

MAMADU ALFA DJAU

A GUINÉ-BISSAU EM FACE DO PROCESSO DE INTEGRAÇÃO  
ECONÔMICA E MONETÁRIA NA ÁFRICA OCIDENTAL:  
CONTEMPLANDO A INTEGRAÇÃO REGIONAL COMO  
INSTRUMENTO DE PROMOÇÃO DO DESENVOLVIMENTO

ÁREA DE CONCENTRAÇÃO: GLOBALIZAÇÃO,  
DESENVOLVIMENTO SOCIOECONÔMICO E ANÁLISE  
ECONÔMICA

Tese de doutorado apresentado ao Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal de Santa Catarina, como requisito à obtenção de título de Doutor em Ciências Econômicas.

Área de concentração em Globalização, Desenvolvimento Socioeconômico e Análise Econômica.

Orientador: Prof. Dr. Hoyêdo Nunes Lins

FLORIANÓPOLIS  
2019

Ficha de identificação da obra elaborada pelo autor  
através do Programa de Geração Automática da Biblioteca Universitária  
da UFSC.

Djau, Mamadu Alfa

A GUINÉ-BISSAU EM FACE DO PROCESSO DE INTEGRAÇÃO  
ECONÔMICA E MONETÁRIA NA ÁFRICA OCIDENTAL:  
CONTEMPLANDO A INTEGRAÇÃO REGIONAL COMO INSTRUMENTO  
DE PROMOÇÃO DO DESENVOLVIMENTO / Mamadu Alfa Djau  
; orientador, Hoyêdo Nunes Lins, 2019.  
564 p.

Tese (doutorado) - Universidade Federal de Santa  
Catarina, Centro Sócio-Econômico, Programa de Pós  
Graduação em Economia, Florianópolis, 2019.

Inclui referências.

1. Economia. 2. Guiné-Bissau. 3. Integração  
Econômica. 4. Desenvolvimento socioeconômico. 5.  
Modelo Gravitacional. I. Lins, Hoyêdo Nunes. II.  
Universidade Federal de Santa Catarina. Programa de  
Pós-Graduação em Economia. III. Título.

Mamadou Alfa Djau

A GUINÉ-BISSAU EM FACE DO PROCESSO DE INTEGRAÇÃO ECONÔMICA E MONETÁRIA NA  
ÁFRICA OCIDENTAL: CONTEMPLANDO A INTEGRAÇÃO REGIONAL COMO INSTRUMENTO  
DE PROMOÇÃO DO DESENVOLVIMENTO

Esta Tese foi julgada adequada para obtenção do Título de "Doutor em Ciências Econômicas" e aprovada  
em sua forma final pelo Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal de Santa  
Catarina

Florianópolis-SC, 22 de março, de 2019.


  
Prof. Jayison Jair da Silveira, Dr.  
Coordenador do Curso

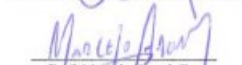
**Banca Examinadora:**

  
Prof. Helysio Nunes Lins, Dr.  
Orientador  
Universidade Federal de Santa Catarina

  
Prof. Arlei Luis Fochimello, Dr.  
Universidade Federal de Santa Catarina

  
Prof. Carlos Eduardo Machado Sangraman Proença, Dr.  
Universidade de Lisboa/CEsA

  
Prof.ª Eva Yamila Amanda da Silva Catela, Dr.ª  
Universidade Federal de Santa Catarina

  
Prof. Marcelo Arend, Dr.  
Universidade Federal de Santa Catarina

  
Prof. Paulo Ricardo Feistel, Dr.  
Universidade Federal de Santa Maria



## DEDICATÓRIA

A Allah/Deus que me conduziu com todo o cuidado em busca de realização do meu sonho.

À minha tia Mariama Bobo Djau, em memória, aos meus pais, Paulo da Silva Djau e Aissatu Djaló, e em especial à minha irmã, Adiatu da Silva Djau, que muito contribuiu para a concretização do meu sonho de formar no exterior e um dia me tornar Doutor de verdade, mediante o incentivo pessoal e financeiro, amor incondicional, e por entenderem que essa distância entre nós e o longo período de estudo no estrangeiro, são necessários para o meu crescimento pessoal, acadêmico e profissional, que contribuirão fortemente para a melhoria de condição vida da minha família.



## AGRADECIMENTOS

Primeiro agradeço profundamente a Allah/Deus onipresente e onisciente, por me conceder a vida e saúde para poder enfrentar toda a minha jornada acadêmica.

Aos professores do Doutorado Acadêmico em Ciências Econômicas, Programa de Pós-Graduação em Economia – PPGECO/UFSC, em especial, ao meu orientador, Prof. Dr. Hoyêdo Nunes Lins, pelo qual tenho uma profunda relação de harmonia e respeito. Sua perspicácia na orientação, auxiliando na estruturação do trabalho, foi fundamental para os resultados obtidos nesta pesquisa. Que DEUS abençoe o senhor e toda a sua família!

Agradecimentos a todos os professores membros internos da banca avaliadora, Prof. Dr. Arlei Luis Fachinello; a Profa. Dra. Eva Yamila Amanda da Silva Catela; ao Prof. Dr. Marcelo Arend. Meu agradecimento aos membros externos. Ao Prof. Dr. Carlos Eduardo Machado Sangreman Proença da Universidade de Lisboa, e, por fim, ao Prof. Dr. Paulo Ricardo Feistel da Universidade Federal de Santa Maria. Também gostaria de agradecer a professora Susana Santos da Universidade de Lisboa pelo apoio prestado durante a pesquisa. À Evelise Elpo e Graziela, secretárias do Programa, pessoas incansáveis e que sempre estão disponíveis para auxiliar em tudo, muito obrigado.

Agradeço profundamente aos meus pais, Paulo da Silva Djau e Aissatu Djaló, por todo amor dedicado a mim e por sempre acreditarem que a educação dos filhos é o investimento que melhor retorno oferece, proporcionando assim, através dos seus esforços, um acesso digno à educação de qualidade. Aos meus irmãos e toda a minha

família, em especial à minha irmã, Adiatu da Silva Djau, pelo apoio incondicional dado em todos os sentidos, desde a minha vinda para o Brasil, até o término dos meus estudos, meu muito obrigado, que DEUS lhe dê o retorno eternamente. Igualmente, agradeço a minha namorada Sandra Fernandes, que mesmo estando longe, sempre teve carinho, atenção e, sobretudo, a compreensão da situação em que me encontrava.

Agradecer às instituições onde foram desenvolvidas a pesquisa de campo na Guiné-Bissau em 2017: ao Ministério da Economia e Finanças através da Direção Geral de Previsão e Estudos Econômicos, Instituto Nacional de Estatística e Direção Geral de Contribuição e Impostos pelo fornecimento dos dados solicitados, agradecimento estendido à todos os profissionais que colaboraram com a minha pesquisa nesta instituição; ao Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas através da sua Direção Geral e a Coordenação da Biblioteca Nacional e todos os profissionais desta instituição que contribuíram com esse trabalho, pelo acesso às informações e aos arquivos necessários; à Direção Geral das Alfândegas pelo fornecimento de estatísticas comerciais guineenses; ao Banco Central dos Estados da África Ocidental, através do Responsável pelo Balanço de Pagamentos e o Regulamento de Câmbio, pelo fornecimento de dados sobre estatísticas econômicas e financeiras guineenses; à Representação do Fundo Monetário Internacional na Guiné-Bissau através do seu responsável, pelo fornecimento de dados sobre Finanças Públicas guineenses; à representação do Banco Africano do Desenvolvimento na Guiné-Bissau pelos contatos feitos a fim de facilitar a realização do trabalho de campo desta tese. Muito obrigado a todos que contribuíram com este estudo!



Aos colegas do curso de Doutorado, pelo convívio saudável ao longo do período das aulas e pela partilha de conhecimento e experiência. Meus agradecimentos, em especial, aos colegas Adilson, Kleverton, Julio, Barbara, Alexandre, Valdete, pelas companhias na salinha de estudos durante o Doutorado. Agradeço também ao colega e amigo da Costa de Marfim, Yeo N'gana pela companhia e partilha de conhecimentos e discussões por vezes calorosas, mas que serviram para meu aprimoramento. À querida amiga Doris Lutz, pelas suas companhias na biblioteca e também pela sua disponibilidade de fazer leitura do meu trabalho, tecendo um olhar diferente.

Muito obrigado a todos os membros da “Rádio Cafumbam (RC)” em Bolama/Guiné-Bissau, pelo companheirismo, orientação, aconselhamento e inspiração que tive com muitos de vocês, sobretudo os nossos mais velhos da bancada. Acreditem, sem mencionar os nomes, todos vocês foram muito importantes para o meu empenho e dedicação desde a época de escola até o momento de arrumar as minhas malas em busca do meu sonho de me formar no exterior e, um dia me tornar Doutor de verdade. Pois, digo, com toda a segurança, vocês conhecem muito bem a minha história de vida. Portanto, podem ter certeza que hoje, aquele vosso menino, conseguiu alcançar os seus sonhos e se tornou Doutor de verdade. Muito obrigado no fundo do meu coração a todos vocês!

À Coordenação do Aperfeiçoamento do Pessoal de Nível Superior (CAPES), pelo apoio financeiro concedido para o desenvolvimento deste trabalho ao longo do doutoramento. Agradeço a Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), pela oportunidade de cursar o Doutorado num dos melhores Programas de Pós-Graduação em

uma instituição de renome internacional em termos de Ensino, Pesquisa e Extensão.

A vontade que tenho em ver o meu país a se desenvolver e ver o seu povo a merecer atenção dos seus próprios governantes e, conquistar melhorias de condições de vida de uma forma digna, como outros povos do mundo, supera a minha própria vontade de realizar os meus objetivos pessoais e profissionais.

(Mamadu Alfa Djau, 2019)



## RESUMO

O percurso econômico e social da Guiné-Bissau começou muito conturbado ainda na época de “colonização”, com os maiores reflexos econômicos e sociais no período pós-independência, quando se firmou como Estado-Nação. Esses reflexos negativos motivados por falta de investimento nas áreas sociais e, sobretudo, nas infraestruturas básicas, nas atividades econômicas geradoras de emprego, renda e melhoria de condição social, fizeram com que os decisores políticos tomassem decisão que pudesse catapultar o desenvolvimento socioeconômico guineense, através da integração na União Econômica e Monetária da África Ocidental (UEMOA). Com isso, o objetivo deste trabalho é analisar os efeitos de criação da UEMOA, observando suas consequências relevantes para a economia guineense e seus impactos no desenvolvimento socioeconômico deste país. Para o alcance desse objetivo, adotaram-se dois métodos para o efeito: o primeiro, que é bibliográfica-documental, buscou analisar a situação socioeconômica da Guiné-Bissau desde a época da presença portuguesa até a independência e no período posterior a independência até 2015; no segundo método aplicou-se o modelo econométrico gravitacional estrutural e expandido de dados em painel desbalanceado, que buscou analisar o impacto da criação da UEMOA de maneira geral e em todos os seus países membros, como também seus efeitos no desempenho socioeconômico e comercial da Guiné-Bissau em particular, através de variáveis gravitacionais. Por fim, foi estimado o potencial de comércio para o bloco como um todo, olhando especificamente para a Guiné-Bissau. Os resultados alcançados mostraram que as abordagens realizadas sobre o percurso da Guiné-Bissau antes e depois da independência forneceram uma visão geral sobre a sua trajetória socioeconômica, desde o período da exploração portuguesa. Constatou-se que durante esse período não se observou interesse de investimentos em infraestruturas básicas que pudessem permitir ao país um crescimento econômico sustentado, tampouco iniciativas significativas do gênero em áreas sociais como saúde, educação e saneamento básico. No que diz respeito ao estudo da economia guineense a partir da independência, foi possível visualizar como a referida falta de investimentos nas áreas mencionadas acima teve suas consequências na evolução da economia deste país. Também perceberam-se os impactos negativos das grandes falhas cometidas pelos sucessivos governos guineenses, em não direcionar o investimento suficiente para o relance do setor da sua vantagem comparativa, ou seja,

investimento em mecanização agrícola e agroindústria. No que concerne às infraestruturas básicas, os efeitos no desenvolvimento da Guiné-Bissau, como um Estado soberano, foram nada menos que dramáticos. Com relação à análise feita com dados do desempenho econômico e social da Guiné-Bissau em relação aos demais países da UEMOA, verificou-se que este país se situou na última posição do ranking em mais de 95 por cento dos quesitos analisados. O método econométrico aplicado para auxiliar na análise do impacto de criação da UEMOA, produziu resultados esperados de acordo com os pressupostos aplicados, tanto para análise de impacto no bloco de modo geral, mostrando que houve aumento considerável no comércio após a sua criação, como na análise de impacto nos países individualmente. Com relação à Guiné-Bissau especificamente, encontrou-se uma maior discordância entre os resultados encontrados e os pressupostos do modelo de gravidade, mostrando mais uma vez o baixo desempenho econômico e comercial deste país em relação aos demais membros do bloco, pois, pelos resultados encontrados, o país exporta mais para fora do que para dentro da União. No que toca a estimação do potencial de comércio, constatou-se que a UEMOA tem se superado ao seu potencial de comércio previsto pelo modelo ao longo dos 21 anos analisados. Com relação às análises feitas nas relações bilaterais de comércio entre os membros do bloco, constatou-se que alguns países estão contribuindo em maior escala para a integração comercial na União em detrimento de outros. Mas, apesar deste cenário, o modelo gravitacional conseguiu mostrar que ainda existe grande potencial de comércio a ser explorado nas relações bilaterais de comércio nesta união econômica regional africana. Por fim, constatou-se que a Guiné-Bissau está incorrendo um déficit acima dos 90 por cento desde a sua integração ao bloco, no comércio bilateral com o seu maior parceiro regional, Senegal.

**Palavras-chave:** Guiné-Bissau. Integração Econômica.  
Desenvolvimento socioeconômico. Modelo Gravitacional.

## ABSTRACT

The economic and social journey of Guinea-Bissau began very troubled even in the era of "colonization", with the greatest economic and social repercussions in the post-independence period, when it became a nation-state. These negative effects, motivated by the lack of investment in social areas and, above all, in basic infrastructure, in economic activities that generate employment, income, and the improvement of social conditions, led decision-makers to take a decision that could catapult Guinean socioeconomic development through integration in the West African Economic and Monetary Union (WAEMU). With this, the objective of this work is to analyze the effects of the WAEMU creation, observing its relevant consequences for the Guinean economy and its impacts on the socioeconomic development of this country. In order to achieve this objective, two methods were adopted: the first, which is bibliographical-documentary, sought to analyze the socioeconomic situation of Guinea-Bissau from the time of Portuguese presence until independence and in the period after independence until 2015; in the second method, the unbalanced panel structural and econometric gravitational model was applied, which sought to analyze the impact of WAEMU creation in general and in all its member countries, as well as its effects on the socioeconomic and commercial performance of Guinea- Bissau in particular, through gravitational variables. Finally, trade potential for the bloc as a whole was estimated, looking specifically at Guinea Bissau. The results showed that the approaches taken on the Guinea-Bissau route before and after independence provided an overview of their socio-economic trajectory since the period of Portuguese exploration. It was observed that during this period there was no interest in investments in basic infrastructures that could allow the country to sustain economic growth, nor significant initiatives of the gender in social areas such as health, education and basic sanitation. With regard to the study of the Guinean economy since independence, it was possible to see how the aforementioned lack of investment in the areas mentioned above had its consequences in the evolution of the economy of this country. The negative impacts of the great failures committed by successive Guinean governments were also noted, in not directing the investment sufficient for the sector's glimpse of its comparative advantage, that is, investment in agricultural mechanization and agribusiness. Concerning basic infrastructures, the development effects of Guinea Bissau, as a sovereign state, were nothing short of

dramatic. With regard to the analysis of the economic and social performance of Guinea-Bissau in relation to the other WAEMU countries, it was verified that this country was in the last position of the ranking in more than 95 percent of the analyzed items. The econometric method applied to assist in the analysis of the WAEMU creation impact, produced expected results according to the assumptions applied, both for impact analysis in the bloc in general, showing that there was a considerable increase in trade after its creation, as in the impact analysis in individual countries. Concerning Guinea-Bissau specifically, there was a greater disagreement between the results found and the assumptions of the gravity model, once again showing the low economic and commercial performance of this country in relation to the other members of the bloc, because, by the results found, the country exports more outward than into the Union. As far as the estimation of the trade potential is concerned, it was verified that WAEMU has exceeded its trade potential predicted by the model over the 21 years analyzed. With regard to the analyzes made in the bilateral relations of trade between the bloc members, it was found that some countries are contributing in a greater scale to the commercial integration in the Union to the detriment of others. But despite this scenario, the gravitational model was able to show that there is still great potential for trade to be explored in bilateral trade relations in this African regional economic union. Finally, Guinea-Bissau has been experiencing a deficit of more than 90 per cent since joining the bloc in bilateral trade with its largest regional partner, Senegal.

**Keywords:** Guinea-Bissau. Economic Integration. Socioeconomic development. Gravitational Model.



## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Indicação de processos de integração regional na África ...	105
Figura 2 - Integração na África Ocidental: a CEDEAO e seus países membros.....	107
Figura 3 - Países membros da UEMOA.....	127
Figura 4 - Totais de exportações e importações em contos (1965-1970).....	179
Figura 5 - Mapa da Guiné-Bissau e suas oito regiões administrativas	189
Figura 6 - Guiné-Bissau: evolução do PIB a preços de 2010 em milhões US\$ (1970-2015).....	191
Figura 7 - Evolução do PIB Per Capita em porcentagem (1990-2015)	193
Figura 8 - Guiné-Bissau: comportamento de taxa de crescimento do PIB e Inflação (1970-2015).....	198
Figura 9 - Guiné-Bissau: variação percentual anual do PIB total e por grandes setores (1997-2015).....	208
Figura 10 - Guiné-Bissau: participação percentual dos grandes setores no PIB (1997-2015).....	213
Figura 11 - Guiné-Bissau: Exportação e Importação em relação ao total do comércio em % (1997-2015).....	219
Figura 12 - Guiné-Bissau: evolução de produção e exportação de castanha de caju/milhares de toneladas.....	227
Figura 13 - Guiné-Bissau: participação na exportação total por país de destino (2014).....	228
Figura 14 - Guiné-Bissau: Taxa de Investimento em % do PIB.....	233
Figura 15 - Guiné-Bissau: participação na importação total por país de origem (2014).....	234
Figura 16 - Guiné-Bissau: origens de financiamento na economia em bilhões de FCFA por trimestre (2010-2015).....	239
Figura 17 - Guiné-Bissau: composição de gastos públicos em % do PIB (2005-2016).....	243
Figura 18 - Guiné-Bissau 2025: visão do futuro, “Terra Ranka”.....	341
Figura 19 - UEMOA: participação percentual dos países membros na formação do PIB.....	382
Figura 20 - UEMOA: Taxa de crescimento anual do PIB real em % (1990-2014).....	385
Figura 21 - UEMOA: Taxa de inflação anual em % (1990-2015).....	403
Figura 23 - UEMOA: porcentagem da exportação intra-bloco em relação a exportação total (1990-2012).....	412

Figura 24 - UEMOA: porcentagem de importação intra-regional em relação a importação total (1990-2012) .....	417
Figura 25 - Comércio bilateral entre Guiné-Bissau e Senegal US\$ milhões (1997-2015).....	424
Figura 26 - África, África Ocidental e países da UEMOA: investimento externo direto como percentagem do PIB (1990-2016).....	438
Figura 27 - Evolução de crédito por país da UEMOA em milhões de FCFA (2013-2017).....	447
Figura 28 - Guiné-Bissau: evolução das formalizações empresariais por setor (2011-2016).....	451
Figura 29 – Histograma e <i>Blox Plot</i> transformadas em logaritmos após a identificação de <i>outliers</i> em nível na variável dependente – importações ( <i>lnimpji</i> ) .....	477
Figura 30 - UEMOA: taxa de cobertura anual dos países do bloco em % (1994-2015).....	479

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Condições de progressão das fases de interação econômica .....	89
Quadro 2 – Tentativas integracionistas na África Ocidental de 1959 a 2002.....	112



## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Indicadores de crescimento econômico na CEDEAO (2004-2009) em % .....	117
Tabela 2 - Evolução do PIB real dos países de CEDEAO: taxas de crescimento anual (2001-2011) .....	119
Tabela 3 - Algumas informações da UEMOA em relação a CEDEAO e África.....	124
Tabela 4 – Investimento por setor no II Plano de Fomento em milhares de contos (1959-1964).....	159
Tabela 5 - Investimento por setor no II Plano de Fomento em milhares de contos (1959-1964).....	161
Tabela 6 - Investimentos por setor no III Plano de Fomento em milhares de contos (1955-1967).....	165
Tabela 7 - Evolução do PIB provincial a preços de mercado e constantes em milhares de contos (1966-1970) .....	170
Tabela 8 - Evolução de exportação da Guiné em contos (1965-1970) .....	173
Tabela 9 - Importações correntes (superiores a 5.000 contos) em contos (1965-1970).....	175
Tabela 10 - Origem das mercadorias importadas e exportadas em contos (1965-1970).....	178
Tabela 11 - Balanço de pagamentos em milhares de contos (1966-1970) .....	180
Tabela 12 - Guiné-Bissau: distribuição percentual do consumo final por produto (1997-2015) .....	216
Tabela 13 - Guiné-Bissau: castanha de caju em relação a outros principais produtos em % do valor de exportação.....	222
Tabela 14 - Guiné-Bissau: composição das importações em % (1997-2015).....	231
Tabela 15 – Guiné-Bissau: <i>performance</i> econômica em médio prazo (2014-2022).....	246
Tabela 16 - Guiné-Bissau: despesas de desenvolvimento no I Plano Quadrienal (1983-1986).....	279
Tabela 17 – Guiné-Bissau: distribuição de recursos por eixos e principais domínios e sectores do DENARP (2005).....	327
Tabela 18 – UEMOA: Indicadores Econômicos e Financeiros Seleccionados (2012-2020).....	373
Tabela 19 - UEMOA: PIB e PIB per capita a preços constantes e outros indicadores socioeconômicos (1990-2015).....	379

Tabela 20 - UEMOA: quota dos fluxos bilaterais líquidos totais por país provenientes da França (2010).....	389
Tabela 21 - Alguns indicadores econômicos e sociais dos países da UEMOA (2018).....	392
Tabela 22 - UEMOA: participação das exportações intra-bloco realizadas pelos membros nos seus correspondentes totais, e variação anual percentual agregada (1990-2012).....	411
Tabela 23 - UEMOA: participação das importações intra-bloco realizadas pelos membros nos seus correspondentes totais, e variação anual percentual agregada (1990-2012).....	415
Tabela 24 - Trocas comerciais entre Guiné-Bissau com UEMOA e Senegal e sua representação percentual das exportações em relação as importações do Senegal e do bloco (1997-2015).....	420
Tabela 25 – UEMOA: evolução do IED nos países em US\$ milhão e em % do PIB e FBCF (1990-2015).....	432
Tabela 26 - Relação FBCF/IDE na África, na África Ocidental e nos países da UEMOA (1990-2016).....	443
Tabela 27 - Ranking de desempenho de negócios entre os países da UEMOA (2018).....	449
Tabela 28 - UEMOA: grau de abertura econômica anual dos países do bloco (1995-2015).....	481
Tabela 29 - Estatísticas descritivas das variáveis do modelo gravitacional.....	482
Tabela 30 - UEMOA: resultados de estimação dos parâmetros do impacto de comércio (1994-2015).....	486
Tabela 31 - UEMOA: resultados de estimação da evolução do comércio no tempo incluindo as variáveis gravitacionais (1994-2015).....	494
Tabela 32 – UEMOA: resultados de estimação <i>cross-sections</i> incluindo as variáveis gravitacionais tradicionais (1994-2015).....	495
Tabela 33 - Guiné-Bissau na UEMOA: resultados de estimação do impacto de comércio (1997-2015).....	498
Tabela 34 – Potencial de comércio bilateral na UEMOA em US\$ milhões, suas diferenças e percentual do potencial, estimado por efeitos aleatórios.....	506

## LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

*ADF – Dickey-Fuller Augmented*

AEF – África Equatorial Francesa

AELC – Associação Europeia de Livre Comércio

ALCA – Associação Latino Americana de Livre Comércio

ALCAN – Acordo de Livre Comércio da América do Norte

ANDEAN – Pacto Andina

AOF – África Ocidental Francesa

APC – Acordos Preferenciais de Comércio

APEC – Cooperação Econômica Ásia-Pacífico

ASEAN – Associação das Nações do Sudeste Asiático

BAD – Banco Africano de Desenvolvimento

*BADEA – Arab Bank for Economic Development in Africa*

BCEAO – Banco Central dos Estados da África Ocidental

BID – Banco Interamericano de Desenvolvimento

BM – Banco Mundial

BOAD – Banco do Oeste Africano de Desenvolvimento

CAE – Crédito do Ajustamento Estrutural

CAO – Comunidade da África Oriental

CARICOM – Mercado Comum e Comunidade do Caribe

CEA – Comissão Econômica das Nações Unidas para África

CEAO – Comunidade dos Estados da África Ocidental

CEDEAO – Comunidade Econômica dos Estados da África Ocidental

CEE – Comissão Econômica Europeia

CEMAC – Comunidade Econômica e Monetária da África Central

CEN-SAD – Comunidade dos Estados do Sahel-Saara

CEPAL – Comissão Econômica para América Latina e Caribe

*CEPII – Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations*

*Internationales*

CFA – Comunidade Franco Africano

CFAO – Comunidade Francesa da África Ocidental

CFE – Centro de Formalização de Empresas

CICER – Companhia Industrial de Cervejas e Refrigerantes

CMV – Centro de Manutenção de Veículos

CNC – Comitês Nacionais de Créditos

COMESA – Mercado Comum da África Oriental e Austral

DENARP – Documento de Estratégia Nacional de Redução de Pobreza

DGPEE – Direção Geral de Previsão e Estudos Econômicos

DICOL – Sociedade de Distribuição de Combustível e Lubrificante da Guiné-Bissau  
EAGB – Eletricidade e Águas da Guiné-Bissau  
*ECA – Economic Commission for Africa*  
ECCAS – Comunidade Econômica dos Estados da África Central  
*ECOWAS – Economic Community of West African States*  
ECT – Economia de Custo de Transação  
EF – Efeitos Fixos  
EFTA – Associação Europeia de Livre Comércio  
EUA – Estados Unidos da América  
FAO – Fundo das Nações Unidas para a Alimentação  
FBCF – Formação Bruta de Capital Fixo  
FCFA – Franco da Comunidade Financeira Africana  
FF – Franco Francês  
FMI – Fundo Monetário Internacional  
FOLBI – Empresa Mista de Folheados e Contraplacados de Bissau  
GA – Grau de Abertura  
GUIALP – Sociedade Guinto-Argelina das Pescas  
GUIMETAL – Empresa Guineense de Metalomecibica  
GUINAVE – Estaleiros Navais da Guiné-Bissau  
HT – Hausman Taylor  
IDH – Índice de Desenvolvimento Humano  
IED – Investimento Estrangeiro Direto  
IGAD – Autoridade Intergovernamental para o Desenvolvimento  
ILAP – Inquérito Ligeiro para a Avaliação de Pobreza  
INE – Instituto Nacional de Estatística  
INEP – Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas  
LGN – Lei dos Grandes Números  
*LSDV – Least Squares Dummy Variable*  
MAPP – Ministério da Agricultura, Pecuária e Pesca  
MCAC – Mercado Comum da América Central  
MEF – Ministério de Economia e Finanças  
MEP – Memorando Econômico do País  
MERCOSUL – Mercado Comum do Sul  
MQO – Mínimos Quadrados Ordinários  
MRE – Ministério de Relações Exteriores  
NEI – Nova Economia Institucional  
NEPAD – Nova Parceria de Cooperação Para o Desenvolvimento da África  
ODM – Objetivo do Desenvolvimento do Milênio



OGE – Orçamento Geral do Estado  
OMC – Organização Mundial de Comércio  
ONG – Organização Não-Governamental  
ONU – Organização das Nações Unidas  
OUA – Organização da Unidade Africana  
PAE – Programa de Ajustamento Estrutural  
PAIGC – Partido Africano para a Independência da Guiné e Cabo-Verde  
PETROMINAS – Companhia Nacional de Exploração Petrolífera e Mineira  
PIB – Produto Interno Bruto  
PIP – Programa de Investimento Público  
PMVP – Pseudo Máxima Verossimilhança de Poisson  
PND – Plano Nacional de Desenvolvimento  
PNUD – Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento  
PPQD – Plano Quadrienal de Desenvolvimento  
SACU – União Aduaneira da África Austral  
SADC – Comunidade de Desenvolvimento da África Austral  
SEMAPESCA – Sociedade Especializada no Transporte, Congelação, Embalagem e Conservação de Produtos do Mar e dos Rios  
SEPCI – Secretaria de Estado do Plano e Cooperação Internacional  
SFD – Sistemas Financeiros Descentralizados  
SOCOTRAM – Sociedade Comercial de Transformação da Madeira  
SOGUIPAL – Fábrica Oxigênio, Sociedade Mista de Comércio Luso-Guineense  
SUINAVE – Empresa de Carnes Suínas e Aves Domésticas  
TC – Taxa de Cobertura  
TEC – Tarifa Externa Comum/Tarifa Exterior Comum  
UA – União Africana  
UE – União Europeia  
UEE – União Econômica Eurasiana  
UEMOA – União Econômica e Monetária da África Ocidental  
UMA – Union do Magreb Árabe  
UMOA – União Monetária da África Ocidental  
*UN COMTRADE* – United Nations Commodity Trade Statistics Database  
*UNCTAD* – United Nations Conference on Trade and Development  
*UNECA* – United Nations Economic Commission for Africa  
URSS – União das Repúblicas Socialistas Soviéticas  
*USAID* – United States Agency for International Development  
ZMAO – Zona Monetária da África Ocidental



