha de Comercialização e Exportação da Castanha de Caju 2007.

Comissão Nacional do Caju – “Caderno de Exportação,” Bissau 2008.

Correia, Francisco, Levantamento das Taxas e Emolumentos Cobrados pelas Administrações às Empresas, June 2007.

Downing, Theodore E. (2002), “Avoiding New Poverty: Mining-Induced Displacement and Resettlement”, report for MMSD project.

Eagles. P. 2001. International Trends in Park Tourism. Paper presented at EUROPARC 001, October 3-7, Hohe Tauern National Park, Austria – quoted in Emerton et al 2006.

Economist Intelligence Unit (2008), “Guinea-Bissau: Mining”, January 10, available at: http://64.233.169.104/search?q=cache:WPW4YcKBes4J:www.eiu.com/index.asp%3Flayout%3DVWArticleVW3%26article_id%3D1212924306%26region_id%3D%26country_id%3D570000057%26refm%3DvwCtry%26page_title%3DLatest%2Banalysis+%2B%22economist+intelligence%22+%2B%22guinea-bissau%22+%2B%22first+identified+phosphate+deposits%22&hl=en&ct=clnk&cd=1&gl=us

European Commission, “Etude de l’Impact d’un Accord de Partenariat Economique sur l’Economie de la Guinée-Bissau”, by CESO CI consultants, July 2006.

Comissão Europeia, “Evaluation des Besoins du Commerce et de l’Assistance Technique Liée au Commerce pour la Guinée-Bissau”, by CESO CI consultants, March 2008.

Emerton, L, et al: “Sustainable financing of protected areas”. IUCN 2005.

FAO (2005), NEPAD-CAADP, Draft National Mid Term Investment Program for Guinea-Bissau (TCP/GBS/2907).

FAO (2008), Rice Market Monitor – July 2008.

Fearnhead, Peter - Workshop report: Commercial Tourism Concessions: a means of generating income for South African National Parks. September 2003.

FIAS, Aide-mémoire – Assistance à l’élaboration du nouveau Code d’Investissement, February 2006.

FIAS, Sistema Impositivo das Empresas e Regimes de Incentivos: Análise e Recomendações, Junho 2004.

FIAS, Roteiro do Investidor, March 2001.

Florida Institute of Phosphate Research (2008), “Phosphate Primer,” available at <http://www.fipr.state.fl.us/index.html>.

GB Phosphate Mining Ltd. (2006), “Phosphate Mining, Farim, Guinea-Bissau: Feasibility Study”, mimeo, GB Phosphate Mining Ltd., Bissau.

- Global Business Coalition on HIV/AIDS (GBC) (2006), “Outstanding Business Actions on HIV/AIDS: Case Studies—2006”, New York, New York. (Available at: <http://www.businessfightsaids.org/site/pp.asp?c=gwKXJfNVJtF&b=1008825>)
- Goodwinn, H and Roe, D. “Tourism, Livelihoods and Protected Areas: Opportunities for Fair-trade Tourism in and Around National Parks. *International Journal of Tourism Research* Nr. 3, 2001 (p.377-391).
- Government of Guinea-Bissau (1982), “Law of Hydrocarbons”, *Boletim Oficial, Republica da Guine-Bissau*, May 31, Bissau, Guinea-Bissau: Government Printer.
- Governo da Guiné Bissau (1985), “Amendment to Hydrocarbons Law,” *Boletim Oficial, Republica da Guine-Bissau*, October 5, Bissau, Guinea-Bissau: Government Printer.
- Governo da Guiné Bissau (2000), “Law of Mines and Minerals,” *Boletim Oficial, Republica da Guine-Bissau*, July 24, Bissau, Guinea-Bissau: Government Printer.
- Governo da Guiné Bissau (2006), “Decree-Law No. 4/2006, Regarding the policy for concessions for the exploration and production of hydrocarbons on the offshore shelf of the Republic of Guinea-Bissau”, *Boletim Oficial, Republica da Guine- Bissau*, July 26, Bissau, Guinea-Bissau: Government Printer.
- Government of Sierra Leone (2003), *Agricultural Sector Review*, Ministry of Agriculture, Forestry and the Environment, FAO, Freetown, Sierra Leone
- Guine-Bissau; Plano Nacional de Gestao Ambiental. UNDP projecto GBS/97/010/F/01/99. 2004.
- ICMM (2006), “Ghana—The Challenge of Mineral Wealth: Using Resource Endowments to Foster Sustainable Development”, (available at: <http://www.icmm.com/publications/1405Ghana.pdf>).
- ICMM (2008), “Case Study: Newmont’s agribusiness initiative supports local communities,” ICMM, London, U.K. (available at: <http://www.icmm.com/page/2222/our-work/case-studies/articles/newmonts-agribusiness-initiative-supports-local-communities>)
- IFC, *Designing a Tax System for Micro and Small Businesses: Guide for Practitioners*, 2008
- International Monetary Fund – Guinea-Bissau, *Article IV Consultation*, November 2007.
- International Monetary Fund – Guinea-Bissau, *Article IV Consultation*, May 2008.
- Jaeger, P and S Lynn, “Guinea-Bissau Cashew Sector Development Study” Private Sector Development Project of Guinea-Bissau, 2004.
- Koh, Naito; Felix Remy; and John P. Williams (2001), “Review of Legal and Fiscal Framework for Exploration and Mining”, London, U.K.: Mining Journal Books Ltd.
- Loayza, Fernando; Ismael Franco; Fernando Quezada; and Mario Alvarado (2001), “Bolivia: Turning Gold Into Human Capital”, in McMahon and Remy (eds.) (2001a), pp. 39-86.
- McMahon, Gary (1997) “The Natural Resource Curse: Myth or Reality?” mimeo, World Bank Institute, Washington, D.C.
- McMahon, Gary (2007), “Institutions for Social and Environmental Management of the Mining Sector: International Experience and Good Practice”, mimeo, World Bank, Washington, D.C.