## SUMÁRIO

<b>CAPÍTULO 1 – INTRODUÇÃO.....</b>	<b>17</b>
<b>PARTE I – BALIZAMENTO ANALÍTICO E DE CONTEXTUALIZAÇÃO: COMÉRCIO, DESENVOLVIMENTO E INTEGRAÇÃO REGIONAL.....</b>	<b>31</b>
<b>CAPÍTULO 2 – COMÉRCIO E CRESCIMENTO ECONÔMICO: ALGUNS ASPECTOS DO DEBATE.....</b>	<b>33</b>
2.1 Abordagens tradicionais do comércio internacional .....	36
2.2 Contribuições recentes à teoria do comércio internacional .....	44
2.3 Comércio internacional e crescimento econômico .....	53
<b>CAPÍTULO 3 – ASPECTOS DO DEBATE SOBRE O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO.....</b>	<b>59</b>
3.1 Desenvolvimento como “paradigma” e o papel do crescimento industrial.....	59
3.2 Importância das instituições para o desenvolvimento segundo os velhos e novos institucionalistas .....	64
3.2.1 Instituições facilitadoras das atividades econômicas: os velhos institucionalistas .....	65
3.2.2 Instituições facilitadoras de atividades econômicas: os novos institucionalistas .....	67
3.3 Instituições e trajetórias dos países: Douglas North.....	71
3.3.1 A contribuição de Douglas North.....	71
3.3.2 A contribuição de Acemoglu e Robinson.....	75
<b>CAPÍTULO 4 – INTEGRAÇÃO ECONÔMICA REGIONAL: TEORIA E EXPERIÊNCIAS AFRICANAS.....</b>	<b>83</b>
4.1 Contribuições analíticas sobre experiências de integração supranacional, considerando aspectos de economia e política .....	83
4.1.1 Aspectos gerais da integração regional .....	83
4.1.2 Criação <i>versus</i> desvio de comércio e benefícios <i>versus</i> custos da integração econômica .....	90
4.1.3 Impactos das economias de escala e outras dinâmicas na união econômica .....	98
4.2 Integração econômica no continente africano: repertoriando experiências.....	104
4.2.1 A CEDEAO.....	106
4.3.2 A UEMOA .....	122
<b>VISÃO DE CONJUNTO REFERENTE À PARTE I.....</b>	<b>136</b>
<b>PARTE II – PERCURSO DA GUINÉ-BISSAU DA SITUAÇÃO ANTERIOR À INDEPENDÊNCIA AO PERÍODO PÓS-</b>	

<b>INGRESSO NA UEMOA: VISLUMBRANDO ASPECTOS RELEVANTES E DETERMINAÇÕES .....</b>	<b>139</b>
5.1 Breve análise da situação econômica-política antes da independência.....	143
5.2 Atividades Econômicas e Planos de Fomento da “Guiné-Portuguesa”.....	154
5.2.1 Algumas considerações sobre I e II Plano de Fomento.....	155
5.2.2 Análise crítica do II e III Planos de Fomento 1959 a 1967.....	157
5.2.3 Análise crítica do IV Plano de Fomento de 1968 a 1972.....	168
<b>CAPÍTULO 6 – SISTEMATIZAÇÃO DA SITUAÇÃO SOCIOECONÔMICA DA GUINÉ-BISSAU DESDE A INDEPENDÊNCIA.....</b>	<b>187</b>
6.1 Análise geral da situação da economia e da política com base em indicadores macroeconômicos .....	193
6.2 Descrição da situação da economia a partir de 1997 .....	204
6.2.1 Trocas comerciais e algumas adversidades enfrentadas pela economia guineense .....	218
6.2.2 Investimentos, despesas e dívidas na economia guineense.....	232
<b>CAPÍTULO 7 – PLANOS E PROGRAMAS DE DESENVOLVIMENTO DOS GOVERNOS GUINEENSES DESDE A INDEPENDÊNCIA: UMA ABORDAGEM CRÍTICA .....</b>	<b>247</b>
7.1 Políticas de investimentos adotadas de 1973 a 1980.....	250
7.1.1 Em busca de soluções para a crise econômica e alimentar .....	262
7.2 Políticas Econômicas do I Plano Quadrienal de Desenvolvimento Econômico e Social 1983-1986 .....	268
7.2.1 Setores de Atividades Prioritários no I Plano Quadrienal de Desenvolvimento .....	276
7.2.2 A Evolução Econômica no I Plano Quadrienal de Desenvolvimento .....	282
7.3 Programa de Ajustamento Estrutural Condicionado.....	298
7.3.1 Setor externo e desencontros entre os parceiros e autoridade guineense.....	304
7.4 A Estratégia Nacional de Redução de Pobreza – DNARP’s.....	319
7.3.1 Execução e algumas críticas pontuais .....	327
7.5 Guiné-Bissau 2025: Plano Estratégico e Operacional 2015-2020 “Terra Ranka” .....	339
7.5.1 Análise do processo de elaboração .....	342
<b>VISÃO DE CONJUNTO REFERENTE A PARTE II .....</b>	<b>356</b>

<b>PARTE III – A GUINÉ-BISSAU NA UEMOA: A INTEGRAÇÃO COMO INSTRUMENTO DE PROMOÇÃO DO DESENVOLVIMENTO?</b> .....	<b>359</b>
<b>CAPÍTULO 8 – A UEMOA E SUAS RELAÇÕES SOCIOECONÔMICAS E COMERCIAIS COM A GUINÉ-BISSAU</b> .....	<b>363</b>
8.1 Visão geral sobre a economia e as finanças na UEMOA .....	363
8.1.1 A <i>Performance</i> econômica .....	364
8.1.2 O desempenho das finanças públicas na União.....	370
8.2 Situação socioeconômica dos países da UEMOA: destaque para a Guiné-Bissau .....	377
8.2.1 Aspectos do debate sobre o ingresso da Guiné-Bissau na UEMOA.....	394
8.3 Relações comerciais e fluxo de investimento estrangeiro direto na UEMOA: Guiné-Bissau em foco .....	405
8.3.1 – Evolução geral de comércio dentro da UEMOA.....	405
8.3.2 Guiné-Bissau e suas relações comerciais com a UEMOA: Exportações.....	410
8.3.3 Guiné-Bissau e relações comerciais com a UEMOA: Importações.....	414
8.3.4 Análise dos saldos comerciais entre a Guiné-Bissau e UEMOA: Senegal em destaque .....	419
8.4 – Investimento estrangeiro direto na UEMOA com destaque para a Guiné-Bissau .....	429
8.4.1 Informações preliminares sobre investimento estrangeiro direto na UEMOA.....	431
8.4.2 O IED em relação ao PIB e FBCF olhando a Guiné-Bissau .....	437
8.4.3 Facilidade de negócios na UEMOA com realce para a Guiné-Bissau.....	445
<b>CAPÍTULO 9 – ANÁLISE DO COMÉRCIO NA UEMOA POR MEIO DO MODELO ECONOMÉTRICO GRAVITACIONAL.</b> <b>453</b>	
9.1 A origem e críticas ao modelo gravitacional .....	453
9.2 Estrutura do modelo e variáveis utilizadas nos estudos .....	460
9.2.1 Dados utilizados na estimação do impacto.....	474
9.2.2 Algumas informações preliminares sobre a evolução do comércio na UEMOA .....	478
9.2.3 Resultados de estimação dos efeitos de comércio na UEMOA..	481
9.2.3.1 Potencial do comércio bilateral na UEMOA estimado por efeitos aleatórios.....	503

<b>CAPÍTULO 10 – CONSIDERAÇÕES FINAIS E SUGESTÕES DE POLÍTICAS.....</b>	<b>511</b>
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>529</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>559</b>

## **CAPÍTULO 1 – INTRODUÇÃO**

A grande preocupação com a globalização dos mercados fez surgir nova tendência mundial de fortalecimento de blocos regionais. Esse formato de organização da economia internacional é baseado no princípio das preferências que envolvem acordos em um conjunto de países, com o objetivo de liberalizar e facilitar o comércio entre os participantes e possivelmente regulamentar barreiras com relação aos demais países não participantes do acordo, nomeadamente a implementação de Tarifa Externa Comum (TEC).

As últimas décadas tem se caracterizado por maior interdependência entre os países. Esse fenômeno, que hoje tende a ser chamada de globalização, comporta uma intensa interação política, econômica e social em escala nacional e internacional, podendo trazer muitos benefícios e maior “estabilidade” entre os países. Para Lopez (2007), as distâncias, tanto geográficas quanto culturais, foram reduzidas pelas novas tecnologias. As multinacionais se expandem, e outras empresas alargam sua área de atuação, compra e fabricação.

Portanto, a integração regional tornou-se uma das tendências econômicas seguida nos últimos tempos em todos os continentes. Esses movimentos de regionalização econômica formalizada por acordos ou tratados unionistas intensificaram-se após a década de 50, e, de alguma forma com base no exemplo na Comunidade Econômica Europeia (CEE), resultaram em blocos de países. Mas as políticas de disposições preferenciais de comércio já eram praticadas em períodos anteriores, como é o caso da Inglaterra e suas “colônias”, os quais, em 1931, iniciaram uma associação para baixar as tarifas dos bens

comercializados entre eles (conhecida como *Common Wealth Preference Tariffs*).

As razões que levaram a esses movimentos são diversas, e exibem frequentemente natureza política, econômica, de defesa, social, cultural, conhecimento, entre outros, conforme os casos. Na opinião de Soder (1995), os motivos que levaram os países europeus a formarem a Comunidade Econômica Europeia durante os anos 50, foram mais políticos que econômicos. Mas, outros blocos econômicos formaram-se mais por razões de natureza econômica, como é o caso do Acordo de Livre Comércio da América do Norte – NAFTA, em 1989, entre os Estados Unidos e Canadá, com a incorporação de México em 1992. O mesmo ocorreu com Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai, na América do Sul, no início dos anos 90, com a criação do Mercado Comum do Sul (MERCOSUL), e com diversos países na região do Pacífico, formando a Cooperação Econômica Ásia-Pacífico (APEC).

Possivelmente inspirados pelo desenvolvimento do processo de integração europeu, países africanos também iniciaram processos de integração e acordos regionais na década de 1970, apesar de menor amplitude e em evolução gradativa. Podem-se contar na atualidade sete blocos de integração regional no continente, nomeadamente: Comunidade da África Oriental (EAC/CAO); União Aduaneira da África Austral (SACU); Comunidade de Desenvolvimento da África Austral (SADC); Comunidade Econômica dos Estados da África Ocidental (CEDEAO); Mercado Comum da África Oriental e Austral (COMESA); Comunidade Econômica e Monetária da África Central (CEMAC); e a União Econômica e Monetária do Oeste da África (UEMOA), que é o foco deste trabalho.



Durante o desenvolvimento da unificação europeia, seguiu-se um grande debate relativo às vantagens e perdas decorrentes da participação ou não em um grupo integracionista. Uma das preocupações – e desde então tem sido uma importante questão – está relacionada à possibilidade de perdas acentuadas na produção local, perda da autonomia da política monetária, podendo chegar até à perda da soberania nacional em algumas matérias relacionadas ao interesse comum dos países membros. No âmbito desses debates, uma importante contribuição diz respeito à teoria das uniões aduaneiras.

Sua evolução teve um significativo avanço a partir do trabalho de VINER (1950), o qual desenvolveu dois conceitos que se tornaram fundamentais, com referência aos acordos comerciais. Esse permitiu uma análise mais detalhada das implicações do fim das barreiras comerciais entre um número selecionado de países: os conceitos de criação e desvio de comércio passaram a figurar com destaque em análises de custos e benefícios nos processos integracionistas. Nessa linha, diversos estudos empíricos foram realizados, buscando quantificar esse efeito integracionista. Essa tentativa também faz parte do objeto de estudo deste trabalho.

O processo de integração entre países tem requerido do Estado e dos demais agentes de integração uma orientação voltada ao alcance dos níveis internacionais de competitividade, uma vez que afeta necessariamente a estrutura do mercado dos países envolvidos. Paralelamente, intensificaram-se as propostas com objetivos bem definidos, principalmente o fortalecimento da disputa pelo mercado mundial, como também a proteção contra a invasão das grandes corporações oriundas de países mais avançados, o que se reflete na

questão de alocação de mão-obra no mercado dos países que fazem parte do acordo.

Assim, como já indicado acima sobre experiências africanas, também entre países do Sul se observam iniciativas de integração, podendo-se dizer que tais iniciativas se inserem no tema mais geral das relações Sul-Sul. Com isso, ao longo do tempo, têm surgido acordos e muitos blocos econômicos de características regionais e comunitárias, facilitando as transações comerciais de bens e serviços entre os países que fazem parte destes acordos ou relações de trocas.

Note-se que a cooperação Sul-Sul<sup>1</sup> constitui parte da agenda das políticas externas principalmente dos países identificados como grandes mercados emergentes. Esses países buscam, de fato, uma aproximação maior com as consideradas potências médias de grande porte, com assinaturas de acordos comerciais em formação de blocos econômicos e monetários. Esses blocos passam a ter finalidades tanto na arena internacional quanto com vistas a estabelecer parcerias e estratégias de proteção dos seus mercados. Contudo, a base mais sólida dessa aproximação é a de que esses países teriam características semelhantes e interesse no reordenamento do sistema do comércio exterior, entre outros assuntos.

Enfim, passa-se a viver um período de profundas transformações, no qual se apresenta como uma das questões centrais do debate econômico a abordagem e mensuração do impacto da integração econômica regional como meio de promover crescimento econômico, facilitando os ajustamentos estruturais nos países em desenvolvimento.

---

<sup>1</sup> Comércio entre países pobres.

Quer dizer, cresce a atenção em torno das áreas regionais de livre comércio, entendidas como aptas a proporcionar benefícios superiores aos obtidos pela simples liberalização econômica, dado que pode representar maior poder de barganha, redução de incertezas e aumento da credibilidade dos países membros.

Assim, dentre as iniciativas de formação de blocos fora do centro do capitalismo mundial, registra-se a existência da União Econômica e Monetária do Ocidente da África (UEMOA), fundada em 1994 pelos chefes de Estados de sete países da região. Esse bloco econômico se constitui no foco de observação desta pesquisa, de modo geral, que se ocupa do desdobramento dos seus efeitos e vínculos com a economia da Guiné-Bissau, especificamente.

Portanto, a presente tese busca analisar as relações comerciais da Guiné-Bissau com este bloco, em termos teóricos e também quantitativamente. Em termos quantitativos, será utilizado o modelo gravitacional para compreender se houve ou não a criação e desvio de comércio entre os parceiros, como também a sua estrita relação com a Guiné-Bissau, o último membro a entrar na União. Essa abordagem se configura assim, como iniciativa importante para se entender a dinâmica existente entre os países membros, representando instrumento capaz de produzir resultados que contribuam para decisões em termos de políticas econômicas e comerciais na economia guineense.

A atenção dada em específico à este país, por além de ser o foco deste trabalho, se baseia no fato de ser a menor economia comparativamente aos demais membros do bloco, e conseqüentemente possuir maior fragilidade quanto ao sistema produtivo industrial, devido, em boa medida, aos grandes problemas políticos e persistentes,

repercutindo nas práticas governamentais. Ao mesmo tempo, há interesse do autor em sugerir políticas que possam representar o aproveitamento de oportunidades e possibilidades ligadas ao mercado da UEMOA, na perspectiva do desenvolvimento socioeconômico guineense.

Analisar e perceber como a dinâmica econômica deste país tem caminhado antes e após a sua independência de Portugal, como também os efeitos da sua integração ao bloco, são entendidos como procedimentos importantes para que os formuladores de política econômica possam traçar novos horizontes, considerando a estrutura econômica dos demais países da região.

Vale indicar desde logo que a criação da UEMOA diz respeito a um tratado assinado em Dakar, capital de Senegal, em janeiro de 1994 pelos Chefes de Estado e de governo dos seguintes países membros: Benim, Burkina Faso, Costa do Marfim, Mali, Níger, Senegal e Togo. Em maio de 1997 a Guiné-Bissau tornou-se o oitavo Estado membro da União. Esse país é o único entre os membros, que foi “colônia” portuguesa e tem o português como língua oficial (todos os demais foram colônias francesas e tem o francês como língua oficial), em iniciativa que se constitui no maior projeto internacional no que todos estão comprometidos.

Como já mencionado acima, o presente trabalho debruça-se, em termos amplos, sobre a experiência da UEMOA, explorando a situação da Guiné-Bissau. Com isso, algumas indagações que norteiam o estudo, são as seguintes:

- houve aumento do volume de comércio intra-regional após a criação desta União econômica e monetária?

- há incidência de melhorias de atividades econômicas e indicadores sociais a partir da criação deste bloco?

- que tipos de resultados podem ser percebidos na Guiné-Bissau, em termos de avanços comerciais e socioeconômicos, relacionados à participação desse país na UEMOA?

- o que é possível dizer sobre criação e desvio de comércio e desvio de exportação por conta do funcionamento da UEMOA?

Perguntas como estas permitem formular o seguinte objetivo geral desta pesquisa: analisar os efeitos de criação da UEMOA, observando suas consequências relevantes para a economia guineense e seus impactos no desenvolvimento socioeconômico deste país.

Em termos mais específicos, a busca desse objetivo desdobra-se em procedimentos como os indicados a seguir:

- Sistematizar literatura relevante sobre comércio internacional, desenvolvimento, instituições e integração regional, como forma de definir um conjunto de referências para a análise da situação da Guiné-Bissau;

- Descrever e discutir a situação socioeconômica da Guiné-Bissau antes e após a independência, inclusive os diferentes programas de fomento/desenvolvimento elaborados sob as iniciativas do governo Português e do governo guineense;

- Avaliar a situação da Guiné-Bissau na UEMOA e sua posição em relação aos demais países da União através das estatísticas econômicas, comerciais, entre outras;

- Observar se o fato de os países serem da mesma região e formarem uma área de livre comércio, o comércio foi afetado (criação e desvio de comércio, desvio de exportação e estimar o potencial do

comércio) e houve melhoria na situação da Guiné-Bissau após a sua entrada na União.

Com esses objetivos considera-se que a realização deste trabalho se justifica plenamente, tendo em vista a relevância do assunto para a Guiné-Bissau. Um diferencial do esforço realizado é o complemento da análise teórica com métodos quantitativos econométricos, que permitem analisar relações econômicas e comerciais dentro do bloco e seus desdobramentos na economia da Guiné-Bissau, a fim de identificar impactos da sua participação nesse bloco.

Cabe assinalar que não se desconsidera aqui a importância de outros trabalhos que abordaram os efeitos integracionistas da Guiné-Bissau na UEMOA de modo principalmente narrativo (a escolha do método de estudo é prerrogativa de cada autor). Esses trabalhos auxiliaram a análise e compreensão do andamento da União desde a sua origem, revelando-se, portanto, imprescindíveis para esta pesquisa.

Porém, considera-se que o presente estudo acrescenta mais elementos, representando valiosa contribuição para a abordagem do assunto. Este é o caso por se referir, entre outras coisas, ao aspecto relacionado à facilitação, criação e desvio de comércio e, ao desvio de exportação, e também aos seus efeitos na economia guineense, já que averigua os reflexos antes e depois da sua integração à União.

Frisa-se que, para o alcance do último objetivo específico, utiliza-se o modelo gravitacional de dados em painel aplicado à análise de comércio. Realça-se também que já existem trabalhos que se utilizaram deste método para analisar o comércio na Comunidade Econômica dos Estados da África Ocidental (CEDEAO) como um todo. Porém, esses trabalhos não olharam os efeitos específicos da UEMOA

que poderiam permitir análises mais aprofundadas sobre a sua dinâmica econômica. Pois, para além de união econômica, trata-se também de união monetária. Esse é um aspecto essencial, tendo em vista o papel moeda na facilitação (ou não) de trocas comerciais dentro de um bloco.

Assim, cabe destacar que o presente trabalho, se diferencia dos demais estudos já realizados sobre este assunto, também por ser mais abrangente (por tratar ao mesmo tempo de aspectos teóricos e empíricos da integração na região), abordando assuntos macroeconômicos do bloco composto por países com enormes desigualdades econômicas, o que constitui grande desafio. Trazer essas diferenças à tona, mostrar o domínio do mercado exercido por alguns países signatários – por terem economias mais sólidas e estruturas produtivas mais robustas – e observar como a economia guineense se situa neste meio, constituem importante escopo de resultados, tanto mais relevantes haja vista a necessidade de mais estudos sobre aquela realidade.

Outra diferença deste estudo em relação a outros já realizados sobre a economia guineense, é ter iniciado a análise na década de 1950, quando o país ainda se encontrava sob a exploração portuguesa. Esforço com essa abrangência não foi encontrado na literatura acadêmica sobre a Guiné-Bissau, durante a pesquisa bibliográfica excetuando-se o trabalho de Sangreman (2016), que abordou de maneira sucinta esta situação, tendo contribuído bastante para nortear a análise de aspectos tratados nesta tese.

Em termos metodológicos, destaca-se que para atingir os objetivos indicados acima, utilizaram-se procedimentos compatíveis com as suas exigências. Para a sistematização da literatura sobre os

temas de comércio internacional, desenvolvimento econômico e industrial e integração regional, como forma de definir um conjunto de referências que pudessem auxiliar na análise sobre desenvolvimento socioeconômico da Guiné-Bissau, realizou-se considerável pesquisa bibliográfica. Para a descrição e discussão da situação socioeconômica da Guiné-Bissau antes e após a independência, inclusive considerando os diferentes programas de fomento/desenvolvimento elaborados sob a iniciativa dos governos português e guineense, realizou-se pesquisa bibliográfica, documental e levantamento de dados e informações estatísticas por meio de pesquisa de campo, sobre a qual se fala abaixo.

Já com relação a avaliação da situação socioeconômica da Guiné-Bissau na UEMOA, detectando a sua posição em relação aos demais países membros e identificar os reflexos do envolvimento dos países em acordo de livre comércio (criação e desvio de comércio e desvio de exportação), e assim como a melhoria da Guiné-Bissau após a sua entrada na União. Para estes objetivos, utilizam-se os dados das séries comerciais da UEMOA, aplicando as técnicas de estatísticas descritivas e econometria de dados em painel desbalanceado com o modelo gravitacional expandido, aplicado à análise de comércio para blocos econômicos.

Como indicado acima, este trabalho envolveu pesquisa de campo. Esta ocorreu na Guiné-Bissau, com a permanência do autor durante 109 dias na Guiné-Bissau, entre 27/12/2016 a 16/04/2017. Durante essa pesquisa *in loco*, foram consultadas diferentes fontes e bases de dados, em instituições como: Banco Central dos Estados da África Ocidental (BCEAO), Ministério da Economia e Finanças (MEF), Instituto Nacional de Estatística (INE), Ministério da Agricultura,



Pecuária e Pesca (MAPP), Instituto Nacional de Estudos e Pesquisa (INEP), Representação do Fundo Monetário Internacional na Guiné-Bissau; e, Representação do Banco Africano do Desenvolvimento na Guiné-Bissau. Além disso, realizaram-se outras pesquisas bibliográficas e documentais na Guiné-Bissau.

Já com relação às instituições sub-regionais e internacionais, as pesquisas foram feitas pelos sites oficiais de organizações, como a Comunidade Econômica dos Estados da África Ocidental (CEDEAO), União Econômica e Monetária da África Ocidental (UEMOA), Banco Central da África Ocidental (BCEAO), *World Bank (WB)*, *United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD)* e também a *International Trade Statistics Database* das Nações Unidas (*UN COMTRADE*), *Doing Business (DB)*. Também foram consultadas bases de dados do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), do Fundo Monetário Internacional (FMI), do Fundo das Nações Unidas para a Alimentação (FAO), do *Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII)* e da Organização Mundial do Comércio (OMC). Estas e as demais fontes de dados permitiram a aplicação satisfatória da metodologia proposta, e melhor análise dos resultados encontrados no trabalho.

O último momento deste trabalho concerne ao que o autor entende ser uma contribuição, por meio de sugestões de políticas e diretrizes para o desenvolvimento socioeconômico da Guiné-Bissau no curto, médio e longo prazo. Esse é o teor principal do capítulo de considerações finais e sugestões. Aqui, assume-se a responsabilidade do pesquisador em sugerir caminhos que, na sua visão, devem ser percorridos pelo país na perspectiva do desenvolvimento

socioeconômico e do maior bem estar social. Esse caminho tem a ver com políticas industriais, que envolvem, primeiramente, os setores capazes de impulsionar e “puxar” as demais áreas da economia. Ou seja, aqueles setores que permitem falar em vantagem comparativa na economia guineense.

Também se recomendam, entre outras, políticas de convenção nacional para o desenvolvimento socioeconômico e industrial, ou seja, dizendo respeito à elaboração de um novo Plano Nacional de Desenvolvimento (PND), envolvendo todos os setores da sociedade guineense no respectivo processo. Desenvolvem-se essas sugestões com respaldo nos resultados alcançados neste trabalho, e com base nos aspectos teóricos estudados ao longo do desenvolvimento desta pesquisa.

O texto da tese encontra-se organizado em três partes, que contêm dez capítulos. O primeiro capítulo trata da introdução a tese que contempla, basicamente, o problema da pesquisa e os objetivos (geral e específicos). Em seguida aparece a divisão em partes. A primeira possui o segundo, o terceiro e o quarto capítulo. O segundo capítulo é composto por referencial analítico que sustenta a primeira parte da base teórica do trabalho. São abordados conteúdos que tratam do comércio internacional e sua relação com o crescimento econômico.

O capítulo terceiro se refere aos debates sobre o desenvolvimento econômico, tangenciando abordagens que tratam da importância das instituições. Há uma breve alusão aos velhos e novos institucionalistas, e acentuam-se as questões salientadas por autores que interpretam as definições históricas entre os países considerando as respectivas estruturas institucionais.

No quarto capítulo, que trata da integração econômica regional, são discutidas teorias sobre o processo de integração, em suas diversas dimensões e considerando os seus reflexos. Também se abordam, especificamente, a integração no continente africano, explorando autores africanos, avançando até o caso da África Ocidental, destacando a CEDEAO e a UEMOA, bloco no qual a Guiné-Bissau faz parte.

A segunda parte também registra três capítulos, o quinto, o sexto e o sétimo. No quinto capítulo analisa-se o percurso da Guiné-Bissau antes da independência, ou seja, ainda sob a presença portuguesa. Trata-se de aspectos ligados à economia e à sociedade, de um modo geral, e se examinam detalhadamente os quatro Planos de Fomento elaborados e executados pelos governos provinciais.

No capítulo seis dá-se sequência à análise da situação socioeconômica da Guiné-Bissau, agora após a independência. Contempla-se no estudo desde o primeiro governo guineense, em 1973, até a atualidade, a fim de compreender melhor como foi a trajetória deste país, para o que se observam indicadores sociais e macroeconômicos importantes.

Em complemento ao capítulo anterior, o capítulo sete oferece análise detalhada de todos os Planos Nacionais de Desenvolvimento elaborados na Guiné-Bissau, com vista ao desenvolvimento socioeconômico. Em conjunto, os conteúdos dos capítulos cinco, seis e sete permitem conhecer a situação da economia guineense antes e depois da independência, proporcionando, elementos para possíveis sugestões de políticas desenvolvimentistas e duradouras para a Guiné-Bissau.

A terceira parte da tese é formada pelos capítulos oito e nove. O capítulo oito ocupa-se da UEMOA e de suas relações econômicas e comerciais com a Guiné-Bissau. Aborda-se no seu interior relações econômicas e comerciais existentes entre os países membros, através de dados referentes a indicadores econômicos e sociais, comerciais, investimentos brutos na economia, investimentos estrangeiros diretos, entre outros assuntos relevantes que foram discutidos neste capítulo.

O capítulo nove abrange a aplicação de métodos econométricos de dados em painel desbalanceado, com uso de modelo gravitacional expandido para analisar as relações comerciais entre os membros da União, objetivando-se verificar empiricamente se houve ou não melhorias em termos comerciais após a sua criação. Esta análise feita considerando-se as relações entre os membros, como examinado as relações com outros parceiros comerciais situados fora do bloco, sobretudo para o caso da Guiné-Bissau. Procura-se descobrir se houve ou não criação e desvio de comercio, como também desvio de exportação desde o início da sua existência.

O capítulo dez, além de apresentar as conclusões do trabalho, representa espaço em que apresentam sugestões de políticas para a Guiné-Bissau, considerando-se o percurso de quatro décadas desde a sua independência e com base nos resultados das análises feita na tese.

## **PARTE I – BALIZAMENTO ANALÍTICO E DE CONTEXTUALIZAÇÃO: COMÉRCIO, DESENVOLVIMENTO E INTEGRAÇÃO REGIONAL**

Abordam-se aqui aspectos do debate sobre o papel do comércio para o crescimento econômico, desenvolvimento e sobre a integração regional, explorando também autores africanos que se debruçam sobre tais assuntos. O capítulo dois, que abre esta parte da tese, focaliza as relações existentes entre comércio e crescimento. Teorias sobre o comércio internacional são referidas, desde contribuições mais tradicionais até as abordagens mais recentes.

O capítulo três examina o papel da indústria no processo desenvolvimentista, nesse capítulo também se dirige a atenção para a importância das instituições com respeito a tal processo. O capítulo quatro, o último desta primeira parte, é dedicado à problemática da integração econômica regional. Abordam-se teorias de integração regional desde o ponto de vista do modelo europeu, e examinando contribuições “clássicas”, e procura-se perceber os contornos da integração no continente africano, desde a década de 1960, com a criação da Organização da Unidade Africana (OUA), adentrando a integração na zona ocidental do continente, nomeadamente a CEDEAO e UEMOA.



## **CAPÍTULO 2 – COMÉRCIO E CRESCIMENTO ECONÔMICO: ALGUNS ASPECTOS DO DEBATE**

Por se tratar de trabalho sobre integração econômica e monetária, não se pode ignorar a importância que o comércio exterior representa para este tipo de estrutura de mercado. Aliás, a maior parte dos blocos ou acordos de aduana firmados pelo mundo, tem como foco fundamental a expansão do investimento e o aumento no volume de comércio entre os parceiros, a fim dar maior dinamismo às economias participantes. O objetivo maior, invariavelmente, é a promoção do crescimento econômico e do desenvolvimento, em termos gerais, para todas as nações envolvidas.

Este capítulo considera, primeiramente, a sistematização das teorias do comércio internacional, examinando abordagens tradicionais e novas contribuições, almejando assinalar a importância dos vínculos entre esse comércio e o crescimento econômico e desenvolvimento de países e regiões.

O comércio internacional e a competitividade são temas com presença forte e recorrente nos estudos econômicos. Os pioneiros no assunto foram os clássicos Adam Smith, David Ricardo e John Stuart Mill, que abordaram, respectivamente, as teorias das vantagens absolutas, das vantagens comparativas e da demanda recíproca. No entanto, com os avanços na atividade econômica e às estratégias voltadas para o comércio externo, apareceram outras teorias que abordam aspectos como curvas de possibilidades de produção, custo de oportunidade, curva de indiferença e o consumo (SILVA, 2005).

Com isso, percebe-se que, à medida que os mercados se ampliam tornando-se mais complexos, alguns fatores passaram a interferir na dinâmica do comércio internacional, como contratos, aumentos na exigência da qualidade de produtos e barreiras comerciais, entre outros. Ao mesmo tempo, nota-se que o termo competitividade no comércio internacional possui um significado além da dotação de fatores e recursos, ou seja, da vantagem comparativa (MARTINS et al. 2010).

Segundo Porter (1993), a disponibilidade dos fatores de produção não é suficiente para explicar a vantagem competitiva, pois esta depende da eficiência e da efetividade com que os primeiros são distribuídos. Segundo o autor, os fatores classificados como básicos (recursos naturais, clima, localização e mão-de-obra não especializada) não são mais tão essenciais para determinar a competitividade de um país, como são os fatores “modernos” (que englobam infraestrutura de comunicação, pessoal qualificado e avançadas instituições de pesquisa).

De acordo com Coutinho e Ferraz (1994), a competitividade no comércio pode ser avaliada segundo fatores internos e externos dos países que participam no comércio internacional. Nos internos, estão as condições macroeconômicas e políticas; as distorções no setor agrícola; a dotação relativa de fatores e produtividade; a carga tributária; o escoamento da produção e armazenagem; a qualidade; as normas fitossanitárias; e a propaganda. Sobre os fatores externos, enfatizam-se o protecionismo no mercado internacional, a regionalização e a formação de blocos econômicos. Portanto, a Teoria da vantagem comparativa é substituída pela teoria da vantagem competitiva, e isto reflete uma concepção mais profunda da competição, considerando que essa competição é dinâmica (SILVA, 2005).



Martins et al. (2010) destacam ser importante examinar o comércio internacional destacando os fluxos intersetoriais e intrassetoriais. Em relação aos primeiros, o processo de difusão internacional de novas técnicas e produtos, ao ampliar as vantagens absolutas ajustando preços e custos, cria sustentabilidade para trocas internacionais, baseando-as em vantagens comparativas, ou seja, naquilo que apresenta melhor relação custo-benefício para o país. Esse tipo de comércio foi explicado pela análise de Heckscher-Ohlin, para a qual o fluxo de bens acontece conforme a intensidade distinta de fatores; ou melhor, o país com grande oferta de mão-de-obra qualificada tenderia a exportar produtos de maior valor agregado.

Por essa perspectiva, como afirmado por Guimarães (1997), aqueles países com maior volume de mão-de-obra de baixa qualificação tenderiam a exportar produtos menos elaborados. Já os países com maior extensão de terra e de recursos naturais tenderiam a exportar produtos agrícolas ou que exigissem, na sua produção, um emprego maior de recursos naturais. Com isso, a relação do comércio intersetorial ocorreria entre setores e atividades distintas.

Por outro lado, o comércio intrassetorial tem como característica a utilização dos mesmos fatores de produção em ambos os países, o que não foi explicada pela teoria das vantagens comparativas. Este tipo de comércio depende da capacidade de produção de bens diferenciados, permitindo ao consumidor escolher o produto com base nas características que o atraem e no preço. Essa modalidade, para Krugman e Obsfeld (2005), é explicada por comércio de produtos substitutos próximos, porém não idênticos, produzidos por empresas do mesmo ramo industrial. Assim, fatores como barreira à entrada,

diferenciação dos produtos, economias de escala e progresso tecnológico possuem importante função, que condizem com as novas exigências dos consumidores.

## 2.1 Abordagens tradicionais do comércio internacional

Para melhor compreensão da evolução do comércio e dos ganhos que o mesmo proporciona para o crescimento econômico, cabe destacar os pensamentos dos clássicos por meio da teoria das vantagens absolutas de Adam Smith; mediante a teoria das vantagens comparativas, de David Ricardo; e por intermédio da teoria da demanda recíproca, de John Stuart Mill. Como também da contribuição dos neoclássicos, como a teoria desenvolvida por Heckscher-Ohlin.

Segundo Salvatore (2000), Smith acreditava que, para que duas nações comercializassem voluntariamente, ambas deveriam ganhar.

Adam Smith (1983) defendeu o livre-comércio demonstrando que ambos os países podem aumentar suas riquezas através do princípio de divisão do trabalho. Para ele, um país pode ser mais eficiente que outro (ou possuir vantagem absoluta em relação àquele) na produção de uma *commodity*, e menos eficiente (ou possuir desvantagem absoluta em relação àquele) na produção de outra. Assim, independentemente das causas das ineficiências, ambos podem se beneficiar do intercâmbio se cada país se especializar na produção para a qual apresenta maior eficiência que o outro. Dessa forma, os recursos são utilizados com maior eficiência, e a produção crescerá. Esse crescimento corresponde aos ganhos da especialização na produção, disponíveis para serem divididos entre as duas nações através do comércio.

A contribuição de Smith é de grande importância, porém as vantagens absolutas explicam apenas uma parte muito pequena do comércio mundial. Segundo Maia (2001), Adam Smith partiu do princípio de que cada país teria sempre vantagem absoluta em algum produto. Sendo assim, excluiria determinada nação que não apresentasse vantagem em algum tipo de produto para comercializar.

Já David Ricardo procurou explicar os benefícios do comércio mesmo entre nações que não possuem vantagem absoluta na produção de nenhum bem. Para esse autor, de acordo com Salvatore (2000), mesmo que uma nação seja menos eficiente do que a outra (possua uma desvantagem absoluta em relação à outra nação) na produção, existe, ainda assim, uma base para um comércio mutuamente benéfico.

Na sua comparação da relação de produtividade na produção de tecidos e vinho entre Inglaterra e Portugal, Ricardo (1982) destacou que:

A Inglaterra pode estar em tal situação que, necessitando de trabalho de 100 homens por ano para fabricar tecidos, poderia, no entanto, precisar do trabalho de 120 durante o mesmo período, se tentasse produzir vinho. Portanto, a Inglaterra teria interesse em importar vinho, comprando-o mediante a exportação de tecidos. Em Portugal, a produção de vinho pode requerer somente o trabalho de 80 homens por ano, enquanto a fabricação de tecido necessita de emprego de 90 homens durante o mesmo tempo. Será, portanto, vantajoso para Portugal exportar vinho em troca de tecidos. Essa troca poderia ocorrer mesmo que a mercadoria importada pelos portugueses fosse produzida em seu país com menor quantidade de trabalho que na Inglaterra. Embora Portugal pudesse fabricar tecidos com trabalho de 90 homens,

deveria ainda assim importá-los de um país onde fosse necessário o emprego de 100 homens, porque lhe seria mais vantajoso aplicar seu capital na produção de vinho, pelo qual poderia obter mais tecido da Inglaterra do que se desviasse parte de seu capital do cultivo da uva para manufatura daquele produto. (RICARDO, 1982 p. 104):

Assim, cada nação deveria especializar-se na produção e exportação da mercadoria na qual sua desvantagem absoluta fosse menor (esta é a mercadoria de sua vantagem comparativa) e importar a bem na qual sua desvantagem fosse maior (esta é a mercadoria da sua desvantagem comparativa).

Montoro Filho et al. (1998) comentam que a pertinência da visão clássica exigiria que a teoria da vantagem comparativa fosse uma teoria realista, isto é, com hipóteses realistas. Mas essa teoria embute hipóteses que carecem de realismo. Um exemplo é o suposto de que os custos da produção são constantes no tempo. Outro refere-se à consideração de que os mercados são de concorrência perfeita. E também se desconsideram fatores como economias de escala e economias externas, que podem diminuir os custos de produção de um país quando este aumentar a produção de um bem que, em certo momento, tem custos de produção maiores comparativamente.

Por sua vez, John Stuart Mill (1859), mostrou que o comércio acontece pelas necessidades apresentadas por ambos os países, ou seja, o comércio relaciona ao nível de demanda em um país em relação ao produto de outro. Mill buscou definir as reais razões que determinavam as trocas, e chegou ao que se chama de Princípio da Demanda Recíproca: a relação pela qual os bens são trocados depende de

intensidade e de elasticidade da curva de demanda de cada país pelos produtos de outro país; esta relação se torna estável ou equilibrada quando as importações se equiparam às exportações.

Andrighi (2007) assinala que, Stuart Mill procurou evidenciar a eficiência comparativa utilizando como indicador as horas trabalhadas, diferenciando-se de Ricardo, que se baseou no custo de produção de uma unidade de mesma mercadoria em dois países diferentes. Conforme Ellsworth (1978), em vez de tomar como dada a produção de cada mercadoria em dois países com custo de mão-de-obra diferente, Mill supôs uma quantidade dada de mão-de-obra em cada país, mas diferentes quantidades de produção. Assim, sua formulação levou em conta a vantagem comparativa ou a eficiência comparativa de mão-de-obra, em contraste com o custo comparativo de mão-de-obra de Ricardo.

A abordagem neoclássica sobre o comércio, por sua vez, prioriza as diferenças entre os países em termos de dotação de fatores e também as exigências relativas dos mesmos para a produção de determinados bens comerciáveis entre nações. Ou melhor, foca-se a relação custo-benefício no sistema produtivo dos países. As relações comerciais do mundo seriam dominadas pela desigualdade internacional na dotação das principais categorias de fatores – terra, trabalho, capital, e, por muitos teóricos, a tecnologia, como o quarto fator.

As abordagens de Heckscher (1919) e Ohlin (1933) (Heckscher-Ohlin) baseiam-se em dois pressupostos para explicar as relações de comércio entre duas nações. Pelo primeiro, os bens são diferentes em termos de exigência de fatores: por exemplo, isto é, um bem pode exigir mais capital por trabalhador do que outro; assim é possível classificar os bens segundo a intensidade de fatores. Pelo

segundo, os países apresentam diferenças em termos de dotação de fatores: Alguns têm muito capital por trabalhador, e outros têm muito pouco; ser possível classificar os países por nível de abundância de fatores.

Salvatore (2000) enuncia a teoria de Heckscher-Ohlin de seguinte forma: “[...] uma nação exportará a *commodity* cuja produção exija utilização intensiva do seu fator relativamente abundante e barato e importará a *commodity* cuja produção exija a utilização intensiva do seu fator relativamente escasso e caro”. A partir disso, pode-se afirmar que os países tendem a exportar os bens produzidos com o emprego intensivo de fatores que eles possuem em abundância e importar os produtos que utilizam, de forma intensiva, os fatores de produção que para eles são raros.

Em outras palavras, o comércio internacional, além dos benefícios recíprocos que pode gerar, contribui para se avaliar parcialmente a escassez, em todos os países, dos fatores de produção menos abundantes, nivelando os custos dos recursos, pois o que um país tem de abundante em um dos fatores, outro país tem de menos. Desta forma, na medida em que evoluíram as transações entre dois países, em determinado momento um deles levará vantagem nessa troca, proporcionada por ganho de produtividade, inovação ou aumento no nível de investimento. Assim, levará à percepção, no segundo país, sobre quais recursos produtivos e áreas de economia precisam de maior atenção para investimento.

Para Gonçalves (1998), o núcleo dessa teoria é estruturado por quatro proposições que envolvem os resultados fundamentais da teoria pura do comércio internacional, juntando os quatro teoremas, sendo

estes: *i*) o Teorema da Equalização dos Preços dos Fatores de Produção; *ii*) o Teorema de Stolper-Samuelson; *iii*) o Teorema de Rybczynski; e *iv*) o Teorema de Heckscher-Ohlin.

O Teorema da Equalização do Preço dos Fatores procura demonstrar o efeito do comércio internacional sobre a remuneração dos fatores de produção em cada país. Mostra-se que, sob as certas condições, o livre comércio de bens finais será suficiente para a equalização dos preços dos fatores em termos internacionais, e que internamente, com o preço constante das mercadorias, uma pequena mudança na dotação de um fator de produção não afetará o preço dos fatores (SILVA, 2004b).

Quando as tecnologias são as mesmas para dois países e existe concorrência perfeita em ambos, pode-se estabelecer uma relação biunívoca entre preços relativos e rendas relativas, sendo esta relação ditada pela tecnologia. Se os preços relativos dos bens são mantidos constantes, e a tecnologia é a mesma para os países, tem-se a forma local do Teorema da Equalização dos Preços dos Fatores. Para se chegar à forma global, é necessário supor, além das hipóteses do modelo, que as mudanças nas dotações dos fatores não sejam tais que causem “reversões nas intensidades dos fatores” (ARAÚJO 2006).

O Teorema de Stolper-Samuelson preconiza que o aumento no preço relativo de uma mercadoria aumenta o retorno real do fator usado intensivamente na sua produção e diminui o retorno real do outro fator. Assim, se o preço do bem intensivo em capital subir, a renda do capital também irá subir, e os salários irão cair (SILVA, 2005). Logo, o movimento de abertura comercial beneficia os proprietários do fator mais abundante naquele país, cujos rendimentos reais irão subir,

independentemente do setor no qual estejam produzindo, desde que o país se especialize no uso desse fator mais intenso.

Araújo (2006) destaca que o Teorema de Stolper-Samuelson guarda relação com o teorema de equalização dos preços dos fatores na medida em que se entende o último como uma condição de arbitragem, e o primeiro como seu mecanismo de transmissão. Isto pode ser demonstrado através do exemplo no qual, supondo-se o país local dispõe de trabalho-abundante, relativamente ao país estrangeiro, tem-se que o preço do bem 1 é menor no país local (em autarquia,  $p_1 < p^*1$ ), pois a remuneração relativa do trabalho é menor no país local, e o bem 1 é trabalho-intensivo. Com a abertura comercial, o preço relativo do bem 1 sobe pela equalização dos preços relativos. Então, em nível local, o salário sobe, e a renda do capital cai. A mudança da remuneração relativa é ainda mais que proporcional à mudança de preços relativos. No limite, os preços dos fatores se equalizam nos dois países.

O Teorema de Rybczynski indica que, mantendo-se fixos os preços dos produtos, um aumento na dotação relativa de um dos fatores tem como resultado uma expansão mais que proporcional na produção relativa do bem intensivo no fator que sofreu o aumento, e uma redução absoluta na produção do outro bem (JONES; NEARY, 1984).

Assim, se um país aumenta seu estoque de capital, crescerá mais do que proporcionalmente a produção do bem intensivo em capital, e diminuirá a produção do bem intensivo em trabalho.

Já o Teorema de Heckscher-Ohlin afirma que um país exportará o produto que usa de forma intensiva o fator que é relativamente abundante domesticamente (GONÇALVES, 1998). Este teorema está intimamente ligado às proposições anteriores,



principalmente ao Teorema de Rybczynski. Pelo modelo, onde existem dois fatores, dois produtos e duas regiões ( $2 \times 2 \times 2$ ), sob a condição de concorrência perfeita, mesma tecnologia e diferenças apenas nas dotações relativas, o país com maior dotação relativa de trabalho vai produzir relativamente mais o bem trabalho-intensivo.

Assim, se os países têm tecnologias similares, e diferença na disponibilidade dos fatores de produção, se especializarão na produção de bens para os quais possuem um maior volume disponível de fatores de produção, exportando esses bens e importando outros que sejam escassos em sua nação. Com isso, conforme Cassano (2002), países que possuam, por exemplo, o fator-trabalho de forma abundante, irão produzir maior quantidade de bens intensivos em mão-de-obra do que realmente consomem, podendo destinar os excedentes à exportação; países com fator-capital abundante também deverão produzir maior quantidade de bens intensivos em capital do que necessitam consumir, podendo exportar um maior volume dessa produção. A importação deverá ser efetuada no sentido oposto ao fator abundante, países que possuem o fator trabalho abundante importarão bens intensivos de capital, e países com fator capital abundante importarão bens intensivos em mão-de-obra.

Portanto, cada país deve especializar-se em produtos intensivos no fator de produção que possui em maior abundância. Os países desenvolvidos tenderiam a especializar-se em produtos intensivos em trabalho qualificado, o que aumentaria a demanda relativa deste fator, e o resultado simétrico ocorreria em países subdesenvolvidos. O teorema propõe que o comércio beneficia os detentores dos fatores de produção que localmente possuem maior volume, o que prejudica os que são relativamente escassos nesse país (OLIVEIRA, 2008).

## 2.2 Contribuições recentes à teoria do comércio internacional

Falou-se anteriormente sobre abordagens clássicas e neoclássicas ao comércio internacional, assinalando os principais argumentos utilizados e as principais diferenças existentes. Neste subtópico, consideram-se análises que exploram as relações entre comércio e crescimento econômico. Consideram-se neste caso análises paralelas ou surgidas após a teoria neoclássica do comércio internacional.

Inicia-se com a Teoria das Vantagens Tecnológicas, desenvolvida por Posner (1961), que apresenta a tecnologia como um dos fatores impulsionadores do comércio internacional. Para o autor, a inovação tecnológica traz um fluxo de comércio internacional suplementar para o país inovador, desdobrando-se em vantagem comercial frente aos competidores externos. De Negri (2005), assinala que por este modelo pode-se considerar dois países, por exemplo, um com liderança tecnológica, e o outro, após algum tempo, consegue indo imitar o primeiro; o período necessário ao sucesso na imitação, todavia, confere ao primeiro país o poder de monopólio.

Assim, Posner questionou os aspectos centrais do modelo Heckscher-Ohlin, com relação à perspectiva da inovação. Países com diferentes fatores de produção podem manter comércio baseado nas diferenças tecnológicas como fonte de troca; um país pode continuamente exportar se for sistematicamente inovador, independentemente dos fatores de produção (OLIVEIRA, 2008). O princípio básico da teoria é que os países inovadores, ao produzirem um novo produto, estabelecem um monopólio exportador até que outros

países possam entrar neste mercado (ARAÚJO, 2006). Segundo Oliveira (2008), como tal vantagem permanece apenas durante o período de vigência de monopólio tecnológico – pois ocorre do avanço tecnológico –, é importante que os países persistam continuamente na procura de novas técnicas de produção e coloquem novos produtos no mercado, o que exige investimentos.

O modelo de Posner tem grande relevância, também por permitir o desenvolvimento de conceitos que se tornaram a base da teoria dos hiatos tecnológicos. Aqui assume-se hipótese que a tecnologia não é um bem disponível instantânea e universalmente, sem custos. Há, portanto, vantagens em ser o primeiro a realizar uma inovação. Assim, os hiatos tecnológicos entre as nações seriam responsáveis pela exportação de novos produtos e serviços pelos países líderes, com características de preço e desempenho superior aos concorrentes. Os países menos desenvolvidos ficam restritos a um padrão de produção e exportação crescentemente obsoleto e não competitivo em termos tecnológicos (ZUCOLOTO; TONETO JR., 2005).

Nesta linha de discussão, Dosi et al. (1990) destacaram que o nível de *performance* comercial setorial, é uma função de: vantagens tecnológicas absolutas, medida por um indicador de nível tecnológico; diferenças internacionais dos custos variáveis, essencialmente custos de mão-de-obra; formas setoriais da organização industrial, como a estrutura de mercados internos, o grau e as formas de participação em oligopólios internacionais de maior expressão e mais outros fatores. Em setores nos quais a tecnologia se encontra difundida, uma vantagem em termos de custo pode compensar uma deficiência tecnológica. Em outros, o mercado internacional pode proporcionar a inovação, a

qualidade e a sofisticação de produtos e processos, casos em que as vantagens salariais não compensam a existência de atrasos tecnológicos, ocorrendo uma baixa participação no comércio exterior.

Zucoloto e Toneto Jr. (2005) mostram que a descrição acima apresenta os determinantes de competitividade internacional em um momento no tempo. Entretanto, de um ponto de vista dinâmico, os diferentes níveis da competitividade internacional afetam a evolução da organização industrial, a capacidade de inovação e a imitação. A presença no mercado internacional, enquanto é estaticamente determinada por hiatos tecnológicos, dinamicamente também influencia a adoção de novas tecnologias, dado que, para manter-se competitivo e atuante internacionalmente, busca-se adotar processos eficientes e/ou investir na inovação e no aprimoramento dos produtos. Logo, a participação no comércio exterior também determinaria a realização de aprimoramentos tecnológicos nas economias menos inovadoras.

As considerações sobre a relevância das inovações para o fluxo de comércio internacional, conforme abordados por Posner (1961), passaram a nortear estudos sobre o comércio internacional. Dentre as várias abordagens alternativas, uma das mais conhecidas refere-se à Teoria do Ciclo do Produto. Desenvolvida pelo economista norte-americano Raymond Vernon (1966). Para Vernon, existem alguns elementos centrais na definição dos padrões de comércio internacional: inovação, tecnologia, qualidade de mão-de-obra e economias de escala. Setores de alta tecnologia dependem mais do acesso aos recursos financeiros e humanos para Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), da imagem da confiabilidade e qualidade de suas marcas, de sua

capacidade gerencial e de distribuição, do que do valor da sua folha de pagamento.

Segundo o autor, as firmas das nações industriais desenvolvidas não seriam diferentes na capacidade de obter informações sobre os conhecimentos científicos contemporâneos e compreender as implicações de seus princípios para a pesquisa tecnológica. Contudo, assinala Oliveira (2008), há grande distância entre o acesso aos conhecimentos científicos contemporâneos e seu uso na produção de bens comercializáveis. No período em que Vernon escreveu, as empresas norte-americanas estavam em uma posição privilegiada, a esse respeito, pois em uma economia grande e dinâmica, com amplo e sofisticado mercado financeiro, onde a concorrência estimulava atividades em P&D que permitiam ganhos maiores do que os possíveis em mercados tradicionais, baseadas em conhecimento científico e inovação.

Vernon enxerga uma analogia biológica entre o ciclo de vida e o ciclo das mercadorias. Produtos nascem, ficam maduros e, se não morrem, tornam-se padronizados ou banalizados, podendo ser fabricados em qualquer lugar em que os custos sejam mais baixos. Junto com o ciclo temporal (de “vida”), ele analisa a geografia da produção, considerando a mudança entre tipos de países. Inicialmente, são produzidos nos locais (países) onde surgiram, pois a introdução de novos produtos no mercado requer mão-de-obra altamente especializada à sua produção, agregando valor ao produto a ser colocado no mercado e é preciso testar e aprimorar produtos e processos. Quando a tecnologia de produção de novos produtos se torna rotineira e adaptável à grande escala, autorizando o mesmo tornando necessária a mão-de-obra menos

especializada, o produto maduro seria principalmente produzido em outros países industrializados avançados. Quando padronizados, os produtos passam a ser fabricados em países periféricos. Assim, enquanto os produtos menos sofisticados eram fabricados no exterior, novos produtos tomavam o lugar desses, repetindo-se o ciclo (OLIVEIRA, 2008).

Nesse trabalho de Vernon observa-se questão fundamental sobre o desenvolvimento dos produtos comercializados no mercado mundial, e sobre o problema da apropriação de conhecimento, benéfica para reduzido número de países mais avançados. No período em que Vernon escreveu, estes países procuravam seguir aos Estados Unidos relativamente às oportunidades de investimento, negócios e desenvolvimento de novos produtos. Tais países “seguiram” os Estados Unidos também porque esse mercado representava um melhor ambiente para investimentos, e os empresários buscavam constantemente sair na frente dos demais, em condutas influenciadas pela concorrência.

Na abordagem, os produtos passam por três grandes fases no seu desenvolvimento. A primeira é a sua introdução, participando empresas dispostas a correr riscos com relação ao investimento em novos produtos e a buscar o melhor espaço para a localização da unidade produtiva, que coincide com o local da inovação. A segunda fase é a da maturação, quando o produto já está desenvolvido e aceito no mercado. Nesta fase o produto já pode ser objeto de produção em grande escala, e maiores investimentos podem ser feitos; o custo de produção já interessa, diferentemente da primeira fase; ocorrem investimentos no exterior, em geral em antigos mercados de exportação. Na terceira fase,

observa-se a padronização. Com o produto sendo objeto de fabricação em escala, a produção ocorre (ou pode ocorrer) em países periféricos.

Tudo isso se reflete no comércio internacional, conforme a abordagem do Vernom. Mais do que isso, observa-se nessa análise um vínculo importante entre comércio e dinâmica de inovação, sendo aquele um importante influenciador desta, pelas oportunidades que oferece. Note-se, entretanto, que diferentes tecnologias apresentam diferentes taxas de desenvolvimento em diferentes momentos de tempo. Em alguns casos, aperfeiçoamentos tecnológicos podem abrir oportunidades para inovação sem qualquer mudança nos sinais de mercado, e algumas podem significar que oportunidades evidentes de mercado poderão não ser exploradas. Nesta perspectiva, Porter (1993), com a sua teoria sobre Criação Contínua de Vantagens e Especialização em Nível Mundial, levantou novas discussões sobre a vantagem comparativa no comércio internacional, argumentando não ser a vantagem comparativa uma característica de um país, mas uma qualidade construída ao longo do tempo por setores ou conjuntos de agentes econômicos. Essa construção não depende apenas só da disponibilidade de recursos, mas também de esforços consistentes de desenvolvimento e de atuação no mercado local ou não, em competição com outros participantes.

Desse processo, surgem elementos que proporcionam uma vantagem comparativa, como resultado da atuação das empresas (estratégia, organização) e de suas relações com instituições (de educação, por exemplo). Nesta visão, o foco não está mais em países como detentores de certa posição de vantagem, mas na dinâmica concorrencial entre as firmas no mercado internacional. Porter (1993) partiu da abordagem setorial para explicar a competitividade,

diferentemente do que a maioria dos estudiosos faz para compreender o avanço dos países nesses termos. Ou seja, partiu das indústrias e dos competidores individuais para compreender a economia de modo geral, com exemplos como os das indústrias de carro de passeio e de máquinas e rolamentos.

Seu foco, de fato, é a economia em geral. Embora exista na literatura um “consenso” de que a competitividade de uma economia está relacionada com a competitividade de suas empresas, o contexto de uma nação é fundamental para que estas atinjam um elevado nível nesses termos. De fato, observa-se com frequência algumas empresas pertencentes a certos países conseguem sair na frente comparativamente a outros, pois há países que conseguem criar políticas empresariais ou de investimentos mais favoráveis, para que suas empresas prosperarem, comparativamente ao que ocorrem em outras nações.

Assim, não se deve pensar a competitividade somente considerando fatores de produção e as suas diferenças entre os países. Como destacado pela OECD (1993), a competitividade precisa ser analisada também de maneira mais dinâmica, incorporando outras variáveis importantes, como a inovação de processo e produto, através de tecnologia e, conseqüentemente, a organização empresarial e o uso eficiente dos recursos humanos que participam do processo produtivo em todas as suas fases. Esta preocupação sobre a amplitude levou Porter a propor as cinco forças que afetam a dinâmica de competição nas indústrias, a saber: a entrada de novos concorrentes; a ameaça de substitutos; o poder de barganha dos clientes; o poder de barganha dos fornecedores; a rivalidade existente entre concorrentes que atuam no mesmo setor de atividade.



Porter (1985) destaca que a pressão coletiva desempenhada por essas forças determina a habilidade das firmas para lograr taxas de retorno sobre o investimento em valor maior ao custo de capital. Essa pressão varia de acordo com o setor, pode se modificar de acordo com a evolução da indústria com o mercado em que está inserido. Todavia, para a compreensão do desenho competitivo por meio da análise da posição competitiva da empresa e das forças estruturais, é preciso também levar em consideração a influência da empresa sobre a posição dos concorrentes, (PORTER, 1986). Sua estratégia mercadológica em busca de maior garantia ou defesa dos seus interesses, que geralmente é conflitante com as dos seus concorrentes, representa pressão. Com isso, a estrutura do mercado determina os parâmetros básicos dentro dos quais os movimentos de competição são realizados, sem que, no entanto, determine completamente o que acontecerá em determinado mercado.

Essas questões levantadas por Porter têm grande importância para a participação consistente das firmas no cenário internacional. Representam questões que refletem fatores que se refletem economia dos países que possuem empresas com características de competitividade internacional, ou seja, repercutem nas atividades de comércio no mercado externo.

Nessa linha de discussão, sobre a importância do comércio para as economias, a chamada *New trade theory*, de Krugman, também procura refinar a noção de vantagem comparativa, analisando o que acontece entre empresas e grupos de agentes econômicos em geral. Krugman (1990) analisou os custos da produção e observou que as vantagens de escala podem ser um incentivo para a concentração de produção em certos lugares. Como o trabalho aplicado nessa produção

em maior escala não poderia ser utilizado na produção de outros itens, outro país pode fazer o mesmo e procurar obter economia de escala em outro produto. O comércio entre os dois países restabelece o equilíbrio da demanda para ambos os bens. O autor notou, igualmente, que a vantagem comparativa de certos setores em determinados países não se deve tanto ao tamanho dos empreendimentos produtivos em si (economia interna de escala), mas ao tamanho de um conjunto de várias empresas do ramo, junto com fornecedores e até mesmo competidores, em situação de proximidade. Exemplos citados na literatura incluem a cidade de Londres, como centro financeiro, e a concentração da indústria de semicondutores no chamado Silicon Valley. Em casos assim, fala-se de economia *externa* de escala.

A consequência disso para a estrutura do setor é que, é vantajoso estabelecer empresas pequenas, e não empresas grandes. De fato, a presença de mercados competitivos passa a ser um fator favorável ao desenvolvimento do conjunto de empresas. Em contrapartida, para maximizar os benefícios da economia *interna* de escala, é vantajoso criar uma única empresa grande, que poderá conquistar poder de monopólio ou oligopólio: aqui se trata, portanto, de um mercado não competitivo. Ainda na visão do autor, ambos os tipos de economia de escala podem ocorrer lado a lado e são causadores de comércio. No caso de competição imperfeita, maior tamanho do mercado implica custos unitários menores. Logo, o comércio aumenta a produtividade por aumentar o tamanho do mercado potencial para um produtor. Diferentemente do que se assume no modelo Heckscher-Ohlin, o resultado da atividade produtiva não é mais homogêneo, e países diferentes acabam produzindo produtos diferentes.

Em alguns mercados, vê-se, de fato uma concentração muito forte da produção, sem que haja um motivo claro para a localização da produção exatamente naquele país. Um exemplo refere-se ao setor de componentes eletrônicos. Essa situação ajuda a entender porque um país pode ser importador de produtos manufaturados apesar de ter uma vantagem comparativa em manufatura. Logo, este tipo de comércio não necessariamente reflete qualquer vantagem comparativa do país; ao contrário, ele tende a ser maior quanto mais parecido se mostrar na disponibilidade de fatores.

### 2.3 Comércio internacional e crescimento econômico

Passa-se a tratar agora ainda que brevemente, da relação existente entre comércio e crescimento econômico. Cabe dizer desde logo que tanto teorias sobre comércio como sobre o crescimento destacam o importante papel atribuído aos fatores de produção, à tecnologia e ao capital humano. O ponto em comum é a produtividade, conceito-chave para a produção, obviamente, mas também um elemento condicionador do comércio.