- McMahon, Gary; Elly Rasdiani Subdibjo; Jean Aden; Aziz Bouzaher; Giovanna Dore; and Ramanie Kunanayagam (2000), “Mining and the Environment in Indonesia: Long-term Trends and Repercussions of the Asian Economic Crisis”, EASES Discussion Paper Series, World Bank, Washington, D.C. (Also available at: http://www.natural-resources.org/minerals/CD/docs/twb/mining_indonesia.pdf)
- McMahon, Gary and Felix Remy (eds.) (2001a), *Large Mines and the Community: Socioeconomic and Environmental Effects in Latin America, Canada and Spain*, World Bank, Washington, D.C. and IDRC, Ottawa, Canada.
- McMahon, Gary and Felix Remy (2001b), “Key Observations and Recommendations: A Synthesis of Case Studies”, in McMahon and Remy (eds.) (2001a), pp. 1-38.
- Mendes, Henrique – “Sector Castanha de Caju” June 2008.
- Mendes, Henrique – Estudo Diagnostico Sobre Integracao Comercial (Cadeia Produtiva de Caju na Guine-Bissau, powerpoint presentation March 2009.
- Mendes, N. “Reunioes de Conselhos de Gestao dos Parques“, IBAP, May 2006.
- Miller, George (2005), *Financial Assurance for Mine Closure and Reclamation*, report prepared for International Council on Mining and Metals (ICMM), mimeo, ICMM, London, U.K. (available at: <http://www.icmm.com/publications/565FA-fullreport.pdf>)
- Ministry of Economy, *Guinea-Bissau National Poverty Reduction Strategy Paper (NPRSP)*, September 2006.
- Miovic, P. “Rice in Guinea-Bissau” Memo, September 25, 2006.
- Monke, E. A. and Pearson, S. R. 1989, *The Policy Analysis Matrix for Agricultural Development*, Cornell University Press, Ithaca, New York.
- National Conference for Identification of Rice Production Constraints in Guinea-Bissau – “Rice Chain Analysis” March 2005.
- Paiva, Fabio de Assis, “Projeto de Reestruturacao da Cajucultura na Guiné Bissau, PRDSP, World Bank, March 2007.
- Parsons, Graham and Ron Barsi (2001), “Uranium Mining in Northern Saskatchewan: A Public-Private Transition,” in McMahon and Remy (eds.) (2001a), pp. 263-330.
- Pascó-Font, Alberto; Alejandro Diez Hurtado; Gerardo Damonte; Ricardo Fort; and Guillermo Salas (2001), “Peru: Learning by Doing”, in McMahon and Remy (eds.) (2001a), pp. 143-197.
- Pogorzelski, Pierre, Renforcement de l’Informatisation de l’Administration Fiscale de la Guinée-Bissau, July 2006.
- Projet de réhabilitation et développement du secteur privé Crédit n° 3622 GUB, “Rehabilitation du Systeme de Signalisation Maritime / Cotiere de la Guinee-Bissau; 2006
- Projet de réhabilitation et développement du secteur privé Crédit n° 3622 GUB, “Dragage du port de Bissau et du chenal d’accès, 2006.
- PRDSP, Institucionalização de Mecanismos Consultivo entre o Governo e o Sector Privado – Proposta a Intenção do Comité de Pilotagem, August 2007.

PRDSP, Relatório Anual 2007.

PRDSP, Relatório Final, 1º Fórum Público Privado da Guiné-Bissau, June 2007

PRDSP, Relatório para a Avaliação Intermédia, 2005.

PRDSP, Revisão Lei Geral de Trabalho, 1ª versão Relatório Consultor Expatriado, 2007.

PRDSP, Revisão Lei Geral de Trabalho, Relatório Preliminar dos Consultores Locais, 2007.

Projecto do Porto Regional de Buba-Boe, “Apresentacao e Proposta de Relancamento do Projecto do Porto Regional de Buba,” 2007.

Republic of Guinea-Bissau – Joint FAO/World Bank Fisheries Sector Memorandum, June 2003.

Republic of Guinea-Bissau – Ministry of Finance – Minimum Program for Restoration of Fiscal Stability, May 2007.

Republic of Liberia, 2007, Comprehensive Study of the Agricultural Sector (CAS-Lib), Ministry of Agriculture in Collaboration with FAO, IFAD and the World Bank, Monrovia, Liberia.

Republica da Guine Bissau – Documento de Estrategia de Reducao da Pobreza, September 2006.

República da Guine Bissau – Ministerio dos Transportes e Comunicacoes – Concessao do Direito de Exploracao Comercial em Regime Exclusivo de Servico Publico, da Actividade de Movimentacao de Cargas No Porto de Bissau.

Republica da Guine Bissau - Projecto da Carta Política Para os sectores “ Das Obras Públicas, Construções e Urbanismo e dos Transportes e Comunicações,” 2003.

Republica da Guine Bissau – Ministerio da Agricultura, das Florestas, da Caca e da Pecuaria, “Carta de Politicas de Desenvolvimento Agrario, April 2002.

Republica da Guine Bissau – Comissao para o Relancamento e Dinaminazacao do Republica da Guine Bissau, Projet du Port de Buba July 2001.

Republica da Guine Bissau, “Projecto de Relancamento de Servico Publico de Transporte Fluvial de Passageiros e Cargas,” July 2002.

Republica da Guine Bissau, “Plano de Accao Plurianual 2006-2008,” Sept. 2006

Republica da Guine Bissau, Ministerio da Economia “Projecto Multi Sectorial de Reabilitacao de Infraestruturas” March 2008.

Republique de Guinee Bissau; Developpement du secteur prive – Secteur du tourisme. Rapport Diagnostic. Septembre 2001.

Republique de Guinee Bissau; Strategie et Plan d’Actions pour le Developpement du Tourisme en Guinee Bissau. Rapport 2000.

Republique de Guinee Bissau; “Mise aux norms OACI de l’aeroport International Osvaldo Vieira de Bissau” – Programme d’Investissement 2006.

Republica da Guine Bissau, Ministerio do Comercio, Energia, Industria e Artesanato, “Relatorio da IIA Conferencia Nacional do Caju,” 7-9 Outubro de 2008.

Roe, D. Grieg-Gran, M. and Schalken, W. Getting the lion's share from tourism: private sector-community partnerships in Namibia Volume 1. IIED (UK), June 2001.

SNC-Lavalin (2007), "Simplified Environmental And Social Impact Study Of Simandou Project Preparatory Works", prepared for Rio Tinto and Simfer, S.A. (available at: [http://www.ifc.org/ifcext/spiwebsite1.nsf/f451ebbe34a9a8ca85256a550073ff10/86320948a83024e5852573100071e804/\\$FILE/Report_English.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/spiwebsite1.nsf/f451ebbe34a9a8ca85256a550073ff10/86320948a83024e5852573100071e804/$FILE/Report_English.pdf))

Spencer, D. S. C. et al (1997), Rice Trade and price Policy Study, Government of Sierra Leone, Ministry of Agriculture and Natural Resources and World Bank, Agricultural sector support Project, Freetown, Sierra Leone.

Spencer, D. S. C. 1981. Rice Production in Sierra Leone, Chapter 6 in Rice in West Africa, S. R. Pearson, J. D. Stryker and C. P. Humphreys (eds.), Stanford University Press, California.

Starke, Linda (ed.) (2002), *Breaking New Ground: Mining, Minerals and Sustainable Development: The Report of the MMSD Project*, Earthscan, London, U.K. (main report from the MMSD project).

UEMOA, Etude relative a l'elaboration de la politique commune du tourisme de l'UEMOA. Rapport Final, February 2008.

UNDC – Rapport sur la Situation du Trafic de Cocaine en Afrique de l'Ouest, Octobre 2007

UNDP - Guinea-Bissau - Human Development Report 2006.

Van Meurs, Pedro (2008), "World Fiscal Systems for Oil and Gas", presentation at a management seminar for the World Bank, Washington, D.C., April.

Vellutini, Charles-(ECOPA), consultant to FIAS - PEP Africa, Aide Memoire, July 2007

WARDA (1998), Synthesis Of Rice Economics Task Force Of West Africa (RETWA) Research Reports (1994-1998).

Wilkie, David S. Carpenter, Julia F. and Zhang, Quanfa : "The under-financing of protected areas in the Congo Basin: so many parks and so little willingness-to-pay" In: Biodiversity and Conservation, November 2004, p. 691-709.

World Bank, Doing Business, various years.

World Bank – Guinea-Bissau Public Expenditure Review Update, Report No. 35871-GW, May 23, 2007.

World Bank (2008) Emergency Project Paper on A Proposed Emergency Food Crisis Response Program To The Republic Of Guinea-Bissau, July 24, 2008.

www.lonelyplanet.com - Guinea-Bissau Travel Information. May 2008 www.parks.it.