A questão dessa causalidade merece atenção. Ao estudar os efeitos do comércio sobre o crescimento, pode-se examinar o último considerando aumento no uso de capital ou trabalho, o que remete ao problema do aumento da produtividade. Isso, por sua vez, se associa à inovação como o meio de ampliação de produtividade que é maior conforme o tamanho de conhecimento já acumulado e aplicado. Assim o aumento da produtividade se autorreforça. Esse aspecto, relacionado à dinâmica do processo produtivo, com efeitos em maior volume

produtivo, culminando em aumento de comércio, pode afetar o crescimento de várias formas e por meio de vários mecanismos. Segundo Winters (1999), isso abrange:

1) efeitos de eficiência: “cada um faz o que sabe fazer (relativamente) melhor”:

i) ganho de produtividade através de especialização conforme vantagem comparativa; ou,

ii) ganho de produtividade mediante especialização que proporciona economia de escala;

2) efeitos de desenvolvimento: oportunidades para empurrar a fronteira de produção, através do acesso à tecnologia, ao conhecimento e a mercados e externalidades positivas. Premissas e condições preexistentes assumidas: mercados eficientes, ampla transferibilidade de tecnologia e conhecimento.

Com isso, a produção é estruturada de tal maneira que as habilidades da força trabalhadora presentes em cada país sejam aproveitadas da melhor forma possível, com remuneração adequada aos níveis relativos de preços. O comércio livre entre os países garantiria formação de preços corretos sempre que esta alocação contínua fosse adequada, mesmo diante de mudanças de preferências ou de tecnologias. Nesta situação, não haveria mais perdas de “peso morto”<sup>2</sup> e elevar-se-ia o nível de renda mundial para o melhor possível em virtude das condições dos países (WINTERS, 1999).

---

<sup>2</sup> Peso-morto é um termo muito utilizado em economia para designar perdas de eficiência nos mercados, que ocorrem quando determinado equilíbrio não é ótimo de Pareto.

Essas situações aconteceriam sob tais condições em qualquer sistema produtivo, independentemente das diferenças existentes nas dotações de fatores. No entanto, ao olhar para os países periféricos com nível de tecnologia menos avançados, isto implica que, embora cada um faça aquilo que sabe fazer *relativamente* melhor, muitos poderão estar criando pouco valor por hora trabalhada (baixa qualificação da mão-de-obra, dificuldades em adquirir novas tecnologias de produção). Ou seja, nesta situação o nível de renda dos países menos desenvolvidos permanecerá muito distante do nível de renda dos países desenvolvidos, devido ao baixo nível de remuneração dos fatores produtivos. Nessas condições, o desenvolvimento daqueles países não é garantido. Para que isso aconteça, precisam-se ampliar as fronteiras de produção daqueles países menos desenvolvidos, a fim de aumentar a produtividade com o intuito de alcançar o mesmo ritmo de produção com os países desenvolvidos, aumentando desta maneira, a participação no comércio mundial com bens mais complexos.

Alvarez e Robertson (2004) listam três mecanismos citados em pesquisas que estão ligados com (aumento de) produtividade e comércio: vender para mercados externos que exigem tecnologia mais avançada, investimento externo direto, e comércio em produtos intermediários (semiacabados). Os autores estudaram os três pelo ângulo microeconômico, considerando a empresa e seus incentivos para inovar, com respeito ao Chile e ao México.

O foco recai nesses dois países americanos, mas também foram mencionados estudos sobre outros países, como Taiwan. Nesses estudos, segundo os autores, não se atingiram conclusões definitivas sobre, por exemplo, as causas do crescimento acentuado desses países, o

papel das eventuais mudanças de produtividade em países que recém tinham adotados a liberalização (abertura econômica) ou a influência da produtividade na decisão de exportar. Por outro lado, encontrou-se uma relação positiva entre aqueles três mecanismos e o aumento da produtividade, o que teria sido possível pelo uso de dados microeconômicos confiáveis sobre produtividade.

A consequência prática dessa conclusão seria simples e positiva: se o comércio tem um efeito positivo direto sobre o crescimento econômico e o desenvolvimento, deve-se, então, estimular sempre as oportunidades de exportação. Não mencionado pelos autores, mas igualmente provável, é a possibilidade de que a presença de produtos concorrentes importados no mercado local também traga um estímulo para melhorar o produto e a produtividade. Logo, a liberalização deve trazer dinamização e crescimento, com reflexos no desenvolvimento.

No entanto, o problema com esse raciocínio é não explicitar como os produtores locais poderiam fazer para serem minimamente competitivos em, pelo menos, alguns produtos. Se não ocorrer no país, uma estrutura capaz de promover invenção e levar o resultado desta ao mercado, a liberalização pode ter o efeito contrário: a produção local pode acabar sendo substituída pela importação. Isso parece constituir algo ainda mais evidente nos países subdesenvolvidos, sobretudo nos países africanos, e em particular nos países membros da UEMOA como é o caso da Guiné-Bissau, objeto deste estudo.

Finalmente, sobre a direção da causalidade deve-se considerar que o engajamento em exportações talvez possa resultar em aumento da produtividade, mas, não há equívoco em afirmar que uma produtividade

maior tende a aumentar a exportação. Bernard e Jones (1996), em estudo intitulado “*Performance* excepcional de exportação: causa, efeito, ou ambos?”, alegam que a exportação, em muitos casos, não traz mudanças significativas para a produtividade. Um produtor local pode encontrar um mercado externo onde consiga competir, o que, sem dúvida, é positivo, mas isso não significa necessariamente grandes efeitos sobre a sua produtividade.

Alvarez e Robertson (2004), por sua vez, fundamentam seus argumentos considerando a situação de um grupo de países com grau de desenvolvimento semelhante e que praticam comércio entre si. Um aspecto importante é que, nesse caso, não haverá maiores efeitos sobre a remuneração dos fatores, pois, embora o comércio “incorpore” fluxos de fatores produtivos, o fluxo líquido é próximo de zero: todos os países envolvidos possuem, neste caso, alto nível de tecnologia e elevada capacitação de mão-de-obra, e as diferenças se referem a pequenos ganhos de escala. Com isso, o grande desafio do comércio “tradicional”, para lidar com os efeitos redistributivos entre os que ganham e os que perdem com o comércio, deixa de existir no caso abordado por Alvarez e Robertson (2004). Entre países semelhantes, um comércio maior tende a ser mais fácil de implementar, pois os parceiros têm sistemas produtivos mais similares e apresentam menor preocupação com a concorrência no curto e no médio prazo.

Isto significa, por outro lado, que talvez não caiba uma maior preocupação com esses casos, uma vez que a integração de mercados entre países semelhantes ocorre com muito mais facilidade. São exemplos, a Comunidades Econômica Europeia (CEE), a partir dos anos 1950, e o eixo Estados Unidos da América e Canadá, nos anos 1960.

Pode-se dizer que boa parte das liberalizações e conquistas no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC) se concentrou em comércio de manufaturados entre os países avançados. O grande desafio continua sendo o envolvimento dos países com disponibilidade de fatores diferentes, como entre os membros da UEMOA.



## **CAPÍTULO 3 – ASPECTOS DO DEBATE SOBRE O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO**

Este capítulo se debruça sobre algumas abordagens a respeito do desenvolvimento econômico. Parte-se de uma questão central nesse debate, que se refere à relação entre desenvolvimento econômico e industrialização.

### 3.1 Desenvolvimento como “paradigma” e o papel do crescimento industrial

O vínculo entre o desenvolvimento econômico e industrialização não é recente na literatura econômica. Teixeira (1983) assinala que a prolongada fase expansiva da economia mundial, após a Segunda Guerra Mundial, teve como contrapartida, no plano de reflexão, o surgimento de uma vasta literatura versando sobre os problemas do crescimento, do desenvolvimento e da industrialização. Esse interesse era em parte justificado pelo reconhecimento de que grande parte da população mundial vivia em condições de pobreza, o que requeria formulações capazes de fundamentar programas e políticas para melhorar o bem-estar econômico da população dos chamados países subdesenvolvidos ou de baixa renda.

Em certa medida, diversos estudos assim produzidos tenderam a lidar de forma indistinta com os termos “crescimento”, “desenvolvimento” e “industrialização”, vários deles voltados à análise do comércio internacional. Samuelson (1948), exhibe destaque nesse processo, contribuindo inclusive para o embate entre concepções que ocorreu no âmbito da Comissão Econômica para América Latina e

Caribe (CEPAL). Para esse autor, respeitadas certas condições como ausência de mobilidade de fatores e custo zero de transportes, o comércio poderia funcionar como substituto para o movimento dos fatores de produção através das fronteiras dos países.

As ideias sobre industrialização e desenvolvimento evoluíram de forma articulada desde o Segundo Pós-Guerra, como se falam. Segundo Teixeira (1983), até o início da década de 80 a correspondente debate comportou três grandes abordagens: a marxista, a estruturalista e a institucionalista. Para os marxistas, o ponto focal consiste na questão da constituição das forças especificamente capitalistas, levando em consideração os modelos de industrialização originária e tardia (nestas, sendo necessária a intervenção do Estado e/ou o surgimento do monopólio) ou das industrializações processadas na etapa concorrencial ou de monopólio. Uma vez instalado o processo, o movimento posterior é determinado pela lei de acumulação. A perspectiva estruturalista, de sua parte, enfatiza o alcance da industrialização, implicando certas proporções intersetoriais, e assinala que – alcançada a predominância do setor industrial –, o desenvolvimento se torna “natural”. Por sua vez, os institucionalistas salientam o papel fundamental das instituições antes e durante a presença de um novo estágio de desenvolvimento.

Cabe especificar, nessa literatura que articula fortemente o desenvolvimento e industrialização, a argumentação apoiada no pressuposto de um “padrão normal” para a industrialização, “que evoluiria linearmente, permitindo assim a localização de cada país relativamente ao padrão sem quaisquer considerações de natureza histórica, social ou institucional” (ROSTOW, 1961 p. 123). Nessa abordagem, os países passam por cinco etapas de desenvolvimento

econômico: sociedade tradicional, cujas bases são atividades de subsistência; pré-condições para o arranque, etapa em que há um pleno processo de transição; arranco, quando as resistências ao desenvolvimento são ultrapassadas; marcha para a maturidade, etapa em que a barreira tecnológica não é mais obstáculo na produção de bens e serviços, e as forças de expansão econômica passam a predominar; era do consumo de massa, etapa em que as atividades de serviços se desenvolvem. Não foram poucas as críticas a esta visão etapista, contestando, por exemplo, a ideia de que a industrialização representaria um processo padrão a ser seguido por todos os países.

Gerschenkron (2015) é ilustrativo na recusa de noções como “padrão normal” e “etapas de crescimento”, considerando que, embora possam existir processos comparáveis, a industrialização (assim como o crescimento econômico a ela associado e, como desdobramento, o desenvolvimento) deve ser entendida como um movimento com determinações históricas e estruturais. Ainda que o objeto de Gerschenkron seja a industrialização europeia no momento anterior à Primeira Guerra Mundial, suas ilações são fundamentais por chamarem a atenção para os elementos que em cada país conformam aquilo que se poderia chamar de “padrão nacional” de industrialização ou de “respostas nacionais” à internacionalização do capital. De todo modo, objetivando construir uma tipologia da industrialização europeia antes de 1914, Gerschenkron (1962) identifica um princípio organizador que unificaria as diferentes situações encontradas: o grau de atraso de cada país no começo de sua industrialização.

Teixeira (1983) apontou duas inconsistências nessa argumentação de Gerschenkron. Uma é que o grau de atraso relativo

funciona como efetivo “princípio organizador”, apenas para uma tipologia da industrialização europeia no período estudado – o pré-Primeira Guerra –, não exibindo a mesma validade para incluir sequer outros períodos, quanto mais países não europeus, uma fragilidade também sublinhada por Mello (1982). A outra inconsistência refere-se ao fato de que Gerschenkron usa ambigualmente a ideia de atraso; em alguns momentos, é referência temporal, em outros, o domínio considerado é o estrutural, com o que transforma o princípio organizador de sua tipologia em princípio explicativo do movimento histórico, isto é, na própria causa das variantes do processo de industrialização.

Essa ambiguidade teria como consequência analítica o entendimento de que, uma vez superado o atraso enfrentado no início, haveria, para Gerschenkron, “uma tendência à convergência a um padrão único ou a uma evolução linear” (TEIXEIRA 1983, p. 53). Isso reduz a robustez da crítica que o autor se propunha a fazer à noção de que o desenvolvimento obedece a etapas sucessivas e obrigatórias, independente, por exemplo, de fatores institucionais. Tal ponto de vista foi rejeitado pelos autores sobre o desenvolvimento na tradição cepalina.

Parte importante da literatura considera que o desenvolvimento é um processo indissolúvelmente à industrialização, mas não pode ser entendido apenas como crescimento econômico ou como expansão industrial. Por exemplo, Fiori (1999) resgata uma assertiva de Weber, segundo a qual, em última análise, os processos de desenvolvimento representam lutas de dominação: tanto quanto nos países externos ao centro do capitalismo, o desenvolvimento econômico nos países mais avançados, implicou intensos conflitos e jogos de

interesses, que moldaram a conformação dessas sociedades. Sobre o caso europeu, Medeiros (2001) afirma, ressaltando o papel do Estado, que constam das experiências europeias bem sucedidas a eliminação das restrições ao comércio interno e o comércio internacional, junto com políticas voltadas à produção e exportação de manufaturas e importação de matérias-primas e alimentos, o conjunto representando poderoso mecanismo, para promover e sustentar o desenvolvimento econômico nos primeiros momentos deste.

Especificação clara sobre a diferença entre crescimento e desenvolvimento é a contribuição de Schumpeter (1911), para quem o primeiro refere-se ao aumento quantitativo da produção industrial, enquanto o segundo envolve transformações na vida econômica que são impostas de dentro para fora, através de agentes econômicos (SCHUMPETER, 1985). Segundo esse autor, o fenômeno do desenvolvimento econômico há de ser evolução histórica, como fazem diferentes economistas.

Assim, na sua obra Teoria do Desenvolvimento Econômico, Schumpeter (1985), coloca que não é possível explicar a mudança econômica somente pelas condições econômicas prévias. O desenvolvimento econômico representaria uma mudança espontânea e descontínua nos canais de fluxo, uma perturbação do equilíbrio que o estado previamente existente. A teoria do desenvolvimento não seria nada mais do que um modo de tratar esse fenômeno e os processos a ele inerentes. Grande realce é atribuído aos ciclos formados por transformações endógenas ao sistema econômico, ligadas a inovações, com as etapas recessivas, constituindo contextos em que os processos produtivos se tornavam obsoletos e precisavam ser superados.

Também Furtado (1961) contribuiu de maneira destacada para o debate sobre a diferença entre crescimento e desenvolvimento econômico. Segundo o autor, a liberação de recursos para investimentos está longe de representar condição suficiente para um futuro melhor para a população de um país. É somente quando o projeto prioriza a melhoria das condições de vida da população que o crescimento constitui vetor de desenvolvimento.

A trajetória de uma nação ou região tende a exibir na estrutura econômica, política e social, podendo (ou não) se traduzir em melhor qualidade de vida e bem-estar. As constatações quantitativas do crescimento da economia, nomeadamente os indicadores Produto Interno Bruto (PIB) e PIB per capita, informam sobre o processo de desenvolvimento, mas são suficientes, isoladamente, para evidenciá-lo. Outros indicativos são necessários, como melhorias em saúde, educação, distribuição de renda, nível de pobreza, geração de emprego, investimento em infraestruturas de energia elétrica, transportes, ferrovias, segurança, saneamento, telecomunicação, capacitação técnica-profissional, entre outras. Avanços em vários desses aspectos não prescindem de mudanças institucionais, como assinalado na literatura sobre o desenvolvimento que coloca ênfase interpretativa no papel das instituições. A próxima parte se debruça sobre isso.

### 3.2 Importância das instituições para o desenvolvimento segundo os velhos e novos institucionalistas

Apresentam-se neste subcapítulo algumas abordagens sobre a importância das instituições para o desenvolvimento econômico.

Primeiramente, exploram-se algumas ideias de antes que são chamados de “velhos institucionalistas”. Depois faz-se o mesmo com respeito aos “novos institucionalistas”.

### 3.2.1 Instituições facilitadoras das atividades econômicas: os velhos institucionalistas

O pensamento institucionalista é muito presente na análise da economia. As origens remontam aos trabalhos de Veblen (1899a) e a trajetória passa pelos de Commons (1934) e Mitchel (1941), conforme sistematizado por Conceição (2001) a respeito do chamado velho institucionalismo norte-americano.

Para os institucionalistas, as instituições são centrais na compreensão do funcionamento de uma economia. Samuels (1995) identifica oito pontos em comum nas diversas correntes institucionalistas, aproximando-as em torno da análise sobre como a economia funciona e sobre suas mudanças.

Primeiro, o mercado não é independente das ações humanas; logo a análise recai sobre a evolução econômica e social projetada e reforçada por instituições, que determinam as ações individuais. Segundo, considera-se que o paradigma neoclássico de mercados puros e automáticos cria a ilusão de independência destes para com a ação humana. O contraponto institucionalista diz que o mercado é um sistema de controle social, com emanações provenientes de instituições em posição superior. Terceiro, a tecnologia é considerada a maior força de transformação de um sistema econômico; a lógica da industrialização marcou a esfera social e a estrutura político-econômica, mudando a

natureza da cultura, a qual represente em adoção e operação da tecnologia. Quarto, a determinação última da alocação de recursos em uma economia tem a ver com instituições, especialmente com as estruturas de poder. Quinto, sobre o processo de assentamento de valores, as instituições, estruturas sociais e regras determinam o comportamento individual e coletivo. Sexto, salienta-se a função dual da cultura, em processo de causação cumulativa, haja vista a sua importância na formação das identidades (sociais e individuais), explicitadas por objetivos e estilos de vida, que afetam a vida econômica e o ajustamento institucional. Em relação ao Sétimo, a economia não é regida por princípios determinísticos e mecânicos, sendo seus caminhos dinâmicos e sujeitos às mudanças culturais. Oitavo, o pensamento institucionalista é holístico; como o entendimento da economia transcende a análise de mecanismos de mercado, são necessárias ferramentas multidisciplinares para a compreensão do objeto estudado.

Com esses pontos, o antigo institucionalismo norte-americano tem as suas próprias características, o crescimento econômico deve ser entendido como ligado a contínuas mudanças. A perspectiva é evolucionária, que para Hodgson (1991), aparece no trabalho de Veblen, por exemplo, ligada ao “processo de causação circular”. Sob a influência do darwinismo, Veblen (1899a) destacou que a vida do ser humano na sociedade, assim como a de outras espécies, é uma constante luta pela sobrevivência e, portanto, é um processo de adaptação seletiva. Assim, a evolução da estrutura social tem envolvido um processo de seleção natural das instituições, vigoram aquelas que são bem estruturadas.

Alguns importantes autores merecem realce. Hodson (1992) argumenta que os antigos institucionalistas são evolucionários porque



não pensam a economia em termos de equilíbrio, e sim de processo de transformação. Commons (1931), seguidor de Veblen e considerado por muitos pesquisadores, como Conceição (2001), o precursor da Nova Economia Institucional, ao focalizar a economia dos custos de transação, trabalhou sobre a economia do trabalho. Mitchell (1910a), de sua parte, dedicou-se amplamente ao estudo dos ciclos econômicos.

Note-se igualmente que para Commons (1931), “instituição” significa “ação coletiva que controla, libera e favorece a expansão da ação individual, tratando-se, dessa forma, de um processo de negociação social subordinado ao conceito de transação” (COMMONS, 1931 p. 29). O conflito existente entre a ação coletiva e a ação individual seria superado pela invenção de instituições, com o intuito último de diminuir a fricção transacional entre as partes. Segundo Conceição (2001), a definição do termo “instituição” remete ao conjunto de hábitos ou formas de pensamento comuns à generalidade da sociedade.

### 3.2.2 Instituições facilitadoras de atividades econômicas: os novos institucionalistas

A corrente assinalada ao novo institucionalismo surgiu na década de 1960, sobretudo Ronald Coase e Oliver Williamson, sendo Douglas North um dos seus seguidores. Para tais autores, como North (1990), instituições são invenções humanas criadas para estruturar as interações políticas, econômicas e sociais ao longo do tempo na sociedade. Ou seja, segundo North (1990), as instituições passam a constituir limitações informais, ou regras formais com características de

*enforcement* sobre mercado, desenvolvendo-se em convenções, normas de comportamento e códigos amplamente reconhecidos.

As regras formais derivam de decisões de corpos políticos, jurídicos e econômicos, baseadas em poder para colocar em pauta as determinações que lhes interessam. O *enforcement* se refere às garantias de cumprimento obrigatório, levantando-se a questão sobre as possibilidades para que as sanções previstas nas regras sejam pontualmente efetivadas, dependendo da necessidade de aplicação. O cumprimento dos contratos, segundo North, demanda, o envolvimento de uma terceira parte no processo, geralmente uma organização que detém o monopólio do uso de força para seu cumprimento: o Estado.

As restrições do mercado e o Estado definem a estrutura de incentivo nas sociedades e, especialmente, nas economias. As instituições políticas e econômicas subjazem ao desempenho econômico e o afetam. Contudo, ao mesmo tempo em que instituições influenciam as ações humanas, são simultaneamente estas influenciadas.

Nesse contexto, temas como organização industrial, economia do trabalho e direitos de propriedade são objetos de estudo da Nova Economia Institucional (NEI). Grande ênfase é atribuída aos “custos de transação”. De fato, de acordo com Conceição (2001), três hipóteses perpassam os trabalhos da NEI: os custos de transação definem os modos institucionais de organização; a tecnologia, embora fundamental para a firma, não é o fator determinante da mesma; as falhas de mercado são centrais à análise econômica.

Coase (1937), em seu artigo seminal, estudou a empresa sob um enfoque pelo qual realça a importância dos custos relativos às transações, envolvendo considerações sobre incerteza e racionalidade

limitada. Para o autor, a empresa deve economizar recursos ligados a custos de transação, seja via mecanismo dos preços ou substituindo contratos. Esse tipo de custo refere-se ao “custo de usar o mecanismo de preços” ou “o custo de realizar uma transação por meio de uma troca no mercado aberto”. Em trabalho publicado em 1961, Coase assinala que realizar uma transação de mercado envolve descobrir quem são as partes interessadas, informar sobre o objeto do negócio e seus termos, conduzir negociações que resultem no valor mais baixo, elaborar o contrato, realizar a inspeção necessária para garantir observância dos termos do contrato, entre outros.

As transações afetam a organização interna das empresas, repercutindo na estrutura hierárquica e em como as atividades internas se desdobram. Daí que os custos de transação e a organização industrial interferem no ambiente institucional, reverberando no processo de tomada de decisões pelos agentes econômicos, que se dá em ambiente marcado por incertezas, racionalidade limitada e oportunismo. Com relação aos níveis analíticos sobre instituições, a NEI considera dois planos básicos; um se refere ao ambiente institucional, e o outro, às estruturas de governança. No primeiro se estuda a questão das macroinstituições baseadas nas legislações e seu modo de funcionamento; no segundo, focalizam-se as microinstituições ou organizações que compõem as primeiras.

Portanto, essas interações refletem diretamente sobre o principal foco de estudo do corrente de pensamento neoinstitucionalista, que é a Economia dos Custos de Transação (ECT). Seu ponto de partida se baseia na existência de custos inerentes à utilização de contratos na firma, além daqueles referentes à operações no mercado. As instituições,

por sua vez, afetam tais custos, conforme o grau em função do grau de desenvolvimento do ambiente institucional. Daí que esse e as instituições de governança representem as linhas de pesquisas centrais na ECT, seja focando as relações entre firmas ou o plano interno destas.

Como se nota, nesse novo institucionalismo a ênfase recai, como sublinha Reis (1998), no aspecto de que as transações têm custo. Quando ocorrem fricções nas interações, é preciso superá-las, para minimizar os custos e reduzir a incerteza entre. Esse é o papel das instituições nessa abordagem, estando em causa a empresa.

A literatura sobre o assunto parece diversificada. Abrange, por exemplo, uma instrutiva apresentação sobre as ferramentas de análise da ECT, como em Williamson (1995). Inclui igualmente comentários como os de Nogueira (2003) e o destaque atribuído por Azfar (2002) à existência de “camadas institucionais”, em hierarquia que contém motivações humanas, estrutura social, instituições políticas, instituições legais e as instituições privadas. As primeiras exibem evolução multimilênar, e a segunda, somente multissecular. Já as instituições políticas evoluem através de décadas (como as diretrizes da democracia, que determinam os fundamentos da propriedade privada e protegem os cidadãos e os mercados), e as instituições legais levam anos para serem construídas através da legislação. Por fim, as instituições privadas, de natureza mais dinâmica que as anteriores, têm seus tempos determinados por contratos negociados em semanas, ou mesmo dias, representando os determinantes últimos da alocação de recursos, de atividade econômica e do bem-estar de uma sociedade moderna em busca do desenvolvimento socioeconômico.

### 3.3 Instituições e trajetórias dos países: Douglas North

A abordagem das instituições tem importante papel na análise das trajetórias dos países, em estudos da história econômica. Douglas North ocupa lugar de destaque nas contribuições a respeito.

#### 3.3.1 A contribuição de Douglas North

North ganhou notoriedade a partir dos anos de 1960 pelo estudo da história econômica, desenvolvida, por exemplo, em livro publicado em 1966 intitulado *The Economic Growth of the United States 1790-1860* (NORTH, 1966). De acordo com Goldin (1994), é da análise histórica sobre questões econômicas que North parte para estudos sobre arranjos institucionais: foi importante para isso o trabalho intitulado *Sources of Productivity Change in Ocean Shipping, 1600-1850*, publicado em 1968 (NORTH, 1968), em que investigou a evolução da produtividade da indústria de transporte oceânico num dado período, constatando que as evoluções institucionais foram mais importantes do que as inovações tecnológicas. Desde então, o autor realizou vários trabalhos procurando entender o papel das instituições na evolução das sociedades, culminam com seu livro *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* (NORTH, 1990).

Segundo Macedo (2001), North baseou-se em estudos históricos para construir uma teoria econômica institucional, ou uma teoria institucional do desenvolvimento econômico. Isso envolveu pesquisar sobre história de diversas civilizações, como do Egito, e da Grécia. Mas o início está em suas obras sobre o sucesso das economias avançadas (*The Rise of the Western World*), como as da Europa

Ocidental e os Estados Unidos, que desenvolvem instituições capazes de promoverem e atingir o desenvolvimento econômico de longo prazo (GALA, 2003).

Em North e Thomas (1973), assinala-se que o crescimento populacional nos séculos XI e XII, junto com o aumento do comércio, provocou alterações institucionais da Europa Ocidental. Avançou-se em contratos como a *commenda e a societias*, envolvendo cooperação entre sócio investidor e sócio “viajante”, em bancos de depósito e em criação de formas iniciais de *bills of exchange* e seguros. Também as feiras, como as de Champagne, além de serem praças comerciais, constituíam-se em embriões de mercados de capitais.

Ao mesmo tempo apareceram as primeiras instituições de impulso ao desenvolvimento econômico europeu. Com o renascimento de comércio urbano assim, parte das movimentações econômicas antes restritas aos senhores feudais passou a realizar-se nas cidades, fazendo surgirem mercados. Aos poucos o trabalho se direciona à produção mercantil, em detrimento de atividades de subsistência, com as cidades ganhando força em relação aos feudos. Isso acarretava problemas para os arranjos institucionais existentes, pois os contratos de servidão feudais passavam a competir cada vez mais, por exemplo, com as (incipientes) relações de mercado nos centros urbanos.

Os efeitos se prolongaram duravelmente no tempo, representando problemas e desafios. Seja como for, os autores destacam que os avanços em termos de construção de uma matriz institucional apta a estimular a acumulação de capital físico e humano foram cruciais na Europa. Mais ainda, a grande distância atual entre países avançados e mais pobres se relaciona às diferenças entre matrizes institucionais ou

arranjos institucionais, mais do que aos problemas de acesso a tecnologias novas: o motivo da pobreza seria a ausência de uma base de regras, leis e costumes capazes de estimular atividades mais produtivas economicamente, com acumulação de capital, e o conhecimento necessário para que essas sociedades mudem do patamar (NORTH; THOMAS, 1973).

Já na sua obra de 1981, mesmo sem ter desenvolvido uma teoria completa de desenvolvimento econômico, North já trouxe importantes questões analíticas. O autor procurou captar teoricamente os diversos traços da sociedade com os quais se depara nas análises históricas anteriores, bases de *performance* econômica e representativos de aspectos fundamentais, em “*Structure and Change in Economic History*” (NORTH, 1981).

Ressalte-se que foi no livro de 1973 que North utilizou o conceito de *instituições eficientes* para referir o fator chave ao entendimento da prosperidade social. Um arranjo institucional eficiente foi defendido como aquele capaz de igualar o retorno do investimento ao retorno social das atividades econômicas em uma determinada sociedade. Uma matriz institucional eficiente estimularia um agente ou organização a investir em atividade individual que traria também retornos sociais superiores a seus custos sociais. O fator fundamental para o alcance desse arranjo de sucesso vincula-se a um sistema de propriedade bem definido e acompanhado de um eficaz aparato de *enforcement* (NORTH; THOMAS, 1973).

Sobre instituições eficientes, North trabalhou inicialmente com a questão da *eficiência produtiva*, relacionada a arranjo institucional que maximize a produção, dado um estoque de recursos e

de tecnologia. No seu trabalho de 1990 introduziu o conceito de *eficiência adaptativa*, para argumentar que a primeira, considerando que uma sociedade será mais eficiente se tiver maior capacidade de adaptação às questões adversas, migrando, assim, de uma concepção estática da eficiência para uma concepção dinâmica (MORAES JR, 2000).

Mas o quanto a busca do entendimento do progresso econômico sempre se relaciona, nos trabalhos de North, com a busca pela compreensão da evolução das instituições como guia para o progresso da sociedade, aparece, sobretudo em “*Institutions, Institutional Change and Economic Performance*” (NORTH, 1990). Após duas décadas de estudos, North conclui que o estudo das instituições é fator chave e fundamental para se entender a evolução e o progresso das sociedades (VELASCO; CRUZ, 2001).

A partir daí, North se deslocou da história para a tentativa de enunciar um modelo teórico de desenvolvimento econômico, o qual prosseguia através da pesquisa histórica. Numa palavra, o autor protagonizou a sua passagem final de análise histórica para a construção teórica. Nesse momento, avançou no trabalho inicial de Ronald Coase, mirando o problema dos custos de transação: as instituições contribuiriam para a sua redução, e, assim para a trajetória de desenvolvimento das sociedades. Tangenciaram-se algumas das questões ligadas a isso no subtópico seguinte.



### 3.3.2 A contribuição de Acemoglu e Robinson

Outra contribuição seminal à pesquisa sobre o papel das instituições nas trajetórias de países refere-se a Acemoglu e Robinson (2012), em livro intitulado “Por que as nações fracassam: as origens do poder, da prosperidade e da pobreza”.

Os autores iniciam mostrando as diferenças na evolução socioeconômica entre a Coreia do Norte e Coreia do Sul. Esta, diferente daquela, apresenta prosperidade econômica, motivada pelas políticas de incentivos ao investimento privado, sustentado por políticas públicas adotadas por governo eficiente, com foco na produtividade, premiando o bom desempenho empresarial. As instituições subjazem ao sucesso sul-coreano: as políticas estimularam investimentos e o comércio; as políticas investiram em educação e atingiram altos índices de alfabetização e escolaridade. Assim, as empresas do país tiram proveito da população relativamente bem qualificada, e aproveitaram as políticas de incentivo ao investimento e industrialização, às exportações e à transferência de tecnologia. Estas políticas permitiram à Coreia do Sul tornar-se um dos países com maior nível de crescimento econômico. O desastre econômico da Coreia do Norte, segundo Acemoglu e Robinson (2012), que teria resultado na fome de milhões de pessoas, é impressionante. Mas nem a cultura, nem a geografia e nem a ignorância podem explicar a divergência entre os caminhos percorridos pelos dois países vizinhos. As respostas teriam que ser buscadas no âmbito institucional desses países.

Os autores salientam que os países diferem no êxito econômico por causa das instituições distintas, das regras que regem o

funcionamento da economia e dos incentivos que motivam a população. Os contrastes entre as duas Coreias seriam marcantes nesses, e decisivos. O mesmo arcabouço analítico e interpretativo teria validade, segundo Acemoglu e Robinson (2012), para diferentes experiências.

Para Acemoglu e Robinson (2012) existem dois tipos básicos de instituições: as econômicas e as políticas. Contudo, as instituições econômicas podem ser extrativistas e inclusivas, assim como as instituições políticas podem ser extrativistas e inclusivas. As instituições econômicas extrativistas excluem a maior parte da sociedade e dão oportunidades de negócios a uma determinada classe social. Já as instituições econômicas inclusivas criam e dão as mesmas oportunidades de negócios para toda sociedade, sem a exclusão. Por sua vez, as instituições políticas extrativistas são as que procuram concentrar o poder político nas mãos de um grupo de pessoas, normalmente uma parcela da sociedade elitizada, que procura legislar em seu favor, alterando o modo de funcionamento normal de uma sociedade. As instituições políticas inclusivas criam leis, regras e normas a favor de toda a sociedade e descentralizam o poder político de modo a permitir o seu exercício de um modo mais amplo.

As instituições econômicas inclusivas, como as encontradas na Coreia do Sul ou nos Estados Unidos, possibilitam e estimulam a participação da grande massa da população em atividades econômicas que permitem o melhor uso possível de seus talentos e habilidades; os indivíduos podem fazer as escolhas que bem entenderem para suas caminhadas profissionais. Para serem inclusivas, essas instituições econômicas devem incluir segurança da propriedade privada, sistema jurídico imparcial e um número significativo de serviços públicos que

proporcionem condições igualitárias para as pessoas poderem interagir estabelecer contatos quando precisarem, além de facilitar o ingresso de novas empresas no mercado e permitir que cada um escolha a sua profissão livremente.

As instituições econômicas inclusivas fomentam a atividade econômica, o aumento da produtividade e a prosperidade econômica. Os direitos de propriedade são cruciais, pois só quem os tiver assegurados estará disposto a investir. O risco de roubo, expropriação ou exagerada tributação, reduz o incentivo ao trabalho, ao investimento e à inovação.

A garantia de serviços públicos, leis, direitos de propriedade e liberdade de firmar contratos e relações de troca depende do Estado, a instituição com capacidade coercitiva de impor a ordem, impedir roubos e fraudes e fazer valer contratos firmados em partes privadas. Mas a sociedade requer também outros serviços: estradas e uma rede para o transporte de bens; infraestrutura pública para que a atividade econômica tenha condição de florescer; algum tipo de regulamentação de base que previna as fraudes e a má conduta, sobretudo por parte das autoridades.

Embora muitos dos serviços públicos possam ser prestados pelos mercados e por cidadãos particulares, o grau de coordenação necessário ao seu funcionamento em larga escala, em geral regular a intervenção de uma autoridade central. Assim, são inexoráveis os vínculos do Estado com as instituições econômicas, devido a sua qualidade depositor da lei e da ordem, da propriedade privada e dos contratos, como prestador fundamental de serviços públicos. As instituições econômicas inclusivas precisam do Estado e dele fazem uso; a rigor ambos precisam um do outro. Acemoglu e Robinson (2012)

chamam as instituições inclusivas de motores da prosperidade. As instituições econômicas inclusivas criam mercados inclusivos, que dão às pessoas a liberdade de seguirem a vocação mais adequada aos seus talentos, e criam condições iguais para todos, podendo-lhes proporcionar oportunidades para tanto. Note-se que mercados inclusivos, não são simples mercados livres, como indicam várias observações históricas.

As instituições econômicas inclusivas preparam o terreno para dois outros motores de prosperidade, tecnologia e a educação. O crescimento econômico sustentado é quase sempre acompanhado de melhorias tecnológicas, que permitem às pessoas, à terra e ao capital aumentar a sua produtividade. Os avanços tecnológicos e no padrão de vida testemunhado na história moderna foram impulsionados, segundo Acemoglu e Robinson (2012), por instituições econômicas que asseguraram contratos, criaram condições para todo e incentivaram e possibilitaram o surgimento de novas empresas competitivas.

Ligada à tecnologia aparece a educação, relacionada às habilidades, às competências e ao know-how dos trabalhadores, que podem ser adquiridos em escolas, em casa ou no trabalho. A produtividade hoje é muito maior do que no século passado, e isso não reflete só a melhor tecnologia, personificada pelas máquinas, mas também o maior conhecimento da força de trabalho disponível no mercado. A tecnologia não seria de grande utilidade sem profissionais aptos a utilizá-la. Mas as habilidades e competências implicam mais que a capacidade de fazer funcionar os equipamentos. São a educação e as competências da força de trabalho que geram o conhecimento científico,

sobre o qual se ergue o atual progresso, permitindo adaptar e adotar as tecnologias nas diversas áreas do mundo empresarial.

O baixo nível de educação dos países pobres é reflexo de instituições econômicas incapazes de gerar incentivos para que os pais eduquem seus filhos e de instituições políticas incapazes de induzir o governo a construir, financiar e conceder suporte às escolas e aos desejos dos pais e das crianças que necessitam de educação. O preço pago por esses países, devido à reduzida escolaridade de sua população e da não existência de mercados inclusivos, se torna muito elevado, pois:

A capacidade das instituições econômicas de explorar o potencial dos mercados inclusivos, estimular a inovação tecnológica, investir em pessoas e mobilizar os talentos e competências de grande número de indivíduos é fundamental para crescimento econômico. (ACEMOGLU; ROBINSON, 2012 p. 83).

Os autores argumentam que todas as instituições econômicas foram criadas pela sociedade, ao longo do tempo, conforme as circunstâncias históricas. Muitas vezes houve resistências à adoção de instituições econômicas inclusivas. Na base, frequentemente figuraram jogos de interesses das elites acomodados com as instituições econômicas extrativistas, em detrimento da maioria da sociedade.

Daí a importância da política. As instituições políticas têm papel fundamental no ordenamento da conduta social e na forma como se dá a trajetória das instituições econômicas. De fato, “A política é o processo pelo qual uma sociedade escolhe as regras que vão governá-la” (ACEMOGLU; ROBINSON, 2012 p.83). A política é essencial porque, por melhores que sejam as instituições inclusivas em favor da

prosperidade econômica, podem representar ameaça para grupos com poder econômico, os quais são mais vantajosas as instituições extrativistas.

As instituições políticas definem quem detém o poder na sociedade, e como ocorre a sua utilização. Se a distribuição do poder for estreita e restrita, como sob instituições políticas absolutistas, a tendência é que a sociedade como um todo não obtenha resultados positivos. Se a distribuição de poder for amplo, no marco de instituições políticas pluralistas, a incidência de benefícios tende a ser mais geral, melhor compartilhada. Contudo, não se prescinde para ligar o funcionamento de instituições econômicas inclusivas, da ação do Estado quanto à aplicação das leis e ao exercício do poder de política, como argumentam Acemoglu e Robinson (2012), considerando o caso da Somália, como exemplo problemático.

As relações entre instituições econômicas e políticas extrativistas acabam criando um círculo vicioso. As instituições políticas conferem às elites o poder político de selecionar instituições que menos contrariam os seus interesses econômicos. O enriquecimento, representando poder econômico, ajuda a manter e consolidar o domínio político junto à sociedade, como observado em diversas ilustrações históricas. De sua parte, as instituições econômicas inclusivas consolidam-se sobre fundamentos lançados por instituições políticas também inclusivas, que asseguram uma ampla distribuição de poder e colocam as limitações (regras, normas) capazes de evitar que essas instituições políticas obstaculizam a usurpação do poder por grupos específicos e dificultam (ou impedem) o seu uso para a implementação

de instituições econômicas extrativistas, favorecendo, assim, uma distribuição mais equitativa de recursos econômicos.

Para Acemoglu e Robinson (2012), instituições inclusivas e extrativistas com alternância na economia e na política, poucas vezes podem coexistir, e dificilmente uma eventual combinação sobrevive por longo período. Instituições inclusivas não têm condições de sustentar nem podem ser sustentadas por instituições políticas extrativistas; ou se tornam extrativistas, em favor dos interesses dos detentores de poder, ou a dinâmica econômica gerada por elas acaba desestabilizando as instituições políticas extrativistas, abrindo caminho ao surgimento de instituições políticas inclusivas.

Por outro lado, instituições econômicas inclusivas tendem a diminuir os benefícios antes desfrutados pelas elites, ao acabar com as instituições políticas extrativistas. Isso acontece, por exemplo, com abertura do mercado, proporcionando maior concorrência, e com contratos e direitos de propriedade pelos quais outros grupos da sociedade passam ter acesso aos recursos antes dominados pela elite.





## **CAPÍTULO 4 – INTEGRAÇÃO ECONÔMICA REGIONAL: TEORIA E EXPERIÊNCIAS AFRICANAS**

Neste capítulo, abordam-se aspectos importantes do debate sobre a integração econômica regional, explorando contribuições teóricas, e examinam-se experiências na África Ocidental, onde foram criadas a Comunidade Econômica dos Estados da África Ocidental (CEDEAO) e, posteriormente, a UEMOA, um bloco econômico e monetário criado no interior da primeira e que é foco de atenção neste estudo.

### **4.1 Contribuições analíticas sobre experiências de integração supranacional, considerando aspectos de economia e política**

Inicia-se a abordagem considerando alguns aspectos gerais da integração regional, depois em duas seções, examinam-se questões específicas da integração econômica, como seus efeitos tratar de algumas literaturas sobre integração política. Por fim, entrar de maneira mais alargada nas teorias que tratam da integração econômica e integração econômica e monetária.

#### **4.1.1 Aspectos gerais da integração regional**

Não há consenso, entre economistas ou entre os estudiosos das relações internacionais, sobre a definição de integração regional. As discordâncias começam no conceito de região. Pois, alguns autores consideram só a proximidade geográfica, enquanto outros incluem fatores como interações internacionais, laços comuns de etnia, língua,

cultura, história (DIALLO, 2015). Portanto, como em muitos trabalhos, integração e regionalismo são aqui tratados como sinônimos, no âmbito internacional, pois ambos os processos tendem a se constituir em simultâneo. De todo modo, vale destacar que para Fishlow e Haggard (1992) o regionalismo significa um processo político caracterizado por cooperação e coordenação econômico-política entre países.

Pereira (2008) assinala preferir usar integração e regionalismo como sinônimos, por considerar que a análise da integração representa uma análise do regionalismo: em princípio, regionalismo econômico, a partir dos Acordos Regionais de Comércio (ARCs). Mas, não há como separar os aspectos políticos e os econômicos, assim como integração e regionalismo, embora a integração conte muitas vezes com amparo institucional, e o regionalismo possa ter várias características (comercial, geográfico, cultural, linguística, entre outros).

Sobre a relação entre economia e política Balassa (1961, p. 7) destaca: *Political motives may prompt the first step in economic integration, but economic integration also reacts on the political sphere; similarly, if the initial motives are economic, the need for political unity can arise at a later stage.* Diallo (2015), de sua parte, salienta que a integração regional resulta da união de dois ou mais Estados, entre diversas unidades estatais de uma mesma área geográfica, com o objetivo de favorecer a coesão e o sentimento da interdependência entre os membros.

Para Ocampo (2006), a fundamentação da integração econômica baseia-se e justifica-se no interesse em promover o desenvolvimento socioeconômico, político e cultural e o aumento da competitividade internacional para os países membros participantes.

Com efeito, os processos de integração regional observados atualmente em diferentes regiões do mundo, refletem longas buscas de maior eficiência e cooperação com vistas a lograr ganhos econômicos. Isso inclui praticar proteção ao mercado regional contra a concorrência dos produtos e serviços dos países que não fazem parte do acordo. Objetivos políticos importantes também são observados, sendo exemplo a integração europeia nos anos de 1950, para lidar com as fricções que poderiam reaparecer após a Segunda Guerra Mundial.

Badi (1992) assinala que existem diferentes tipos e níveis de integração regional. Portanto, há vários ângulos possíveis para o estudo dessas experiências, dependendo do interesse do pesquisador. O autor destaca que a integração regional pode ser assinalada pelas óticas dos atores envolvidos no processo, dos objetivos, das relações de poder e da natureza jurídica. Assim, são várias as dimensões do assunto, e, portanto, do seu estudo. Mas, quando se trata da perspectiva econômica, a integração quer dizer criação de um espaço econômico mais amplo entre as nações, mediante, pelo menos, a redução ou a eliminação de barreiras comerciais internas ao bloco de países. Nesse aspecto, costuma-se referir a um processo unidirecional, que avança em fases sucessivas desde a criação de uma área de livre comércio até as formas mais profundas, como a formação de uma união econômica e monetária, após passar por uma zona de preferências tarifárias, uma união aduaneira e um mercado comum Balassa (1961). Mas a questão é controversa como aponta Torrent (2006).

Na literatura sobre integração regional são, portanto, numerosos os enfoques refletindo as áreas de atuação dos estudiosos e mesmo dentro de cada uma, os interesses e as questões específicas. Não

surpreende a diversidade de conceitos encontrados em diferentes pesquisas sobre o tema geral. Porém, essa diversidade e pluralidade não interessam a este trabalho. Aqui, tendo em vista o objeto da pesquisa específica, a modalidade de integração regional a ser considerada é a integração econômica e monetária, patamar que representa o ápice da trajetória contemplada por Balassa (1961).

Nessa perspectiva, vale reiterar que a integração econômica significa criar um espaço econômico mais amplo do que os Estados nacionais, formando grupo de países, motivados por interesses comuns na busca da superação da fase do desenvolvimento econômico em que se encontram (MYRDAL, 1967). O processo, segundo Bichara et al (2008), pode produzir-se de forma espontânea ou através de atuações políticas concretas, envolvendo acordos, sendo que cabe falar em integração econômica completa quando há mobilidade de bens, serviços e fatores de produção e quando se unifica os mercados financeiros. Assim, os acordos de integração econômica se multiplicaram nas últimas décadas, com o avanço da globalização e a integração produtiva internacional (LINS, 2017), constituindo a rigor, aspectos destas. Deste fato, segundo a UNCTAD (2006), a maior interdependência das economias amplia a sua exposição às influências externas, inclusive em termos monetários e financeiros, e isso ocorre paralelamente a proliferação de blocos de países (BANCO MUNDIAL, 2007).

Balassa (1961) considera a integração econômica tanto como um processo – definição dinâmica – quanto como um estado – definição estática. Trata-se de processo por envolver medidas para pôr fim à discriminação econômica entre países, em trajetória crescente, e de

estado porque se refere a situação específica nas relações: ou estes estão integrados ou não estão.

Para Jovanovic (1998), a integração econômica tem diferentes significados dependendo do país, do tempo e dos interesses envolvidos. De uma forma geral, contudo, tratar-se-ia de processo e de meio através dos quais um grupo de países busca aumentar seu nível de bem-estar e atingir objetivos comuns de forma coordenada, com maiores chances de sucesso nas suas atividades econômicas e nos comerciais.

Detalhando o sentido e o alcance das fases de integração econômica de Balassa (1961), Salvatore (2000), permite assinalar o que segue:

- Zonas preferenciais de comércio: envolvem acordos que, independentemente de permitir em facilidades comerciais em determinados setores, apresentam redução ou isenção dos impostos de importação entre os países envolvidos, para determinados produtos.
- Área de livre comércio: caracteriza-se pela liberdade de movimentos da generalidade dos produtos oriundos dos países integrados e pela existência de uma política comercial própria de cada país-membro relativamente a países terceiros; tem presença a questão da certificação de origem dos produtos, para evitar deflexão do comércio.
- União Aduaneira: acrescenta à Área de Livre Comércio a existência de uma tarifa exterior comum relativamente a terceiros países, traduzido na aplicação de uma pauta única aos produtos importados do exterior; os países participantes devem

alinhar suas políticas cambiais e promover a convergência das suas políticas fiscais e monetárias.

- Mercado Comum: corresponde a uma União Aduaneira acrescida da plena mobilidade e livre circulação das pessoas, capitais e mercadorias entre os países participantes; forma-se gradualmente um mercado único de fatores na região; além da coordenação em políticas cambiais, fiscais e monetárias, torna-se necessário e compatibilizam-se legislações, normas trabalhistas, previdenciários e regulação de capitais, entre outros.
- União Econômica: envolve harmonização das legislações econômicas nacionais e coordenação das políticas econômicas nacionais, que se tornam comuns, seja para agricultura, transportes, ambiente, pesquisa e desenvolvimento, energia, questões sociais, comércio, política regional, entre outros aspectos de interesse do conjunto.
- União Monetária: tem a ver com acordo em que os países participantes abrem mão dos ganhos relativos à senhoriação derivada da emissão da moeda nacional, adotando uma moeda regional comum, de livre circulação para todos e emitida por uma autoridade regional.
- União Econômica e Monetária: fundamenta-se na existência de vários Estados, com políticas econômicas concentradas, uma moeda única e um Banco Central comum com o poder de emitir a moeda.

O Quadro 1 sistematiza os traços básicos de diferentes níveis de integração regional, conforme a percepção do Fernandes (2011).

Quadro 1 – Condições de progressão das fases de interação econômica

Progressão	Supressão de tarifas alfandegárias e das cotas	Tarifa Externa Comum	Livre circulação de fatores de produção.	Condução de políticas econômicas.	Unificação Política institucional.
APT	-	-	-	-	-
ALC	X	-	-	-	-
UA	X	X	-	-	-
MC	X	X	X	-	-
UEM	X	X	X	X	-
IEP	X	X	X	X	X

Fonte: Adaptado de Fernandes (2011).

Nota: APT – Área de Preferência Tarifaria; ALC – Área de Livre Comércio; UA – União Aduaneira; MC – Mercado Comum; UEM – União Econômica e Monetária; IEP – Integração Econômica e Política.

Essa sistematização embute o entendimento de Fernandes (2011), de que a integração econômica não deve ser vista somente nos seus aspectos econômicos. É preciso considerar questão de soberania e articulação de diferentes culturas, hábitos e idiosincrasias, pois a integração econômica resulta da iniciativa dos Estados, que reconhecem serem as forças do mercado insuficientes para a regulação, o que exige a política maior. É assim que a integração econômica pode permitir aos participantes atingir objetivos comuns por meio de ações conjuntas ou integradas, dificilmente logrados unilateralmente, como argumenta Robson (1998). Portanto, integração pode ser definida como um meio, e não um fim, “criando um espaço para o desenvolvimento e para a inserção competitiva dentro do mercado mundial” (CARVALHO, 2004, p. 54).

A integração regional envolve, como já se falou, a criação de instituições supranacionais para cuidarem dos assuntos comuns. Porém, essas instituições podem ter diferentes formas de representação dos

países membros, como um membro de cada um (representação sem critério) ou mais do que isso (critério da importância econômica). Mesmo que a representação seja igualitária, com um membro por país, influências ou poderes maiores de alguns integrantes podem ocorrer. Esse é o caso, principalmente quando se trata de bloco constituído por países com diferenças expressivas em termos de estrutura produtiva e de importância econômica na região. A situação não deixa de se refletir no funcionamento do bloco, como diferentes experiências permitem observar.

#### 4.1.2 Criação *versus* desvio de comércio e benefícios *versus* custos da integração econômica

Desde que se tornou foco de estudo no mundo acadêmico, o processo de integração econômica passou a despertar interesse com relação à compreensão dos seus efeitos para os países envolvidos. Pertence a esse campo a pesquisa sobre criação e desvio de comércio, que se constituem em importantes objetos de análise. Considerar esse assunto significa debruçar-se sobre os efeitos das uniões econômicas com respeito aos fluxos comerciais, fundamentalmente. O trabalho de Viner (1950), representa um marco, pois nele se consideram os referidos conceitos de criação e desvio de comércio.

Avanços mais recentes da teoria de integração econômica representaram incorporações à análise de outros aspectos, ou a abordagem como economias de escala e concorrência oligopolista. Isso amplia a abordagem para bem mais além do que é captado pelos conceitos de criação e desvio de comércio. De todo, ambos permanecem



como centrais nos estudos, e, se é reconhecido que o primeiro tratamento sistemático dado a eles se refere a Viner (1950), é também verdade que trabalhos anteriores tinham fornecido importantes contribuições (ex. De BEERS, 1941 e BYÉ, 1950 in MARQUES, 1998).

Foi em relação ao debate sobre os efeitos da integração econômica entre protecionistas e adeptos do livre comércio – os primeiros consideravam que a eliminação de barreiras comerciais entre os membros da união ampliaria o mercado, pela proteção da concorrência externa, e os segundos entendiam esse processo – que Viner (1950) introduziu contribuição por meio dos conceitos de criação e desvio de comércio. O primeiro se define como o deslocamento da produção doméstica menos eficiente por importações oriundas dos membros mais eficientes da União, a eficiência produtiva, na concepção do autor, é mensurada em termos de custos de produção. Já o desvio de comércio é representado pela substituição de fornecedores externos ao bloco por fabricantes de países menos eficientes dentro da União, por conta da redução ou do fim das tarifas comerciais intra-bloco e da produção vinculada à tarifa externa comum.

Com base nesses dois conceitos, o autor analisou o impacto sobre o bem-estar social resultante da integração econômica. O desvio de comércio representa o lado “perverso”, pois significa piora na alocação de recursos. A criação de comércio representa o lado positivo, em vista de seus efeitos benéficos quanto àquela alocação. Assim, se a criação de comércio supere o desvio de comércio, há ganhos gerais de bem-estar. Mas, como os dois efeitos apresentados atuam em sentido contrário, o autor conclui não ser possível determinar a priori o resultado da integração econômica, pois a importância relativa de ambos

tem influência. Além disso, caso as diferenças nos custos unitários sejam consideravelmente maiores nas mercadorias para as quais ocorra criação de comércio, é possível que a integração econômica produza um efeito benéfico na eficiência mundial, mesmo que o desvio de comércio seja mais importante que a criação.

Por se restringir aos ganhos e perdas na eficiência produtiva, a análise de Viner (1950) foi criticada e recebeu importantes contribuições. A principal foi a incorporação dos efeitos sobre o consumo derivados da integração econômica, o que faz sentido, segundo Balassa (1964) e Kravis e Lipsey (1982), pelo fato de alterações na demanda poderem alterar os padrões de produção e vice-versa. Assim, haveria também criação e desvio de comércio do ponto de vista do consumo: o primeiro como resultado da substituição de bens caros produzidos domesticamente por bens mais baratos provenientes dos parceiros da união; o segundo em virtude de mudanças no consumo que decorre do decréscimo no excedente do consumidor através da substituição de bens mais baratos anteriormente importados de países externos ao bloco (produtores mais eficientes) por bens mais caros oriundos de países da União (produtores menos eficientes).

Com a agregação do consumo nas análises, os conceitos de desvio e criação de comércio foram, assim, ampliados (MARQUES, 1998). A criação de comércio, como indicado, designa uma substituição, induzida pela união, do consumo de produtos internos de custo mais elevado por produtos de um país parceiro, com custos mais baixos. Essa substituição acaba produzindo efeitos em produção e consumo. Já o desvio de comércio designa uma substituição, induzida pela União, da origem das importações, com a importação desde não-membros,

realizada a um custo mais baixo, sendo substituídas pelas importações de países-membros de custo mais elevado. Há dois aspectos a serem considerados: o aumento no custo dos bens devido à mudança da origem das importações e a perda do excedente do consumidor resultante da substituição de bens produzidos a custos mais baixos, em países fora da União, por bens com custos mais altos, em países da União. Uma formalização sobre esses efeitos e seus resultados podem ser encontrados em Morais (2005).

Cabe destacar também que a relação indicada por Viner entre, de um lado, criação de comércio e aumento de bem-estar, e, de outro, desvio de comércio e perda de bem-estar dos consumidores, sofreu críticas de Lipsey (1957), que merecem ser aludidas, por se tratar de importante contribuição ao estudo da integração econômica.

Lipsey (1957) assinala que Viner não levou em consideração as alterações que os blocos causam nos padrões de consumo por meio de preços relativos na economia. Essas alterações dificultariam o estabelecimento de uma relação direta, ou automática, entre criação de comércio e bem-estar social. O autor chegou a mostrar que pode haver também aumento de bem-estar numa União *trade diverting*, como Morais (2005) permite mensurar por meio de formalização. Cabe destacar que a conclusão de Lipsey (1957) segundo a qual um acordo de *trade diverting* pode gerar também aumento de bem-estar, o que constituiria exemplo de aplicação da teoria do *second best*, algo que, para ele, deve ser considerado nos estudos sobre acordos comerciais.

Um aspecto especialmente importante da sua análise é o destaque atribuído tanto à competitividade das economias antes da realização dos acordos comerciais, assim como ao potencial de

complementaridade após o ajuste dos mercados, como condição para que prevaleça a criação de comércio. Se a proteção das tarifas antes da União tornou as economias mais semelhantes na produção e complementaridade, a retirada das tarifas e a competição em um único mercado podem aumentar a eficiência produtiva e, assim, garantir que a criação de comércio seja maior que os desvios de comércio.

Essa questão, não passou despercebida dos autores anteriormente considerados. Viner (1950) conceituou complementaridade e rivalidade como sendo, respectivamente, similitudes e diferenças nos produtos manufaturados. A rivalidade se relaciona as classes de produtos industriais de altos custos, e assim como entre as diferentes partes integradas de uma união econômica que contavam com proteção tarifária; os ganhos com a união seriam maiores quanto mais competitivas fossem as economias participantes. Balassa (1964), fala em economias complementares para aquelas com custos de produção similares, assinalando que uma união econômica terá mais ganhos quanto mais os países envolvidos forem parecidos nos termos de estrutura produtiva.

Balassa critica o modo como Viner considera a complementaridade, pois este não faria distinção entre as linhas de produtos e os custos unitários das mercadorias produzidas. Todavia, Balassa concorda com Viner quanto à importância da integração entre economias competitivas quando a rivalidade significa que os países produzem mercadorias semelhantes antes do estabelecimento da União, e a complementaridade representa diferenças na variedade de bens produzidos. Para Balassa (1964), uma União entre economias competitivas resultará em ganhos maiores de eficiência produtiva quanto

maiores forem as diferenças nos custos unitários anteriormente; mais ainda, quanto maior for o grau de complementaridade anterior entre as economias participantes, maiores serão os efeitos positivos sobre a produção dentro do bloco.

Caves (1995) aponta outros fatores que também influenciam os ganhos ou perdas de bem estar com a União. Entre eles figuram o nível de tarifas existentes anteriormente nos países e suas tarifas perante países terceiros. Sobre o primeiro aspecto, quanto maiores forem aquelas tarifas, maiores serão as reduções nas distorções geradas pela aplicação de tarifas depois de realizado o acordo tarifário, e maiores serão os benefícios em eficiência produtiva e ganhos de consumo. Já a manutenção de tarifas elevadas pela União contra países estrangeiros, conduz a perdas de bem estar devido ao decorrente maior desvio de comércio, se os países fora do bloco forem mais eficientes na produção dos bens importados.

Outros fatores que afetam a criação e o desvio de comércio referem-se as distâncias econômicas entre os participantes e ao âmbito geográfico, conforme Balassa (1964). A distância econômica tem a ver com custo de transporte das mercadorias; considera-se em geral, que, em situação de igualdade dos custos de produção, quanto menor a distância entre os países da União, maiores serão as possibilidades de relações econômicas entre eles, sendo mais provável um aumento no comércio, ou seja, na criação de comércio. Isso remete, inclusive, ao aspecto produtivo da interação entre as economias: a integração produtiva tem grande importância nos processos de integração, caracterizando-se, por exemplo, pela formação ou pelo fortalecimento de cadeias regionais, transfronteiras, de produção. Quanto ao âmbito geográfico, quanto

maior for a área da União, maiores tendem a ser os efeitos positivos sobre a produção, haverão de ser menores os desvios de comércio, visto que crescem as possibilidades de que produtores mundiais de custos mais baixos estejam incluídos no bloco.

Mas diferentes estudos mais recentes, sugerem que a problemática de situações possíveis, como se observa em Pereira (2008) e Kemp e Wan (1976), os últimos produzindo resultados sobre aumento de bem-estar para países tanto membros quanto não membros de blocos, conforme as circunstâncias. Dornbusch (1986), assinalou que ambos os efeitos, criação e desvio de comércio, acontecem em simultâneo, com a redução das tarifas alfandegárias entre os países membros do bloco e a adoção de uma TEC. Freund e McLaren (1999), indicam que a simples expectativa da assinatura do acordo regional pode desencadear efeitos de criação e desvio de comércio, como observado no comércio entre EUA e México já antes do início do NAFTA, o que evoca o papel das expectativas dos agentes.

Pereira (2008) ressalta que vários trabalhos recentes utilizam de modernas técnicas econométricas para tentar mensurar com maior precisão os impactos dos acordos econômicos em termos de bem-estar. Em geral, esses estudos concluem que a criação de comércio supera o desvio de comércio. Mais especificamente, Francois e Shiells (1994) sobre NAFTA e de Flores (2005) sobre o Mercosul.

Sobre a distribuição dos ganhos e perdas de bem estar social, segundo Caves (1995), os acordos aduaneiros provavelmente melhoram os termos de comércio entre os membros e impõem custos aos países terceiros, mas os ganhos com a criação de comércio não correspondem às perdas dos países fora do bloco. Na interpretação de Carvalho e

Parente (1999), ainda que acordos provocassem desvio de comércio, é pouco provável que o resultado líquido em termos de eficiência mundial seja negativo: a vizinhança já estimula relações comerciais, limitando as perdas originadas dos desvios de comércio, e os ganhos com criação de comércio tendem a ser expressivos.

Estudos sobre experiências em vários continentes incluem as estimativas de Caves (1995) a respeito de criação e desvio de comércio na União Europeia. O autor concluiu que, entre 1969 e 1970, a criação de comércio superou em oito vezes o desvio de comércio. Esses estudos abrangem também a tentativa de Heller (1978), medir a criação e o desvio de comércio no Mercado Comum da América Central (MCAC). Focalizando os sete primeiros anos de funcionamento, a pesquisa constatou criação de comércio líquido agregado, para o bloco como um todo. Nonnenber e Mendonça (1999), de sua parte, procuraram mensurar os efeitos de criação e desvio de comércio no Mercosul, considerando os principais produtos agrícolas. Pelos resultados, a criação de comércio superou amplamente o desvio de comércio, tanto individualmente quanto para o conjunto dos seis produtos analisados.

Esses e outros podem ser em parte explicados, tem sentido considerar, pelos aumentos nas economias de escala nos países membros, ligados à nova estrutura produtiva proporcionada pela integração econômica. Esse aspecto, assinala-se, foi pouco desenvolvido pela teoria tradicional da integração. Viner (1950) reconheceu sua existência, mas considerou que pouco alteraria os resultados, da sua análise, pois os ganhos seriam insignificantes. Balassa (1964) também o mencionou, mas não passou da mera referência.

#### 4.1.3 Impactos das economias de escala e outras dinâmicas na união econômica

O trabalho de Corden (1972) foi uma das primeiras tentativas sistemáticas de incorporar as economias de escala na teoria tradicional das uniões econômicas. Utilizando a hipótese de concorrência imperfeita, o autor manteve os usuais conceitos de criação e desvio de comércio, mas acrescentou outros dois, complementares: o efeito supressão de comércio e a redução de custos. Primeiro capta a substituição da produção do resto do mundo pela produção doméstica, no suprimento das necessidades internas de consumo, no âmbito de uma união aduaneira, representando substituição de uma fonte mais eficiente por uma menos eficiente. O segundo reflete o agrupamento econômico, que induz a uma redução nos custos de produção domésticos devido às economias de escala obtidas pela ampliação dos mercados.

Em sua análise, Corden (1972) examina os efeitos das economias de escala em três situações: produção inicial em um único país da união; produção inicial em todos os países participantes; e produção inicial em nenhum dos países participantes, supondo a existência de dois países (A e B) que realizam uma união econômica e deixam os demais países de fora. Existe um único produto homogêneo, fornecido a preços constantes pelos países externos a União, com preço interno igual ao custo de importação mais as tarifas aduaneiras.

No caso de produção inicial em todos os países do bloco, a presença de tarifas alfandegárias determina que não há importações entre eles, mesmo que haja diferenças de eficiência. Após a constituição da união econômica, os países fixam uma TEC; o fim das barreiras



alfandegárias levará a uma especialização do produtor mais eficiente, que se torna o único ofertador do produto em questão no bloco. Esse país A incorre em redução de custos devido às economias de escalas obtidas, e para o país B criação de comércio, mostrando-se a União benéfica para ambos.

Quando há produção anterior somente em um país, o outro atende suas necessidades de consumo através de importações aos preços internacionais (não possui tarifas contra importações). Com a formação da União, se os países concordam com uma TEC para proteger a produção do bloco, o (único) país produtor se apropria do mercado integrado, aumentando a produção interna e tendo reduzido os custos de produção devido às economias de escala. Ocorre um efeito de redução de custos no país produtor e um efeito de desvio de comércio no outro país, estando articulados os efeitos produção e consumo.

No caso em que nenhum país do bloco produz inicialmente a mercadoria consumida, Corden (1972) trabalha com a hipótese de que as tarifas alfandegárias antes da União são iguais para os países que se integram, e se mantêm assim depois da União. Antes, a demanda interna é totalmente atendida por importações do resto do mundo, mas, com a formação do bloco, um mercado ampliado pode provocar o início da produção em um ou em todos os países, já que os custos médios decrescerão. Assim, ocorre em um dos países um efeito supressão de comércio, pois suas importações provenientes do resto do mundo seriam substituídas pela produção doméstica. Verificar-se-ia um desvio de comércio de A ou B, fruto da troca do fornecedor mais eficiente por um menos eficiente, pertencente à União.

Economias de escala ocupam lugar importante também na chamada nova teoria do comércio internacional, que foi desenvolvida nas últimas décadas. Levando em conta, igualmente, problemas relacionados à diferenciação de produto e ao papel das firmas com poder de mercado, essa teoria tornou-se uma referência incontornável na abordagem do comércio (CAVALCANTI, 1996).

Smith e Venables (1988) mostram, através de um modelo de oligopólio, que a formação de uma União econômica permite, efetivamente, aumentar a escala de produção das firmas, resultando em intensificação da competição no interior do bloco. Isso significa alteração no ambiente econômico, com reflexos no bem-estar das nações envolvidas.

De fato, no período pré-integração, quando as fronteiras nacionais encontram-se abertas às importações com origens em diferentes países, ocorrendo simultaneamente exportações para os mesmos, as firmas podem tirar proveito das diferentes elasticidades de demanda em cada mercado, mediante a discriminação de preços. Como o processo de integração reduz o grau de segmentação dos mercados nacionais, a conduta das firmas sofre alterações. Suas decisões estratégicas passam das empresas e começam a estar relacionadas ao mercado do bloco, que não é mais segmentado. A principal implicação é a perda de capacidade das empresas de discriminar preços entre os mercados, podendo os consumidores, com o mercado integrado, escolher a fonte de oferta, representando aumento da concorrência e queda nos preços. A integração diminui o poder das empresas para praticar preços diferentes em cada mercado, impulsionando tendência de equalização destes em benefício dos consumidores.

No conjunto, o resultado líquido tende a se mostrar incerto. Menores preços locais podem resultar em aumento da parcela do mercado suprida por firmas locais, com reflexos na redução do comércio intra-bloco. Assim, haveriam ganhos decorrentes do excedente do consumidor, mas também perda relativa nos lucros das firmas devido à redução de comércio em escala. Por exemplo, Cavalvanti (1996), utilizando um modelo de oligopólio em equilíbrio parcial aplicado ao Mercosul, conclui que os efeitos sobre o bem-estar são incertos na região, mas é provável que os consumidores dos países membros sejam beneficiados, podendo o lucro das firmas crescer ou diminuir.

De todo modo, segundo estudo do Banco Mundial (2000), a eliminação das barreiras tarifárias entre os membros de um bloco econômico amplia o tamanho do mercado potencial das empresas em operação, ocasionando aumento de suas escalas de produção, algo que não seria possível nas mesmas dimensões se o mercado fosse tão somente o doméstico. O aumento das escalas de produção, em estrutura de mercado de concorrência imperfeita, comprime o custo médio unitário e o preço de venda, com benefícios para os consumidores.

Por outro lado, a partir da formação do bloco econômico, as firmas atuantes apenas nos mercados domésticos passariam a competir com empresas de outros países membros, devido à retirada das barreiras tarifárias ao comércio intra-bloco. A maior concorrência assim provocada reduziria o lucro ou o *mark-up* e o poder de monopólio das firmas implicadas. Aquelas menos eficientes podem não ter condições de competir no novo formato do mercado, e seriam levadas a encerrar as atividades e se retirarem do mercado. As empresas mais eficientes, remanescentes no mercado se expandiriam. Agregadamente, contudo,

apesar da saída do mercado de muitas firmas domésticas incapazes de competir, o número total de firmas no novo formato de mercado tenderia a aumentar, relativamente à quantidade existente em cada mercado doméstico, separadamente, antes da criação do bloco. Ocorreria, assim, um efeito variedade, pois a maior quantidade de empresas proporcionaria um leque mais variado de produtos disponíveis aos consumidores da União.

A redução de preços no bloco poderia fazer com que os preços de importação extrabloco acompanhassem esta tendência, outorgando maior poder de barganha às empresas do bloco em relação àquelas de fora que exportam para tal mercado regional. Ora, se os preços das exportações para fora do bloco permanecerem constantes, a redução nos preços das importações vinda do exterior do bloco melhoraria os termos de troca dos países membros. Evidências nesse sentido, por conta da baixa tarifa aplicada dentro do bloco, foram verificadas no Mercosul pelo Banco Mundial (2000), que encontrou queda nos preços de importações brasileiras oriundas de países que não fazem parte do Mercosul.

Outro aspecto que possa ser importante para a formação de blocos econômicos diz respeito ao aumento do Investimento Estrangeiro Direto (IED). Essa ampliação tende a ocorrer por causa da atração exercida pelo maior tamanho do mercado, associado à integração. Empresas estrangeiras podem se interessar em instalar filiais em um dos países da União, em vez de só produzirem no país de origem, inclusive porque a TEC representa obstáculos às exportações para o bloco. Ou seja, a formação de blocos econômicos pode incentivar um tipo de

expansão de negócio que envolve a internacionalização internalizada<sup>3</sup>. A empresa estrangeira que opta por se instalar no espaço do bloco, com sua estrutura produtiva, passa a ter um maior alcance neste mercado. Seus custos podem ficar mais baixos e, conseqüentemente, seus preços tornam-se mais atraentes para os consumidores em questão. A empresa estrangeira também pode optar por outro tipo de IED conhecido como internacionalização externalizada<sup>4</sup>.

Portanto, segundo Reis (2012), a formação de um bloco econômico pode repercutir a atração de IED. O aumento na entrada do IED, paralelamente aos investimentos das empresas domésticas realizadas com o intuito de ampliar suas escalas de produção, pode proporcionar ou impulsionar o crescimento econômico nos países envolvidos na União.

Essas são algumas vantagens para um bloco econômico, nesse caso vinculado aos IED. Porém, também problemas não estão ausentes do funcionamento desses blocos. Segundo Banco Mundial (2000), a integração, além do já discutido desvio de comércio, igualmente pode ocasionar a perda na arrecadação de impostos para governos individualmente, por causa da eliminação das barreiras tarifárias. Atrelado a isso, a ampliação do mercado também pode gerar custos de ajustamento: por exemplo, algumas empresas antes presentes só no mercado doméstico passam a enfrentar a concorrência de outras

---

<sup>3</sup> Expansão das firmas para outros mercados através de deslocação de parte das suas estruturas produtivas para se instalarem nos mercados de destinos, aproveitando as oportunidades de negócio oferecidas pelos países ou blocos econômicos em que passam agora a fazer parte.

<sup>4</sup> Expansão das firmas para mercados internacionais, baseado em exportação dos bens e serviços acabados fora dos mercados de destinos.

empresas estrangeiras, de países que compõem o bloco, e as menos eficientes podem não ter condições de competir no mercado da União, devendo os respectivos fatores de produção (capital e trabalho) migrar para outras atividades econômicas. Como a imperfeita mobilidade dos fatores impõe demora na reorientação do capital, períodos de elevação de desemprego no bloco podem acontecer. São estas algumas das causas de custos de ajustamento em blocos econômicos (REIS, 2012).

#### 4.2 Integração econômica no continente africano: repertoriando experiências

Neste subtópico abordam-se experiências de integração regional no continente africano, com foco maior na sua zona ocidental. Mais especificamente, examinam-se a CEDEAO e a UEMOA, com base em contribuições de autores africanos e de outras áreas do sistema mundial.

Compreender como foi o percurso em busca de integração econômica no continente, sua subdivisão administrativa em regiões, a fim de facilitar na gestão dos programas que fomentam o desenvolvimento socioeconômico continental, é um dos assuntos abordados e que podem ser encontrados em detalhes em diversos trabalhos científicos sobre a África<sup>5</sup>. A Figura 1 abaixo apresenta o sistema de integração econômica registrados no continente africano

---

<sup>5</sup> BACH, Daniel C., (1983); BACH, Daniel C., (2005); Carreira (1984); (BOAHEN, 2010); Hernandez (2005); (UZOIGWE, 2010); (Ki-zerbo, 1987); Adebajo (2010); (ASANTE; CHANAIWA, 2010); (RIBEIRO, 2007); Kamabaya (2003); (FERNANDES, 2007); (BADI, 2001; WADE, 2005); (NEPAD, 2001).

desde a onda de emancipação política, econômica, social e cultural dos diferentes países que o compõem.

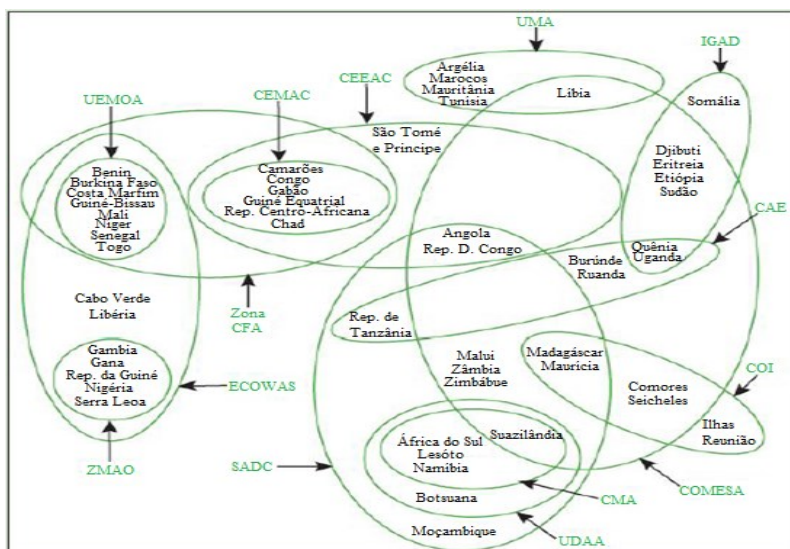


Figura 1 - Indicação de processos de integração regional na África  
Fonte: Adaptado da UNCTAD, 2009.

Ainda, cabe assinalar que a problemática da integração na África está muito relacionada à questão da “colonização” do continente por europeus, tendo como marco a presença de navegadores portugueses nas Ilhas Canárias e nos rios da Guiné, no século XV (GALVÃO; SELVAGEM, 1950), e de ingleses e franceses XVI e XVII. A instalação de pequenos presídios e feitorias na costa, em diferentes partes do litoral do continente, é um aspecto desse processo, como destacado por Pélissier (1989). Daí porque uma mirada histórica, à guisa de contextualização, se justifica.

Porém, tratou-se de proporcionar a contextualização para as pretendidas considerações sobre os movimentos do gênero dizendo

respeito a um segmento territorial específico de integração no continente: a África Ocidental. Como já identificado, é nessa área que se encontra a Comunidade Econômica dos Estados da África Ocidental (CEDEAO) composta por 15 países, e a União Econômica e Monetária do Oeste da África (UEMOA), formada por 8 países, tendo a segunda emergido da primeira. É sobre ambas que se fala na sequência do capítulo.

#### 4.2.1 A CEDEAO

A Comunidade Econômica dos Estados da África Ocidental (CEDEAO), ou *Economic Community of West African States (ECOWAS* em Inglês), foi criada oficialmente em maio de 1975. O evento teve a participação de representantes de 15 Estados da África Ocidental (Benin, Burkina Fasso, Costa do Marfim, Gâmbia, Gana, Guiné Conacri, Guiné-Bissau, Libéria, Mali, Mauritânia, Níger, Nigéria, Senegal, Serra Leoa e Togo), que assinaram o Tratado que instituiu a Comunidade, em Lagos, Nigéria.

O Tratado entrou em vigor em julho do mesmo ano, após sua ratificação por sete Estados. Cabo Verde foi integrado em novembro de 1976, totalizando então 16 Estados-membros, número que ficou reduzido a 15 membros após a saída da Mauritânia em 2002. A sede administrativa está localizada em Abuja, capital da Nigéria. Os 15 Estados-membros ocupam uma extensão territorial de 6,1 milhões de Km<sup>2</sup>, com um total de 220 milhões de habitantes (CEDEAO, 2011).

Segundo Filho (2000), em 1976 foi realizado o primeiro encontro dos chefes de Estado e Ministros do Exterior da comunidade, o



que marcou o início das negociações no seio desse bloco. Sete países daquele conjunto formaram uma união econômica e monetária chamada União Econômica e Monetária do Oeste Africano (UEMOA), Benim, Burkina Faso, Costa do Marfim, Guiné-Bissau, Mali, Níger, Senegal, Togo, envolvendo o compartilhamento do Franco CFA, a moeda comum desses países. Sobre a UEMOA se falará no subtópico adiante. A Figura 2 apresenta o mapa representativo da região oeste da África, e os países africanos que compõem a CEDEAO.



Figura 2 - Integração na África Ocidental: a CEDEAO e seus países membros

Fonte: Adaptado de Diallo (2015).

Para Badi (2008), a constituição da CEDEAO foi motivada por três fatores fundamentais, a saber: a criação de uma frente comum para lutar contra a dominação e a opressão das forças externas, por meio de cooperação entre os pequenos Estados da sub-região; o estabelecimento de uma economia forte e viável, para acabar com a pobreza na zona; a impossibilidade de desenvolvimento econômico isolado, devido ao

pequeno mercado nacional e ao fracasso da estratégia de desenvolvimento da Comissão Econômica das Nações Unidas para África durante as décadas de 60 e 70. Foram essas as principais razões para a instituição dessa comunidade.

A ideia de promover a comunidade econômica entre os países da África Ocidental partiu de uma iniciativa da Libéria, em 1964. Em 1968, como desdobramento dessa iniciativa, ocorreu em Monróvia a conferência dos chefes de Estados e governo dos países da África Ocidental, onde nove países estiveram representados: Gâmbia, Gana, Guiné Conacri, Libéria, Mali, Mauritânia, Nigéria, Senegal e Alto Volta, atual Burkina Faso (SILVA, 2015). Naquela ocasião foi discutida a necessidade de uma maior cooperação entre os Estados da região e da promoção da integração econômica, assentando as bases para a criação do bloco econômico. Essa conferência permitiu a adoção de um Protocolo estabelecendo a constituição de um grupo regional africano, com o objetivo precípuo de estreitar a cooperação regional em vários campos. Também se discutiu a necessidade de reduzir as barreiras tarifárias entre os países da região, visando à formação, em última instância, de um Mercado Comum na África Ocidental (FILHO, 2000).

Nessa senda, em 1973 cinco anos após a Conferência de Monróvia, os governos da Nigéria e de Togo, promoveram a Conferência dos Ministros das Relações Exteriores da Região em Lomé, capital de Togo. Nesse encontro, estiveram presentes os representantes de 13 Estados da África Ocidental, estando ausentes Gâmbia e república da Guiné (Guiné-Conacri). Já a Guiné-Bissau, que se encontrava nos últimos anos da luta armada pela independência do domínio “colonial”, foi representada por membros do Partido Africano da Independência de

Guiné e Cabo Verde (PAIGC), que se constituiu no movimento de libertação nacional.

Nesse encontro foi discutido e elaborado o primeiro documento do tratado de criação da CEDEAO. Porém, antes da assinatura do Tratado Constituinte da Comunidade Econômica da África Ocidental, a proposta nigeriana foi amadurecida nas duas rodadas de negociações e discussões ocorridas durante o ano de 1974, em Acra, capital de Gana, e em Niamey, capital de Níger. Em maio de 1975, os representantes dos 15 Estados reunidos na conferência em Lagos, capital da Nigéria, finalmente firmaram o Tratado Constituinte da Comunidade Econômica dos Estados da África Ocidental (CEDEAO) (FERNANDES, 2007).

Segundo Filho (2000), institucionalmente a Comunidade foi estruturada de forma a dinamizar os projetos de desenvolvimento e a integração econômica na região. Adotou-se formato de distribuição das funções entre vários órgãos, como: Conselho dos chefes de Estado e do governo; Conselho dos Ministros; Parlamento Comunitário; Conselho Econômico e Social; Corte de Justiça da Comunidade; Secretaria Executiva; Fundo para Cooperação, Compensação e Desenvolvimento; Agência Monetária da África Ocidental; Instituto Monetário da África Ocidental e Comissões Técnicas Especializadas; e, Banco Regional de Investimentos. Todas essas instituições foram criadas pelo tratado de Lagos.

Assim estruturada, a CEDEAO tem como objetivos: promover a cooperação e o desenvolvimento em todos os campos das atividades econômicas, para a elevação do nível de vida da sua população; melhorar e manter a estabilidade econômica; fortalecer as relações entre seus membros; contribuir para o progresso e desenvolvimento do

continente africano (BADI, 1992). O tratado prevê a harmonização e coordenação de políticas nacionais; a criação de um mercado comum mediante liberalização dos intercâmbios comerciais; o estabelecimento de uma tarifa exterior comum e uma política comercial comum; a eliminação dos obstáculos à livre circulação de pessoas, bens e serviços; a resolução pacífica dos conflitos; o respeito, promoção e proteção dos Direitos Humanos; e por fim, a criação de uma União Africana. Este último objetivo foi alcançado nos finais do Século XX, com a resultante instituição entrando em vigor no início do Século XXI. Esse projeto de cooperação no seio de tal Comunidade tem ainda outras metas, como a promoção da integração econômica em: “indústria, transporte, telecomunicação, energia, agricultura, recursos naturais, comércio, assuntos financeiros e monetários e em assuntos sociais e culturais” (FILHO, 2000 p. 43).

Fernandes (2011) informa que se estimava a concretização da comunidade num espaço de 15 anos, em três etapas progressivas. Na primeira com duração de dois anos, os Estados-membros realizariam estudos e organizariam as instituições comunitárias, sendo proibido estabelecer novos direitos de importações e aumentar os já existentes. Na segunda, com duração de oito anos, o bloco ocupar-se-ia da eliminação gradual dos direitos aduaneiros e outros impostos entre os Estados-membros, e promoveria a livre circulação de pessoas, serviços, bens e capitais. Na terceira, correspondendo aos restantes cinco anos, seria instituída uma Tarifa Externa Comum (TEC) ao comércio extracomunitário, ou seja, para o comércio entre os países integrantes do bloco e o resto do mundo.

Contudo, passados alguns anos da sua criação, a CEDEAO parece não ter conseguido materializar seus principais objetivos. Os motivos incluíram: as várias dificuldades encontradas, como a continuação de algumas barreiras tarifárias e não-tarifárias no comércio intercomunitário, apesar de alguns avanços desde o Tratado; a falta de complementaridade dos sistemas econômicos dos Estados-membros; a ausência de infraestruturas adequadas; a “disputa” entre Nigéria e Costa do Marfim sobre o enfoque da Organização; a instabilidade política que se consubstancia nas mudanças sucessivas de governos; a falta de vontade política de alguns governos africanos centralizados na soberania nacional; a existência de um número excessivo de organizações regionais na África Ocidental, que frequentemente, acabam por solapar seus objetivos e atividades.

Buscando reverter essa situação em julho de 1993 representantes dos países membros, reunidos em Cotonou, no Benin, fizeram revisão do Tratado de Lagos. Isso resultou na assinatura de um novo Tratado, designado “Revisão do Tratado da Comunidade Econômica dos Estados da África Ocidental”. Nesse novo documento, os Estados participantes reiteraram o desejo de integração e o entendimento sobre a necessidade de reforçar a cooperação entre eles para promover o desenvolvimento regional. Reafirmaram, destarte, a intenção de atingir a condição zona de livre comércio, promover a união aduaneira e alcançar a união econômica e monetária, nos prazos previamente definidos.

Cabe dizer que a consolidação do bloco ainda não se concretizou na sua plenitude. Somente oito países da região (já mencionados anteriormente) concordaram em criar uma União

Monetária, devido às várias divergências existentes entre os Estados membros quanto ao gerenciamento do bloco, assim como às instabilidades políticas em alguns países membros. Também para contar o que seria a permanência do “conflito”, destacado por Filho (2000), entre os países outrora “colônias” anglófonas e francófonas (aspecto que motivou a existência de dois blocos econômicos na África Ocidental, como se indicará adiante), por um lado, e a luta pela hegemonia entre as lideranças econômicas regionais, a Nigéria e a Costa do Marfim, por outro lado.

Para situar a CEDEAO em contexto regional, apresenta-se o Quadro 2, que permite saber quais foram as diferentes tentativas integracionistas na África Ocidental, de 1959 a 2002.

Quadro 2 – Tentativas integracionistas na África Ocidental de 1959 a 2002.

<b>Data de criação</b>	<b>Organização Regional</b>	<b>Área de intervenção</b>	<b>Países membros</b>
1959-1960	Federação do Mali	Política e Econômica	Mali, Senegal, Burkina Faso
1959-1960	União Gana-Guiné	Econômica	Gana, Guiné e Mali
1959-1962	União aduaneira da África Ocidental (UDAO)	Econômica	Côte d’Ivoire, Bein, Burkina Faso, Níger, Mauritània, Senegal e Mali (Sudão francês)
1963-2001	Organização da Unidade Africana (OUA)	Várias áreas da sua prioridade	Os 32 Estados independentes do continente da época
1964	Acordo econômico e financeiro	Econômico e financeiro	Serra Leoa e Guiné
1966	União aduaneira dos Estados da África do Econômica Oeste (UDEAO)	Econômica	Côte d’Ivoire, Nenin, Burkina Faso, Níger, Mauritània, Senegal e Mali (Sudão francês)
1966	Mercado Comum este Africano	Econômica e Política	Libéria, Serra Leoa, Côte d’Ivoire, e Guiné
1970	Comunidade Econômica da África do Oeste (CEAO)	Econômica e monetária	Côte d’Ivoire, Burkina Faso, Mali, Mauritània, Níger e

			Senegal
1971	Cooperação econômica	Comércio e Serviço Social	Serra Leoa e Libéria
1973	União do Rio Mano	União aduaneira e econômica	Serra Leoa, Guiné e Libéria
1973	União Monetária da África Ocidental (UMOA)	Econômica	Benim, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Mali, Níger, Senegal e Togo.
1973	Comunidade Econômica da África Ocidental (CEAO)	Integração monetária	Côte d'Ivoire, Benim, Burkina Faso, Níger, Mauritânia, Senegal e Mali (Sudão francês).
1975	Comunidade Econômica dos Estados da África Ocidental (CEDEAO)	Integração econômica	Benim, Burkina Faso, Cabo Verde, Côte d'Ivoire, Gâmbia, Gana, Guiné, Guiné-Bissau, Libéria, Mali, Níger, Nigéria, Senegal, Serra Leoa e Togo.
1994	União Econômica e Monetária da África Ocidental (UEMOA)	Econômica e monetária	Benim, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guiné-Bissau*, Mali, Níger, Senegal e Togo.
2002	Zona Monetária da África Ocidental (ZMAO)	Econômica e monetária	Gâmbia Gana República da Guiné Libéria <sup>6</sup> Nigéria

\*Integrou ao bloco a partir de 1997

Fonte: Elaboração própria.

A zona Ocidental africana é, e sempre foi, uma das mais importantes para o continente em termos econômicos, como também a “vilã” de vários acontecimentos que criaram sérios problemas vivenciados no continente. Para Diallo (2015), a integração regional

---

<sup>6</sup> Participa como membro observador.

sempre esteve na mente dos oeste-africanos desde os primeiros anos da independência, o que há de refletir a presença histórica de grandes impérios como, Benin, Mali e Songhai, que marcaram a região antes da “colonização” europeia. Outro aspecto importante é que somente a CEDEAO, criada em 1975, conseguiu resistir aos períodos difíceis da Guerra Fria e a onda liberal e neoliberal, que pode ser lembrada pela chamada a década perdida e levou à adoção dos Programas de Ajustamento Estrutural (PAE) de 1980 a 1990.

A presença das instituições de Breton Woods no continente africano na segunda metade do Século XX, com maior penetração no período após a queda do muro de Berlim, encontrou a África Ocidental – a rigor, o continente africano como um todo –, desafiado pela implosão dos frágeis Estados Nacionais devido às guerras civis. Tais conflitos eram especialmente fortes em países como Libéria, Serra Leoa, Ruanda, Angola, Burundi, entre outros. Segundo Adebajo (2013), a partir desse período o continente chamou cada vez menos a atenção dos investidores externos, que se deslocaram para as democracias emergentes da Europa Oriental; mais tarde os recursos passaram a ser desviados dos países africanos com conflitos para a reconstrução de países como Afeganistão e Iraque, até 2003.

Pode-se afirmar que a percepção desse “abandono” do continente pelos parceiros tradicionais motivou a reação africana, resultando no “renascimento” do continente com a substituição da Organização da Unida Africana (OUA) em 2001 e a criação do Nova Parceria para o Desenvolvimento da África (NEPAD) em 2002. Tratou-se de fase de fortalecimento das organizações regionais africanas, das quais a CEDEAO faz parte. Esse foi o primeiro passo na tentativa de



romper com o longo período da herança colonial, representativa de barreiras externas à formação do Estado e ao fortalecimento do sistema de integração na região e no continente como um todo (DIALLO, 2015). Mas, apesar dessa tentativa de ruptura da herança colonial – que tem surtido algum efeito –, esta continua sendo um dos principais gargalos nos processos tanto da formação do Estado quanto da integração regional do continente africano. Com efeito, ao se analisar os fatores endógenos e exógenos da integração oeste africana percebem-se que ambos os tipos vieram da mesma situação. Tanto as barreiras endógenas quanto exógenas são resultados da herança colonial. Tais barreiras ganharam mais sofisticação e aprofundamento com as ações das elites políticas que, após a independência, administraram e administram os Estados africanos.

Nesse contexto, para Sanankoua (2007), em que pesem os problemas e dificuldades encontradas ao longo do tempo, a integração regional continua sendo uma estratégia fundamental para o desenvolvimento da região. O processo continua presente considerando o nível e ritmo da globalização. A integração mostra-se importante também para se lidar com as questões fundamentais referentes ao continente, relativas aos problemas de governação, às crises e aos conflitos políticos armados, às dificuldades econômicas, à pobreza e à falência dos Estados nacionais. Assim, parece recomendável a aceitação de uma perda parcial do princípio da soberania nacional, em benefício do funcionamento e de alguma autonomia das estruturas comunitárias, com a aplicação de decisões tomadas no âmbito das organizações supranacionais criadas no continente.

Kamian (2007), por exemplo, afirma que a integração é uma condição incontornável para o desenvolvimento do continente. O autor se pergunta se a União Africana (UA), última versão na trajetória de iniciativa de integração ao nível continental, conseguirá triunfar diante das adversidades e complexidades dos problemas a serem enfrentados. Um dos obstáculos, assinala-se, refere-se à questão linguística. Considerado como um dos elementos de dominação e de influência “colonial”, a língua possui grande relevância na cultura africana, e, por exemplo, nos processos de integração na África Ocidental. A questão linguística, segundo CEDEAO (2010), tem reflexos na integração econômica: é fator capaz de afetar a exploração do mercado da região, o qual, segundo as estimativas, poderá alcançar a capacidade de 400 milhões de consumidores em 2020.

A CUA<sup>7</sup> (2011) acrescenta ao conhecimento desse processo que, desde 2001, os esforços realizados no quadro da integração regional permitiram o fortalecimento da zona de livre comércio, favorecendo o crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) até 2010, apesar da crise econômica e financeira vivida pelo mundo ocidental e por outras regiões do planeta. Isso reflete alguns avanços conseguidos na região nos últimos anos, um desenvolvimento positivo pelo menos quando considerado o PIB que cresceu de US\$ 216 bilhões em 2006 para US\$ 261,7 bilhões em 2007, evidenciando que antes da crise que afetou a economia internacional, a partir do ano 2008, a economia do bloco registrava um crescimento econômico promissor.

---

<sup>7</sup> Comissão da União Africana.

A Tabela 1 apresenta indicadores sobre o crescimento econômico anual na África Ocidental durante no período 2004-2009.

Tabela 1 - Indicadores de crescimento econômico na CEDEAO (2004-2009) em %

Indicadores/Ano	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Taxa de crescimento do PIB	3,1	3,6	4,12	5,0	6,4	6,7
Taxa de investimento/PIB	14,2	15,1	15,9	18,4	20,1	21,9
Taxa de crescimento do estoque de capital	1,61	1,54	2,70	2,96	3,59	4,28
Exportações intra-bloco	13,8	13,8	11,2	11,2	11,8	12,1
Comércio intra-bloco	11,7	11,9	10,4	10,8	11,5	11,9
Divisas em porcentagem do PIB	68,9	64,9	59,1	54,0	49,3	44,4
Taxa de poupança	7,7	10,9	11,8	11,3	11,4	11,4
Renda per capita (dólar EUA)	276,3	279,4	283,0	289,5	300,3	312,6

Fonte: UEMOA (2012), adaptado de Diallo (2015).

Os números da tabela indicam baixo crescimento um ano para outro em maioria dos indicadores destacados. Com relação aos indicadores de comércio, percebe-se que existem poucas relações comerciais entre os países dentro do bloco, apesar do comércio avaliado em cerca de 20 milhões de dólares americano por ano, durante o período de 1995 a 2001 e ter crescimento acumulado de 15% entre 2001 a 2007, de acordo com UEMOA (2009). Essa situação, segundo UEMOA (2009), pode ser explicada pela falta de complementaridade ou de políticas de industrialização na área, pois a maioria dos países africanos, em geral, é exportadora de matérias-primas e importa produtos acabados das indústrias ligadas ao centro de capitalismo.

Esse assunto será analisado com maiores detalhes na parte que aborda as relações comerciais entre os países da UEMOA e destes com a Guiné-Bissau, especificamente. De todo modo, apesar de tais problemas, o PIB dos países da CEDEAO apresentou taxa de crescimento anual significativo no período de 2001 a 2011, em relação à África, motivado pelo bom andamento da economia dos países da região, como se pode observar Tabela 2.

Tabela 2 - Evolução do PIB real dos países de CEDEAO: taxas de crescimento anual (2001-2011)

Países/Ano	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 (e)	2010 (p)	2011 (p)
Benin	6.2	4.4	3.9	3.1	2.9	3.8	4.6	5	3	3.5	3.8
Burkina Faso	7.1	4.7	8	4.6	7.1	5.5	3.6	5.2	3	4.4	5.2
Cabo Verde	6.1	5.3	4.7	4.3	6.5	10.8	7.8	3.9	3.9	5.1	6.4
Costa do Marfim	0	-1.6	-1.7	1.6	1.8	0.7	1.6	2.3	3.6	3.9	4.5
Gabão	2.1	-0.5	2.5	1.4	5	1.2	5.6	2.3	-1	3	3.2
Gâmbia	5.8	-3.2	6.9	7	5.1	6.5	6.3	6.1	4.8	5.4	5.7
Gana	4.2	4.5	5.2	5.6	5.9	6.4	6.3	7	4.7	6.4	8.3
Guiné Conakry	3.7	5.2	1.2	2.3	3	2.5	1.8	4.9	0.6	4.3	4.5
Guiné-Bissau	-0.6	-4.2	-0.6	2.2	3.5	0.6	2.7	3.3	2.9	3.4	4
Libéria	2.9	3.7	-31.3	2.6	5.3	7.8	9.4	7.1	4.4	7.7	8.6
Mali	11.9	4.3	7.6	2.3	6.1	5.3	4.3	5	4.4	4.6	5.3
Mauritânia	2.9	1.1	5.6	5.2	5.4	11.4	1	3.7	-1.1	4.5	4.9
Níger	7.4	5.3	7.7	-0.8	7.2	5.8	3.4	9.5	-0.9	3.2	5.1
Nigéria	8.2	21.2	9.6	6.6	6.5	6	6.5	6	3	4.4	5.5
Senegal	4.6	0.7	6.7	5.9	5.6	2.3	4.7	2.5	1.5	3.4	4.3
Serra Leoa	18.2	27.4	9.5	7.4	7.3	7.4	6.4	3.9	3.5	4	5
Togo	-1.3	-1.3	4.8	2.5	1.2	3.9	2.1	1.8	2.2	2.5	3.6
África	4.3	5.7	5.2	5.6	5.9	6.2	6.4	5.6	2.5	4.5	5.2

Fonte: Elaborado pelo autor com base de Diallo (2012), com dados da Perspectiva Econômica Africana (2012).

Detalhes sobre as potencialidades econômicas da área da CEDEAO podem ser encontrados em trabalhos como Fernandes (2011) e Diallo (2015), entre outros. Esses estudos assinalam que o modesto comércio intra-bloco – modesto quando comparado com o resto da África –, poderia se mostrar diferentemente se as estratégias de industrialização adotadas pelos países membros logo após a independência tivessem se caracterizado por maior sustentabilidade, e sem a presença de grandes problemas no processo político-governamental, como as repetidas rupturas no sistema democrático. O quadro poderia ser outro se, por exemplo, o programa de substituição de importações, que contemplava também a industrialização com bens de consumo duráveis baseado em participação efetiva e no controle do setor produtivo pelo Estado, tivesse sido acompanhado de qualificação profissional. Isso representaria menores dificuldades para contar com mão-de-obra e quadros necessários ao adequado desempenho de várias atividades.

De acordo com CEDEAO (2011) aquelas estratégias foram decididas sem análise prévia, ao nível regional sobre as necessidades e condições existentes. Daí as consequências, na atividade produtiva da região até a atualidade. Entre estas, podem ser citadas a criação de unidades de produção semelhantes e concorrentes na região, a enorme dependência de produtos importados, englobando matérias-primas e bens de capital, e dependência também de recursos humanos não disponíveis localmente.

Por outro lado, segundo Diallo (2015), existia pouca vontade política em torno da transformação industrial na área, fabricando localmente. A razão eram os grandes benefícios obtidos na época com a

exportação de matéria-prima para países centrais, devido à forte e elevado nível de expansão econômica que vigorou até a década de oitenta, refletindo-se em preços atrativos para os insumos no período. Note-se que as escolhas sobre questão têm muito a ver com as divergências entre os dirigentes africanos, às vésperas da independência, sobre o tipo de relação econômica que deveria ser adotada pelos países do continente. Tais discordâncias afetaram tanto as relações políticas intra-africanas, que se criou a federação do Mali, originando maiores dificuldades políticas e econômicas na região e no continente como um todo. Outro aspecto da divergência refere-se a criação da Organização da Unidade Africana (OUA), em 1963, ligadas aos já referidos contrastes entre os grupos de Casablanca e Monróvia (DIALLO, 2015); o problema perdurou por muito tempo e ficou conhecido como conflito entre os francófonos e anglófonos da África Ocidental.

Apesar dessas controvérsias, a África Ocidental tem clima propício a atividades agrícolas, podendo favorecer atividades agroindustriais e outras indústrias de transformação. A rigor, esse potencial se refletiu no crescimento corrido na região, e captado na Tabela 2, entre 2001 e 2011, apesar da crise econômica e financeira que abalou a economia internacional a partir de 2008; subjacente àquela trajetória figurou, entre outros, a agroindústria. A própria CEDEAO (2011) indica a grande presença desse setor na área: a agroindústria representava em 2006 7,36% do PIB da região e mais de 4/5 do valor agregado total das manufaturas da região. Isso se refere, basicamente, aos quatro países mais dinâmicos da região, Nigéria, Costa do Marfim, Gana e Senegal. Esses países contribuíram como se segue para o PIB da

agroindústria na área: 39,7%; 23,4%; 10,0% e 9,3%, respectivamente. (CEDEAO, 2011).

A organização considera serem favoráveis as condições para o aumento do comércio na região, mesmo com os obstáculos enfrentados pela CEDEAO desde meados de 2000 para implementar acordos aduaneiros. Atualmente, já existe uma forte integração econômica protagonizada por alguns Estados membros (caso dos oito países do bloco que criaram a união econômica e monetária, “eliminaram” as tarifas aduaneiras e criaram a TEC), proporcionando níveis consideráveis elevados de comércio intrarregional (entre os 60% e 80% do comércio total dos países do bloco). Os países do bloco que mais transacionam entre si são Costa do Marfim e Burkina Faso, Nigéria e Benin, e também entre Nigéria e Níger.

#### 4.3.2 A UEMOA

A UEMOA surgiu alguns anos, mais precisamente na década de noventa. Na época da criação, o bloco continha sete dos oito países da atual União – a Guiné-Bissau se integrou posteriormente –, todos fazendo parte da África Ocidental Francesa (AOF) e, depois, da Comunidade Franco Africano (CFA). A formação dessas duas organizações iniciais parece uma estratégia do governo colonial francês para estabelecer uma política monetária e comercial nas suas colônias, objetivando um melhor controle.

Assim que foi consolidada essa fase, a França criou, no dia 26 de dezembro de 1945, a moeda chamada de Franco CFA, para circulação nas suas colônias da AOF e da África Equatorial Francesa



(AEF), ao tempo em que se ratificavam os acordos de *Breton Woods*. Essas áreas são também conhecidas como Zona Franco, que, segundo a Comissão Econômica das Nações Unidas para África (UNECA, 2006), corresponde ao exemplo mais antigo de cooperação financeira em um grupo de países menos desenvolvidos (FERNANDES, 2010). A Tabela 3 apresenta algumas informações gerais dos países que fazem parte da UEMOA. As informações principais tendo em vista o interesse deste estudo, dizem respeito à UEMOA, mas a tabela permite comparações entre UEMOA, CEDEAO e a África como um todo, para dar ideia do que essa região representa no continente, e também no CEDEAO.

Como se vê, a população total da União corresponde 114,8 milhões de habitantes em 2018. A CEDEAO, por sua vez, exibe 356,3 milhões de habitantes, enquanto que a África como um todo, o contingente atinge um total de 1.111,0 milhões, isto é, um bilhão cento e onze milhões de habitantes. Esses números correspondem a uma participação percentual da UEMOA, nos dois totais de 32,0%; 10,3%, respectivamente.

Tabela 3 - Algumas informações da UEMOA em relação a CEDEAO e África

País	PIB US\$ bi	Hab. 2018				Área (km <sup>2</sup> )				Data de indepên.	Sistema de governo	Idioma
		Hab. mi/ País	Hab. mi UEMOA	Hab. mi CEDEAO	Hab. bi ÁFRICA	Área/ País	Área UEMOA	Área CEDEAO	Área África			
Benin	8.972	11.0	114.8	356.3	1.111	114.763	3.509.252	5.114.240	30.272.922	-	-	-
Burkina Faso	13.019	19.0				274.200				5/8/1960	Semi-presidenc.	Francês
Costa do Marfím	38.905	23.9				322.463				7/8/1960	Presidenciais.	Francês
Guiné- Bissau	1.198	1.7				36.125				24/9/1973	Semi-presidenc.	Portuguê s
Mali	15.363	18.6				1.240.192				22/9/1960	Presidenciais.	Francês
Niger	8.221	18.6				1.267.000				3/8/1960	Semi-presidenc.	Francês
Senegal	16.120	14.7				197.722				4/4/1960	Semi-presidenc.	Francês
Togo	4.791	7.3				56.785				27/4/1960	Presidenciais.	Francês

Fonte: Elaboração própria com dados do site de CEDEAO (2018).

Em 1962, uma vez conseguidas as independências nacionais, os países da AOF decidiram criar o Banco Central da África Ocidental (BCEAO), com o intuito de substituir o Instituto de Emissão da AOF, que funcionava até então como controlador da circulação de novas moedas ou de papel de crédito. O Franco da Comunidade Financeira da África (FCFA) tinha paridade fixa com relação ao Franco Francês (FF), pela qual, até 1948, 1 FCFA era igual a 1,70 FF, ou seja, o FCFA era valorizado em relação ao FF. Por causa da desvalorização do FF em outubro de 1948, 1 FCFA passou a equivaler a 2 FF.

Em 1958, com a instauração do novo FF, 1 FCFA passou a equivaler a 0,02 FF. Mais recentemente, em janeiro de 1994, houve uma desvalorização brusca do FCFA, de cerca de 50%. Cada FCFA ficou valendo 0,01 FF, sob a imposição da França com respaldo do Fundo Monetário Internacional (FMI) e do Banco Mundial (BM). A partir de janeiro de 1999, a paridade do FCFA foi fixada com o euro: 1 euro ficou valendo 665,957 FCFA (FERNANDES, 2011).

Os países componentes da AOF, com a finalidade de manter a mesma moeda que vigorava na Zona Franco, decidiram criar a União Monetária do Oeste Africano (UMOA), no dia 14 de novembro de 1973. O Tratado da Constituição foi concluído inicialmente entre Costa do Marfim, Daomé (que é o atual Benin), Alto Volta (atual Burkina Faso), Mauritânia, Níger e Senegal. Já o Mali, que tinha assinado o tratado, não o ratificou. Ainda em novembro de 1973, o Togo aderiu à União, ao passo que a Mauritânia retirou-se no final do mesmo ano. O Mali também aderiu à UMOA posteriormente, em 1984 (AJE-GB, 1997).

Já nos anos de 1980, com a situação econômica mundial relacionada ao esgotamento do ciclo de crescimento do Segundo Pós-

Guerra, dois importantes eventos externos revelaram-se fundamentais para o bloco: a desvalorização do dólar (entre 1984 a 1987) e a redução dos preços dos principais produtos de exportação (produtos basicamente agrícolas, ou seja, matéria-prima para o centro do capitalismo) dos países da região e da África em geral. Esses acontecimentos representaram indicativos fortes de que era preciso fazer reformulações na União, a fim de enfrentar a situação adversa.

Nesse contexto, foi proposto um novo programa, capaz de orientar as diretrizes para um processo de coerente e completa integração econômica e monetária. Tal programa neste caso, foi dirigido por um grupo de peritos, incluindo acadêmicos, agentes econômicos e especialistas internacionais. Por fim, durante a Conferência de Chefes de Estado e de governo, em julho de 1992, o Governador do BCEAO apresentou um relatório onde constavam as grandes linhas do novo projeto, que albergava, entre outras mudanças, a passagem da condição de União Monetária para a de União Econômica e Monetária, como forma de superar as crises através de uma política econômica comum (FERNANDES, 2007).

Assim, em busca da superação do quadro de crise, os chefes de Estado e governo se reuniram no dia 10 de janeiro 1994 em Dakar, capital de Senegal, em evento no qual oficialmente transformaram a antiga UMOA em União Econômica e Monetária dos Estados da África Ocidental (UEMOA). Foi nessa fase que a Guiné-Bissau se integrou ao bloco, concretamente em 1997, o que vai ser abordado mais amplamente mais adiante neste trabalho. A Figura 3 apresenta os países africanos que compõem a UEMOA.



da segunda Zona Monetária da África Ocidental (ZMAO) (WAMI, 2009). Para esse autor, o objetivo da ZMAO é quase igual ao da UEMOA, com respeito ao estabelecimento de uma união monetária caracterizada por um Banco Central comum que substitua os Bancos Centrais de cada um dos países.

A UEMOA possui tratado, que se apoia na moeda comum (Franco da Comunidade Financeira Africana – FCFA) para desenvolver um espaço econômico integrado entre os Estados-membros, cujos pressupostos são as seguintes:

- i) A criação de um dispositivo multilateral de vigilância no âmbito da União, para assegurar a racionalização das políticas macroeconômicas, a coerência das políticas orçamentárias dos Estados-membros com a política monetária comum e a realização de um grau aceitável de convergência das políticas econômicas destes países;
- ii) A efetivação de uma união aduaneira, que compreende o estabelecimento de uma Tarifa Externa Comum (TEC) e a liberação das trocas de bens e serviços intrarregionais;
- iii) A criação de um mercado comum, assegurando a livre circulação de pessoas e dos capitais. Nesse sentido, a União velará pela simplificação e harmonização da fiscalização indireta entre os Estados-membros, com relação à aplicação desse pressuposto;
- iv) A harmonização das políticas setoriais, destacando-se a política agrícola, industrial, energia, ambiente, ordenamento do território, transporte, telecomunicações e assuntos sociais, e, no longo prazo, a sua unificação em escala do bloco; e,

- v) O funcionamento de um sistema institucional supranacional estabelecendo que os Estados-membros consentam em abdicar de parte de suas soberanias, em prol das instituições comunitárias.

Esse acordo entrou em vigor em agosto de 1994, após a ratificação pelos Estados-membros. A Guiné-Bissau, como já informado, ingressou em Maio de 1997 convertendo-se no oitavo Estado membro. Assim, os países membros da configuração completa Benin, Burkina Faso, Costa do Marfim, Mali, Níger, Senegal, Togo e Guiné-Bissau, como ilustrada na Figura 3, já apresentada.

De acordo com o tratado da UEMOA de 1994, e com o tratado ratificado em 2003, a União tem os seguintes objetivos e compromissos:

- i) Reforçar a competitividade das atividades econômicas e financeiras dos Estados-membros no quadro de andamento e abertura concorrencial em ambiente racional e harmônico;
- ii) Assegurar a convergência das *performances* e políticas econômicas dos Estados-membros para o estabelecimento de um procedimento de vigilância multilateral;
- iii) Criar entre os Estados-membros um mercado comum baseado na livre circulação de pessoas, bens, serviços, e capital, e no direito de estabelecimento de trabalhadores assalariados ou privados, assim como uma política comercial e tarifa exterior comum;
- iv) Instituir uma coordenação das políticas setoriais nacionais para a missão de abertura das ações e políticas comuns, sobretudo com respeito aos seguintes domínios: recursos humanos,

controle espacial<sup>8</sup>, agricultura, energia, indústria, minas, transporte, infraestrutura e telecomunicação;

- v) Harmonizar da melhor forma o bom funcionamento do mercado comum, as legislações dos Estados-membros e particularmente o regime de fiscalização.

A UEMOA tem os seguintes organismos que garantem o seu funcionamento:

- i) Órgãos de Direção, compreendendo a Conferência de Chefes de Estado e de governo, o Conselho de Ministros e a Comissão da União;
- ii) Órgãos de Controle, compreendendo o Comitê Interparlamentar – substituído pelo Parlamento da União a partir do tratado modificado em 2003;
- iii) Tribunal de Justiça e Tribunal de Contas;
- iv) Órgãos Auxiliares, compreendendo o Comitê de Peritos, a Câmara Consular Regional e outros órgãos consultivos;
- v) Instituições Especializadas Autônomas, reunindo o Banco Central dos Estados da África Ocidental (BCEAO) e o Banco Oeste Africano de Desenvolvimento (BOAD), principais responsáveis pela política monetária e creditícia da União.

Para minimizar os impactos da unificação dos mercados nacionais sobre a economia e sobre as finanças públicas dos Estados da União, o documento previu a criação de fundos de compensação e desenvolvimento para os países. Estes vieram a se somar aos fundos

---

<sup>8</sup> Relacionado ao controle do cumprimento da norma de livre circulação entre os membros e com relação à circulação no espaço UEMOA dizendo respeito aos países que não fazem parte do bloco.



estruturais destinados ao financiamento de um ordenamento equilibrado do território comunitário (SANTOS, 2009).

Como destaca Fernandes (2007), a UEMOA tem dado passos significativos como organismo de cooperação econômica, sendo considerado hoje um dos blocos econômicos mais tradicionais depois da União Europeia. Santos (2009) menciona que a União aduaneira no seio da UEMOA foi efetivada desde 2000 através da aplicação de uma Tarifa Exterior Comum (TEC) e de um Regime Tarifário Preferencial de taxa zero. Relativamente ao regime das trocas no interior do bloco, a característica é de um Regime Tarifário Preferencial, que evoluiu de forma progressiva de julho de 1996 a dezembro de 1999. Isso pode ser evidenciado pelo fato de que, já no final de 2000, cerca de 1845 produtos fabricados por 419 empresas dentro do bloco já circulavam no território da União com isenção de taxas e tarifas de importação.

Porém, apesar destes avanços, a União ainda registra problemáticas com relação ao cumprimento de normas. Isso é fato, sobretudo, com respeito a livre circulação de pessoas, bens e serviços, que sofrem obstáculos por parte de alguns países da região, como se verifica frequentemente entre Senegal e Guiné-Bissau no tocante à entrada de bens e pessoas, em prejuízo do segundo país.

Para permitir e facilitar o funcionamento desse complexo sistema econômico, como determina a teoria da integração monetária, a União conta com o BCEAO, que cuida dos assuntos monetários, da gestão de câmbio e das divisas dos países membros. Restaram aos países membros do bloco somente as políticas orçamentárias ou fiscais e comerciais.

O BCEAO é um estabelecimento público com sede em Dakar,

capital de Senegal, responsável pela política monetária dos oito Estados-membros da UEMOA. Foi criado em maio de 1962, e possui agências em todas as capitais daqueles países, assim como um escritório de representação em Paris. A instituição tem apoiado a gestão da política monetária dos Estados-membros, a manutenção das contas dos tesouros nacionais e a definição das leis bancárias aplicadas aos estabelecimentos financeiros da União (FERNANDES, 2011).

São objetivos desse banco a emissão monetária, em todos os Estados-membros, e a gestão da política monetária, como também o controle da oferta de moeda e das taxas de juro que garantam a liquidez ideal dos países da UEMOA. Esta política visa ajustar a liquidez da economia em função da evolução da conjuntura econômica, para garantir a estabilidade de preços e promover o crescimento econômico. Mira a organização e supervisão da atividade bancária, definindo a regulamentação aplicável aos bancos e estabelecimentos financeiros. E contempla a assistência aos Estados-membros, a pedido dos respectivos governos, nas suas relações com as instituições monetárias internacionais.

Assim, na procura de maior dinamização econômica na União, e consequentemente do desenvolvimento socioeconômico nos países-membros, foi criado mais uma instituição no interior do bloco: com a finalidade de financiar projetos voltados para o desenvolvimento das atividades industriais e infraestruturas básicas, surgiu o Banco Oeste Africano de Desenvolvimento (BOAD)<sup>9</sup>. Esse banco foi criado por um acordo firmado em novembro de 1973, com o objetivo de promover o

---

<sup>9</sup> Maiores detalhes sobre estruturas e responsabilidades do BCEAO e BOAD podem ser encontrados em Fernandes (2011) e Diallo (2015).

desenvolvimento equilibrado dos Estados-membros e contribuir decisivamente para a integração econômica na África ocidental.

Como banco de financiamento, o BOAD canaliza seus recursos para a construção de infraestruturas necessárias ao desenvolvimento e à melhoria das condições dos meios de produção. Também mira o estabelecimento de novas atividades e a elaboração e apreciação técnica e financeira de projetos de desenvolvimento (FERNADES, 2011).

Dentre as instituições de financiamento presentes na região, o BOAD se destaca por ser a entidade comum no financiamento do desenvolvimento dos Estados-membros, promovendo o desenvolvimento equilibrado através de projetos prioritários. Esses projetos envolvem, por exemplo: melhoria de infraestruturas como barragens hidroelétricas, linhas ferroviárias, construção e pavimentação de estradas (sendo que este meio é a principal via para transportar mercadorias importadas e exportadas), e construção de escolas e hospitais no intuito de reduzir o alto índice de analfabetismo e a incidência de doenças predominantes na região (UEMOA, 2009).

Por último, cabe ainda assinalar que ocorreram reformas econômicas, na África Ocidental, que foram complementadas com mudanças especificamente orientadas a melhorar o funcionamento do mercado de capitais. Isso envolveu a criação de agências de supervisão e o estabelecimento de leis contra o abuso de informação privilegiada (UNIÃO AFRICANA, 2008). De fato, registram-se importantes iniciativas de reformulação, com novas normas e a entrada em vigência de legislações financeiras relacionadas ao processo de modernização e inovação na área, como observado nos grupos financeiros e bancos,

assim como no tocante aos instrumentos financeiros e às instituições associadas (UEMOA, 2009).

Ainda segundo a UEMOA (2009), a modernização dos sistemas financeiros, desde a formação da União em 1994, assim como a criação de novos instrumentos de pagamentos, facilitaram as transações e reduziram os custos de informação, dando como resultado uma maior eficiência na intermediação financeira. Assim, por exemplo, os pagamentos dos salários, que antes eram feitos pessoalmente – alguns funcionários públicos tinham que se deslocar das suas cidades até as capitais para poderem receber seus salários –, agora ocorrem por depósitos diretamente nas contas bancárias dos beneficiários. A partir de 2000 passou-se a utilizar caixas eletrônicas para saques, depósitos e transferências, facilitando ainda mais os movimentos financeiros, um avanço que décadas anteriores parecia quase impossível.

Para Plunkett (2006), outro fator a destacar na região é a existência, desde 2000, de uma Tarifa Externa Comum (TEC) aplicada a todas as mercadorias provenientes do exterior da região, e que entram no território aduaneiro. As realizações associadas envolvem também a harmonização das zonas de livre comércio e acordos comerciais bilaterais com países não membros do bloco. A adoção de TEC, segundo o autor, visa alcançar objetivos como: abertura do espaço da UEMOA ao exterior, proteção da produção comunitária e, contenção dos desvios dos fluxos comerciais. De outra parte, a TEC proporciona aos Estados-membros um método compatível com os regulamentos da Organização Mundial de Comércio (OMC) para lutar contra os surtos de importação, assim como um meio para enfrentar a concorrência desleal das importações de produtos agrícolas e alimentares, beneficiados por

elevados subsídios dos países desenvolvidos.

No sistema da UEMOA, segundo Sambu (2015), a totalidade das receitas de exportação deve ser canalizada para o Banco Central da União, que é o BCEAO. Com relação à convertibilidade monetária entre os países, segundo o autor, não há nesse assunto fonte de preocupação, pelo fato de que não existem moedas nacionais (todos os países usam o FCFA). A preocupação com câmbio se verifica apenas em relação às transações com o exterior do bloco. Para as operações de importação, respeitando sempre um conjunto de regras específicas, reguladoras do processo de venda de divisas no quadro da União Monetária, existe sempre a possibilidade de acesso momentâneo às divisas, para que os empresários possam cumprir com as suas obrigações externas. Aspecto a ser destacado é que, com implementação desse sistema, consegue-se fazer flutuar com maior rapidez as atividades transacionais dos empresários tanto dentro como fora do bloco.

## VISÃO DE CONJUNTO REFERENTE À PARTE I

Os assuntos abordados nos capítulos que compõem esta primeira parte da tese, introduzem o processo de alcance das respostas aos dos questionamentos levantados no primeiro capítulo, e também, em específico, servem para orientar a análise sobre a integração da Guiné-Bissau na UEMOA, favorecendo compreender a sua atuação dentro do bloco, com os reflexos em termos de desenvolvimento socioeconômico.

As abordagens sobre o comércio internacional têm importância para a análise em escala de bloco de um modo geral, e também para considerações de cunho mais individual, sobre aspectos das relações econômicas e comerciais existentes envolvendo membros específicos. Relaciona-se a isso o problema da intensificação comercial, pelo fato da existência do bloco, entre os países. Por outro lado, a sistematização de literatura que focaliza as relações entre comércio e crescimento orienta o olhar sobre o quanto a maior aproximação comercial ligada à integração econômica proporciona melhoria dos indicadores sobre o crescimento econômico sustentado junto aos países membros da União.

O debate sobre desenvolvimento econômico, particularmente na relação deste com o crescimento industrial, inspira o estudo sobre trajetória da Guiné-Bissau e sobre as relações desse país no interior da UEMOA. Nesse debate, tem destaque o papel das inovações, induzindo a considerações inclusive sobre possíveis políticas para a Guiné-Bissau, focando, por exemplo, no aspecto de empreendedorismo. Também a importância das instituições para o desenvolvimento foi objeto de considerações, e com grande realce. Os ângulos adotados permitem

pensar, por exemplo, sobre como a Guiné-Bissau experimentou avanços eventuais na sua estrutura institucional ao longo da caminhada como Estado-nação após a sua independência de Portugal, e sobre as características dessas instituições (tanto econômicas como políticas), considerando a dicotomia instituições inclusivas *versus* instituições extrativistas.

O capítulo sobre integração econômica regional abordou questões de índole conceitual e teórica na primeira parte, e aspectos concretos do continente africano, especificamente da África Ocidental, onde se localizam a CEDEAO e UEMOA, objeto de estudo empírico nesta pesquisa. As questões teóricas devem orientar a investigação concreta, e sustenta a análise das relações ligadas à UEMOA. O exame das experiências na África Ocidental tem o sentido de contextualização da problemática específica da integração regional relativa a UEMOA. Em conjunto, os conteúdos enfeixados nesta primeira parte representam o enquadramento teórico e de contextualização, da pesquisa de que se trata nesta tese.





## **PARTE II – PERCURSO DA GUINÉ-BISSAU DA SITUAÇÃO ANTERIOR À INDEPENDÊNCIA AO PERÍODO PÓS-INGRESSO NA UEMOA: VISLUMBRANDO ASPECTOS RELEVANTES E DETERMINAÇÕES**

A Parte II desta tese introduz o estudo sobre o percurso da Guiné-Bissau antes e após a independência, tangenciando os períodos depois da entrada na UEMOA. Ou seja, procurou-se descrever de maneira detalhada as situações socioeconômicas deste país ainda no período da exploração portuguesa, como também foi debatida esta mesma situação com o país já sob a administração dos próprios governantes guineenses.

Para este efeito o capítulo cinco que é o primeiro da Parte II da tese, discutiu a economia e a sociedade na Guiné antes da independência, procurando analisar os diversos Programas de Fomento elaborados e implementados sob a iniciativa do governo Português. Esta análise foi dividida em duas seções, uma que faz discussões preliminares da situação econômica e política antes da independência e outra que tratou das atividades econômicas e os referidos Planos de Fomento da “Guiné-Portuguesa”.

A visão mais profunda e a compreensão da situação atual da economia guineense tida durante a elaboração desta tese foi em boa parte graças aos estudos realizados neste capítulo, permitindo melhor compreender como foi o processo de formação econômica do país.

Já na parte que analisa a situação da economia do país após a independência, ou seja, a partir de 1973, foi dividida em dois capítulos, seis e sete. No capítulo seis foi feita uma sistematização da situação

socioeconômica da Guiné-Bissau, aonde esta análise tratou-se de modo geral da economia, da política e apresentou os principais indicadores macroeconômicos do país. Isso permitiu fazer um encadeamento da situação atual desta economia, com o modo sob qual foi tratada pelos portugueses ao longo do período “colonial”.

Com relação ao capítulo sete, como realizado também no capítulo cinco com relação ao período “colonial”, efetuaram-se análises críticas dos diferentes Planos Nacionais de Desenvolvimento elaborados e executados pelos diferentes governos guineenses, tangenciando assim, alguns que apesar de serem elaborados, não chegaram a ser executados.

São os casos do II Plano Nacional de Desenvolvimento cujo título é “deixe o setor privado escolher o seu próprio caminho”, elaborado em 1986 e que seria executado a partir de 1988; Documento de Estratégia Nacional de Redução de Pobreza (DENARP II) cujo início de execução estaria planejado para 2011; e o Plano Estratégico e Operacional “Terra Ranka” elaborado em 2015 e estaria previsto o seu início de implementação a partir do segundo semestre do mesmo ano.

## **CAPÍTULO 5 – ECONOMIA E SOCIEDADE NA GUINÉ ANTES DA INDEPENDÊNCIA: EFEITOS DOS PROGRAMAS EXECUTADOS PELO GOVERNO PORTUGUÊS ULTRAMARINO**

O propósito deste capítulo é trazer informações sobre a situação socioeconômica da Guiné ainda na época “colonial”, como forma de respaldar a análise que será feita no próximo capítulo, que abordou o país já depois da independência. Como se sabe, para um melhor alcance dos resultados que satisfaçam o estudo de qualquer fenômeno, sempre é necessário compreender o seu ponto de partida. Ou melhor, para compreender o presente, a fim de proporcionar oportunidade de fazer um prognóstico futuro, é preciso, primeiro, conhecer o passado deste mesmo fenômeno ou objeto em estudado.

Para isso, neste trabalho, diferentemente de muitos estudos já realizados sobre a economia da Guiné-Bissau, apresenta-se este capítulo, que analisa a estrutura econômica da Guiné, ainda sob o domínio do governo ultramarino Português. Esta estratégia proporcionou-se o conhecimento das principais atividades econômicas que foram desenvolvidas e transacionadas com o resto do mundo pelo governo Português, durante os últimos períodos da sua presença na Guiné, a partir de 1950.

Estas informações obtidas através dos dados analisados nesta tese, deram maior profundidade no estudo sobre a trajetória econômica da Guiné-Bissau, após ter se libertado do julgo “colonial” e permitiram a obtenção de maiores informações. Igualmente, estas informações poderão proporcionar maior segurança para sugestão de políticas

econômicas que podem proporcionar intensidade em atividades econômicas e trocas comerciais com o resto do mundo, permitindo maior penetração no mercado sub-regional (UEMOA), em aproveitamento das oportunidades que este mercado apresenta.

Portanto, considerando as dificuldades enfrentadas na busca de maior volume de trabalhos que descrevem de maneira consistente os aspectos econômicos da Guiné, ainda na época “colonial”, adotou-se em algumas partes dos capítulos e subcapítulos, o importante trabalho publicado pelo Professor Carlos Sangreman (2016) do Instituto de Economia e Gestão da Universidade de Lisboa.

Assim, nos subcapítulos seguintes, inicia-se pela descrição da economia a partir do período em que os portugueses chegaram a Guiné, com o intuito de fazerem as explorações de recursos naturais do país. Também se efetuam a análise e descrição das principais atividades econômicas exercidas na então “província portuguesa”, como constam nos principais programas de incentivo ao crescimento econômico – Planos de Fomentos elaborados.

Nesse caso, tratam-se do primeiro, segundo, terceiro e quarto e último Plano de Fomento, estes elaborados durante os últimos períodos da presença portuguesa na Guiné. Porém, há a exceção do I Plano, que, por falta de dados – conforme mencionado no relatório do III Plano – não foi analisado com detalhes neste trabalho. Todavia, algumas informações pontuais sobre ele são apresentadas.

## 5.1 Breve análise da situação econômica-política antes da independência

Para começar, vale esclarecer que, na narrativa ao longo deste capítulo, vão aparecer alguns termos como exploradores, referindo, assim, à presença dos portugueses e suas ações econômicas na Guiné, respectivamente. Quando os termos “colônia”, “colonial” ou “colonizadores” precisarem ser utilizados no texto, sempre vão aparecer entre aspas.

Também se esclarece desde já que o uso destas expressões não quer dizer, em momento algum, a pretensão do autor em macular a imagem do povo ou autoridade portuguesa. Mas sim, espelhar para os leitores, sobretudo os mais novos, as relações econômicas que existiam entre o Portugal da época de exploração “colonial” e a Guiné, durante mais de cinco séculos, tendo findo em 1973. Ou melhor, são pontos de vista unicamente acadêmicos.

Portanto, os navegadores portugueses chegaram à costa ocidental da África em meados de século XV, por volta de 1440, e desembarcaram na costa da antiga “Guiné-Portuguesa”. Esta aventura levou os Portugueses a se radicarem nesta região africana, onde instalaram as suas estruturas de poder e governação local por volta de cinco séculos, cujas ações, durante este período, não bastassem apenas a “colonização” e a imposição das normas e regras da cultura e civilização ocidental, que foram lastimáveis para o povo “indígena” (como eram denominados os guineenses nativos).

Essa empreitada portuguesa perdurou por longo período de exploração das riquezas naturais de que a Guiné dispõe, passando assim pelo período que ficou conhecido na história como “comércio

triangular”. Nesta ação, os cidadãos guineenses teriam sido forçosamente traficados desde a costa africana, e levados de navios para a América, onde foram “negociados” para grandes latifundiários. Os portugueses, por sua vez, recebiam seus benefícios em razão desta troca e os levavam para a Europa, criando as suas riquezas. Esta atividade teria perdurado até meados de segunda metade do século XIX, quando já se começava a sentir grandes revoltas em alguns lugares do mundo, com relação a esta prática.

Porém, apesar da grande importância de um aprofundamento desse debate histórico, o foco deste subcapítulo é trazer informações sobre aspectos econômicos e sociais do governo ultramarino Português na Guiné. Desta maneira, fica mais fácil compreender como se davam as atividades econômicas desenvolvidas por este governo naquela época. Isso serve, também, como suporte para a compreensão da atual situação da economia de Guiné-Bissau, como destacado. Por isso, deixa-se esta parte da história para profissionais e estudiosos da área.

Por outro lado, a efetiva ocupação da Guiné por Portugal não foi fácil, pois criou muitas dificuldades para as autoridades Portuguesas por muito tempo. A conquista do território apenas começou a ficar mais fácil quando conseguiram a colaboração das antigas chefias das comunidades locais (régulos – como são chamados na Guiné-Bissau), para poderem penetrar e impor com menores dificuldades as suas pretensões de dominação. Estas parcerias aconteciam ainda que fossem contra a vontade dos governadores que representavam o governo central Português na Guiné, porém eram necessárias.

Durante esse período de aliança com as chefias locais para reinar, Portugal teria tentado ao máximo fazer explorações de produtos

da agricultura, exportando para a Europa, enquanto procurava acomodar os chefes de administração dos postos que eram ocupados pelos guineenses mestiços de origem portuguesas e cabo-verdianos. Estes procuravam manter as comunidades locais acudadas, obrigando o cumprimento de regras impostas pela autoridade central.

Entre as regras de coação existentes no período, constava uma das mais ferrenhas, que era o trabalho forçado e desumano, sem as mínimas condições laborais. Nesta atividade, os nativos tinham que passar muitas horas trabalhando em condições impróprias e sob chibatadas. Essas tarefas variavam desde atividades de abertura das estradas e ruas, extração, plantio e colheita de produtos agrícolas, até estivas no cais de Bissau, quando aqueles produtos eram embarcados para a Europa, concretamente, Portugal, ex-metrópole (CASTELO, 2014).

Cabe destacar que durante todo esse período exploratório teve, em alguns momentos, o conluio dos próprios nacionais e anciãos/velhos locais, como mencionado acima, que recebiam benefícios econômicos por parte da administração portuguesa. Conluio este que parece ter sido feito por duas razões: primeira, pela ambição pessoal desses responsáveis comunitários, a fim de poderem continuar a receber aqueles benefícios concedidos, ganhando um status social de privilégio; e a segunda, talvez tenha sido por medo de represália social e como forma de proteger as suas famílias e os bens e materiais de que dispunham.

Essa situação na Guiné ficou ainda mais incisiva após a conferência de Berlim, em 1884. Nesse momento, o continente africano foi dividido fronteiriçamente entre os próprios “colonizadores” que

estavam em conflitos na África, pela sua ocupação em busca de riqueza para a Europa. A partir deste momento, os portugueses passaram a aplicar total uso de aparato militar para o controle da Guiné, sem mais precisarem do aval ou “autorização” dos antigos aliados para as suas ações de exploração econômica e social, como acontecia até então.

Este efeito dos resultados da conferência de Berlim foi assinalado por Sangreman (2016), no seu trabalho intitulado “Política Econômica e Social na Guiné-Bissau de 1974 a 2016”. Neste trabalho, o autor enfatizou que, após esta conferência, passou a prevalecer o critério de ocupação efetiva do território, o que fez com que Portugal passasse a conquistar terras, acabando, desta maneira, com as relações que existiam entre o governo “colonial” e os reinos locais. Também se aboliram o pagamento dos tributos, as trocas de favores e as alianças em guerras e de ocupação de alguns postos fortificados na Guiné.

No entanto, para que vingasse esta nova forma dominatória que Portugal passou a adotar, considerando as exigências da carta de Berlim que obrigava o total domínio sobre “seu território”, caso contrário o perderia por outra potência que detinha maior efetivo militar. Portugal, então, iniciou primeiro as campanhas de “pacificação” enganosa no começo do século XX, que acabaram em guerra entre as chefias locais e as autoridades portuguesas, entre os anos de 1913 e 1915. Naquele momento, contava ainda com aliança de alguns regulados locais, que eram rivais das antigas chefias aliadas ao Portugal. Estes conflitos levaram à demora a obter o controle e estabilização política total do território da Guiné, que veio a acontecer apenas em 1926, permitindo, assim, que a legislação sobre o território pudesse entrar em vigor (SANGREMAN, 2016).



A visão dos portugueses a este país, sempre foi bem patente nas suas ações, que era a exploração econômica. Assim, passava primeiro pelo total domínio territorial e por aplicar todos e demais métodos de exploração de recursos naturais e humanos que possam existir naquela terra, sem a menor preocupação com os seus efeitos em termos de alterações nas estruturas da sociedade existente. Alterações essas que possam advir desde as suas culturas, seus modos de uso e costumes e até nos seus modos de organização familiar. Aliás, esta última também foi invadida, com a obrigação imposta pelos portugueses às famílias, para atribuírem os nomes voltados para a origem portuguesa, aos filhos nascidos a partir daquele momento.

Portanto, a preocupação com a exploração econômica ficou tão evidente que, logo após o controle total do território, iniciaram-se as atividades voltadas para o ordenamento da cidade e aculturação da sociedade a seus modos. Ou seja, a preocupação passou a ser voltada para aspectos administrativos que lhes permitissem fazer melhor os registros das suas atividades econômicas, que doravante passariam a desenvolver na Guiné.

Até aos anos 1960, o esforço modernizador de Portugal nas colônias privilegiou a construção e o melhoramento de infraestruturas. O modelo de desenvolvimento assentava na exploração econômica dos recursos naturais e no trabalho forçado dos nativos, em benefício dos interesses metropolitanos e dos “colonos” brancos. Depois do início da guerra colonial (1963), o discurso e a prática política mudaram, privilegiando a criação de “sociedades multirraciais”, através do incremento do povoamento branco. O desenvolvimento social (educação, saúde pública, programas de desenvolvimento comunitário

etc.) e o bem-estar das populações africanas foram uma preocupação muito tardia do governo português, se comparada com o que se passou nas “colônias” inglesas ou francesas (CASTELO, 2014 p. 1).

Dentre as ações desenvolvidas inicialmente por estas autoridades na Guiné, constam serviços como de alfândegas, agricultura, floresta, registro civil, veterinária, indústria, obras públicas e minas, telégrafo e correios, saúde, justiça e instituto de seguros. Ou seja, apenas atividades voltadas para o bem-estar das autoridades, militares e chefias, com suas famílias, mercadores estrangeiros que faziam com que a economia girasse, como também os próprios portugueses que, a partir daquele momento, passariam a escolher este país para viverem e desenvolverem as atividades econômicas que bem entendessem.

Perceba-se que, neste momento, dentre todas as medidas tomadas pelo então governador na Guiné, para facilitar as suas rotinas e o desenvolvimento de atividades econômicas locais, não havia existido uma medida voltada para a educação, que pudesse contemplar a sociedade nativa guineense. A concessão de serviços de educação aos guineenses lhes proporcionaria a participação no processo de produção de conhecimento, como também em atividades produtivas com maior valor acrescentado. Isso se deve, talvez, à preocupação, até aquele momento, de apenas se instalar para explorar, uma vez que os brancos que migravam para a Guiné já teriam que ir escolarizados, com a intenção de trabalhar na administração local ou desenvolverem suas atividades comerciais.

Em forma de respaldo a estas informações levantadas, o professor Carlos Sangreman, mostra que:

As medidas dos governadores começaram por se orientar para o apoio à agricultura, com a introdução de sementes melhoradas de arroz, alfaías agrícolas e tração animal. Procuraram obrigar as populações a cultivar produtos que fossem comercializáveis externamente por Portugal, diversificando a produção e criando uma dúzia de estações agrícolas experimentais, as granjas. Procuraram ainda controlar as queimadas e obrigar a uma plantação sistemática de árvores, como meio de aumentar a produção de madeira. O primeiro desses governadores chegou mesmo a conceber uma estratégia de desenvolvimento assente em três pontos: a) construção de grandes unidades agro-industriais de processamento de óleo de palma, descasque de arroz, tratamento de algodão e fabrico de álcool e açúcar de cana, com instalações industriais no Ilhéu do Rei de descasque de arroz e mancarra e estaleiro naval, bem como 36 “casas de comércio” em todo o país; b) grandes plantações de borracha e árvores de fruto; c) plantações médias para produção de arroz e caju. (O cajueiro já existia no país, mas é Sarmento Rodrigues que ordena a constituição de plantações em Bolama e Quinhamel neste período). (SANGREMAN 2016, p. 08).

A partir deste momento, os portugueses começaram a criar e a expandir as suas ações para todas as localidades dos quatro cantos da Guiné, aumentando as possibilidades da geração de riqueza por meio de expansão de atividades agrícolas. Estas atividades agrícolas estavam voltadas, sobretudo, para a exportação, a fim de abastecer efetivamente o mercado de metrópole e demais províncias, procurando, desta forma, diversificar os produtos nestes mercados. A política econômica passou a ser de concessão de monopólios de comércio e produção a grandes mercearias da época, como, então, Casa Gouveia, Sociedade Comercial

Ultramarina, a Comunidade Francesa da África Ocidental (CFAO) e a outras entidades e pessoas singulares consideradas próximas à administração portuguesa.

O monopólio concedido a estas grandes casas de comércio serviu para que a ação “colonial” pudesse controlar todo o mercado, através da abertura de suas lojas nas grandes cidades, como também da proliferação destas mercearias para pequenas cidades, com estruturas administrativas em toda a Guiné. Assim, estes agentes pagavam os impostos de exploração mercadológica ao governo Português. Por outro lado, estes comerciantes eram permitidos a fazer contratação de mão-de-obra local, apenas para fazerem trabalhos que exigiam forte aplicação de força braçal sem os devidos pagamentos dos seus salários condignamente, como recebiam ou eram tratados os outros empregados portugueses ou aqueles considerados mais próximos às suas culturas e modo de vivência (Ver CASTELO, 2014).

Após o controle e dominação mercadológica, como mencionado acima, por meio de concessão aos operadores do terceiro setor, para prestação de serviços finais que a sociedade portuguesa que habitava na Guiné precisava imediatamente para suprimento das suas necessidades básicas, partiu-se para outro momento, que dizia respeito ao fortalecimento de atividades econômicas produtivas, com o intuito de poder continuar a suprir o mercado. Sobretudo, com aqueles produtos de primeira necessidade, visto que levaria bastante tempo para chegar ao mercado guineense se fosse importá-los da metrópole ou de outras províncias mais distantes.

Porém, como a “Guiné-Portuguesa” era uma província propícia às atividades agrícolas, como a plantação de culturas voltadas

tanto para sequeiros ou perenes como para cultivos temporários, o governo Português começou a criar estratégias que permitissem maior integração territorial. Esta integração foi no sentido de facilitar o escoamento dos produtos cultivados, o mais rápido possível da zona rural para as grandes cidades.

Esta ação dos portugueses foi também abordada por Horta (1965). O autor mostra que foi priorizada a integração progressiva dos setores rural e urbano, através dos polos de desenvolvimento agrícolas e indústrias, esperando um efeito de transbordamento desses polos sobre o setor tradicional. Para alcançar estes objetivos precisavam ser tomadas algumas medidas concretas, como a formação de atividades agrícolas capitalistas, aliadas às cooperativas em áreas como pecuária, crédito à produção agrícola e centros de desenvolvimentos regionais, que se articulavam com a administração central.

Esta planificação/planejamento definia então as estratégias de desenvolvimento adotadas pelos portugueses, baseadas em cinco alicerces: apoiar a iniciativa privada; defender a função social do capital investido; valorizar o trabalho como fator de produção; criar planos de ordenamento territorial e setorial; e por fim, os aspectos de intervenção moderada da autoridade no funcionamento do mercado (SANGREMAN, 2016).

Portanto, como pode ser percebida, esta preocupação era apenas em busca constante e incessante dos recursos econômicos, por meio de exploração de riquezas que possam ser aproveitadas, de algum modo para o Portugal, sem, no entanto, levar em consideração ou dar atenção necessária à comunidade local. Sobretudo, naquilo que diz respeito a educação.

Durante cinco séculos de exploração nesse país, apenas em 1960 uma parcela correspondente a 1% da população, tinha ensino elementar<sup>10</sup> ou básico, e havia somente uma escola secundária oficial. Nesta escola, cerca de sessenta por cento dos alunos eram os filhos dos portugueses nascidos na Guiné, ou de nacionais de outros países europeus, que lá viviam. Enfim, até este período, concretamente na década de 1960, existiam somente onze cidadãos da Guiné que haviam tido ensino universitário, e esses eram aqueles considerados mais próximos dos portugueses<sup>11</sup> culturalmente, e que eram chamados de assimilados ou crioulos.

Voltando aos aspectos econômicos, o planejamento feito pelo governo ultramar preconizava alcançar determinados objetivos que o permitia ter total domínio, em todos os setores da economia em atividade naquela época.

Estes objetivos, segundo Sangreman (2016), podem ser destacados como: a aceleração da taxa de crescimento per capita do produto; aproveitamento dos recursos naturais existentes por meio da introdução de técnicas de exploração disponíveis; alargamento das atividades de todo o setor referente à agricultura e à indústria; incentivo às atividades de comércio internacional a fim de melhorar o saldo de balança comercial, por meio de maior diversificação, aumentando também o valor acrescentado dos produtos de exportação e a substituição das importações por produção local; procura de maior qualificação e produtividade da mão de obra, através da melhoria da

---

<sup>10</sup> Correspondente a quarta, quinta e sexta série do Brasil.

<sup>11</sup> Vide Butiam Có (2010) para maior esclarecimento.

escolaridade; e, por fim, melhoria das condições da população com relação à higiene e aos aspectos sanitários.

Porém, mais uma vez, percebe-se que todos os objetivos traçados pelo governo da “Guiné-Portuguesa”, tinham déficits relativamente a aspectos que são considerados fundamentais para a inclusão de toda a sociedade no processo de produção, consumo e consequente desenvolvimento econômico e social. Ou seja, visavam apenas as atividades que lhes traziam bons resultados econômicos, mantendo a exploração escrava de mão-de-obra da população local que viviam sem as perspectivas de terem uma vida melhor, e as possibilidades de poderem projetar seus futuros.

Nos seus objetivos, outros elementos que também não foram levados em consideração pelos exploradores se relacionaram: à necessidade de aumento da monetarização/monetização da economia local; à aceleração da mudança da economia de subsistência para a produção de excedentes que pudessem ser comercializados a um valor acessível para toda a sociedade; ao aumento da capacidade de financiamento para investimento interno por meio de incentivo à poupança e de reestruturação das instituições de crédito; à reintegração da população nativa e marginalizada em atividades que gerem renda, como também à reestruturação de serviços e mecanismos de comercialização que existiam, abolindo os monopólios legais que vigoravam no mercado<sup>12</sup>.

Portanto, estas e demais políticas de opressão, marginalização, empobrecimento, retirada de propriedades e terra da população local,

---

<sup>12</sup> Vide Sangreman (2016) para maiores detalhes.

etc. são coisas que talvez nenhum povo do mundo fosse suportar, olhando passivamente. Assim, estas ações provocaram o desencadeamento de movimentos nacionalistas a partir da primeira metade da década de 1950, com maior expressão em década seguinte. Assim, decidiu-se mobilizar aquela massa marginalizada e já fustigada com toda a dificuldade que se vivia na Guiné, para uma luta de libertação nacional e a proclamação da República.

Nesta caminhada, olhando para um novo horizonte e prosperidade para o povo da Guiné, o movimento que conseguiu desencadear com maior eficácia o processo de luta de libertação nacional e a consequente construção da nação guineense, foi o Partido Africano da Independência de Guiné e Cabo Verde (PAIGC), então liderado pelo conceituado nacionalista africano e fundador da nacionalidade guineense e cabo-verdiana, Amílcar Lopes Cabral, conhecido pelo apelido de Chefe de Guerra. Trata-se de assunto sobre o qual também não se entrará em detalhes neste trabalho, para não fugir do escopo da pesquisa desta tese, apesar de que em alguns momentos, quando se fizer necessário, será referido ao longo do texto.

## 5.2 Atividades Econômicas e Planos de Fomento da “Guiné-Portuguesa”

Neste tópico apresentam-se informações sobre atividades econômicas desenvolvidas pelo governo ultramarino Português na Guiné. Os dados foram levantados na pesquisa de campo realizada na Guiné-Bissau, no Instituto Nacional de Estudos e Pesquisa (INEP), em 2017. Referem-se, sobretudo, às atividades voltadas para a produção agrícola que se revelou como maior potencial da Guiné ainda naquele



período, como também informações voltadas para o comércio internacional – as exportações e importações. Estas análises basear-se-ão nos quatro Planos de Fomento elaborados e executados pelo governo ultramar na Guiné.

Portanto, como visto acima, o governo desenvolvia séries de atividades produtivas em busca de maior riqueza, através de comércio destes produtos no mercado interno, como também na exportação dos mesmos para mercado de metrópole, ou para outras províncias que igualmente estavam sob o domínio de Portugal de Salazar.

### 5.2.1 Algumas considerações sobre I e II Plano de Fomento

Iniciando a análise dos Planos de Fomento, destaca-se que houve dificuldades na apresentação dos dados estatísticos no relatório do I Plano de Fomento (1953 - 1958) e do II Plano (1959 – 1964), devido aos problemas técnicos verificados na sua elaboração. Estes problemas foram ressaltados no Plano Trienal de 1965 – 1967 – Plano Intermédio de Fomento. Porém, apesar disso, a execução destes dois planos anteriores teve algum êxito, que merece consideração, pois sem dúvida houve incidência positiva na economia da província (III PLANO DE FOMENTO, 1967).

Segundo consta no III Plano, por outro lado, a exiguidade das dotações e também a falta de um corpo técnico que disponha de qualificações apropriadas complicaram a execução dos dois primeiros Planos, quer nas formas de abordagens das técnicas, quer nas dificuldades em provar os setores em que foram destinadas aquelas estatísticas econômicas. Estas dificuldades técnicas impediram que

fossem feitas dispêndios regulares das verbas que são destinadas a diversos objetivos traçados. Isso fez com que não fossem alcançados esses objetivos em sua totalidade, com relação aos setores ou atividades preconizados. Não foi possível, também, um arranque coordenado que atingisse todos os setores contemplados e que pudesse tornar rentáveis no curto prazo os investimentos feitos na economia.

Os dois primeiros Planos de fomento foram todos idealizados ou elaborados a partir da primeira metade da década de 1950. Ou seja, apenas a partir desse momento o governo ultramar começou a pensar em planejamentos econômicos sólidos, que pudessem criar ou ampliar infraestruturas básicas em diferentes atividades da economia na Guiné. E, mesmo assim, os planejamentos foram todos voltados para setores de infraestruturas em atividades econômicas, cujo foco era buscar a rentabilidade econômica para a metrópole. Os poucos serviços que existiam nas áreas sociais seriam usufruídas em quase sua totalidade para a população branca que na Guiné vivia.

Por exemplo, na execução do II Plano de Fomento, que foi de 1959 a 1964, o período de 1963 a 1964 teve especial atenção durante a execução. Nesse momento, foram destacadas as preocupações em ampliar: redes de comunicação e transportes; serviços de natureza social; agricultura, silvicultura e pecuária; serviços de natureza econômica; indústria; habitação; conhecimento científico do território; pesca; e energia. Estes objetivos também foram reforçados no plano trienal de 1965 a 1967, que é o III Plano Intermédio de Fomento elaborado para a Guiné, analisado mais a frente.

Na Guiné, as preocupações em investimento nas áreas sociais somente começaram a fazer parte das reais preocupações portuguesas a

partir deste terceiro Plano. Isso, talvez, porque a administração “colonial” já começava a sentir as ameaças vindas dos movimentos de libertação nacional, que se fazia sentir com muita vigor na Guiné.

### 5.2.2 Análise crítica do II e III Planos de Fomento 1959 a 1967

Após apresentar preliminarmente as dificuldades encontradas nos dois primeiros Planos de Fomento, que mesmo assim se torna necessária suas análises, parte-se para maiores detalhes a partir do II Plano de Fomento, que se destacou em termos de financiamento para fomentar atividades econômicas em setores como: Agricultura, Silvicultura e Pecuária; Construção de celeiros, armazenagem e conservação de produtos; Eletricidade e indústria; Execução de plano rodoviário; Transportes fluviais; Equipamentos mecânicos para a conservação de estradas e melhoramento das oficinas de obras públicas; Telecomunicações; Aeroportos e materiais aeronáuticos; Instruções; e por fim, Estudo e aproveitamento de obtenção de água doce.

Durante os seis anos da execução do II Plano de Fomento, cinco setores da economia chamaram bastante atenção e tiveram destaque em termos de prioridades de investimento do governo ultramar. Trata-se dos setores de: Aeroportos e material aeronáutico; Agricultura, silvicultura e pecuária; Equipamentos mecânicos para construção de estradas e melhoramento das oficinas de obras públicas; Transportes fluviais; e, Execução de plano rodoviário. Estes setores, pelo que parece, não receberam valores elevados de investimentos do II Plano apenas porque são importantes para o desenvolvimento de qualquer país. Receberam, sobretudo, porque significavam muito mais

do que criar infraestruturas nacionais: eram importantes para que o governo Português pudesse facilitar suas atividades econômicas na província, em termos de evacuação de produtos agrícolas explorados para outros mercados. Sobretudo, via porto de Bissau.

Segue a Tabela 4 para a constatação dos investimentos nestes setores, em milhares de contos – antiga moeda portuguesa que circulava na Guiné. Porém, cabe destacar de antemão que o leitor precisa apenas se atentar para os valores percentuais de investimento total ou anual de todos os setores que constam na última linha, e por setores na última coluna. Em alguns momentos procurou-se fazer o câmbio para dólar Americano, mas, como a moeda já se encontra em desuso há muito tempo, isso pode acarretar em alguns equívocos nos resultados da sua conversão. Essa questão deve ser levada em consideração, pelo leitor, em todas as partes da tese em que aparece o uso desta moeda: deve-se focar na relação percentual, conforme destacado no decorrer do texto.

Tabela 4 – Investimento por setor no II Plano de Fomento em milhares de contos (1959-1964)

SETORES DE ATIVIDADES	ANO						Total setor	% setor
	1959	1960	1961	1962	1963	1964		
Agricultura, silvicultura e pecuária	7 000 000	9 866 427	7 735 599	9 095 813	9 061 818	6 000 000	48 759 657	<b>18,24</b>
Construção de celeiros, armazém e conservação de produtos	2 000 000	1 540 000	2 000 000	2 000 000	2 748 747	1 000 000	11 288 747	<b>4,22</b>
Eletricidade e indústria	2 000 000	740 000	1 090 910	1 271 169	1 011 372	1 000 000	7 113 451	<b>2,66</b>
Execução de plano rodoviário	4 000 000	561 000	8 787 325	12 696 881	14 746 031	9 000 000	49 791 237	<b>18,62</b>
Transportes fluviais	3 000 000	2 078 000	6 000 000	9 246 408	11 089 756	500 000	31 914 164	<b>11,94</b>
Equipamentos mecânicos para construção de estradas e melhoramento das oficinas de obras públicas	4 000 000	7 648 504	5 041 581	500 000	613 780	500 000	18 303 865	<b>6,85</b>
Telecomunicações	2 300 000	5 350 000	8 650 498	8 085 120	2 199 897	2 000 000	28 585 515	<b>10,69</b>
Aeroportos e material aeronáutico	11 700 000	9 670 570	10 081 674	3 538 981	5 000 000	12 000 000	51 991 225	<b>19,45</b>
Instrução	-	2 280 000	4 029 176	4 000 000	5 279 764	2 000 000	17 588 940	<b>6,58</b>
Estudo e aproveitamento de obtenção de água doce	-	-	-	-	-	2 000 000	2 000 000	<b>0,75</b>
<b>Total</b>	<b>36 000 000</b>	<b>39 734 501</b>	<b>53 416 763</b>	<b>50 343 372</b>	<b>51 751 165</b>	<b>36 000 000</b>	<b>267 336 801</b>	<b>100</b>
<b>% anual no total</b>	<b>13,47</b>	<b>14,86</b>	<b>19,98</b>	<b>18,87</b>	<b>19,36</b>	<b>13,47</b>	<b>100</b>	

Fonte: Dados de pesquisa, III Plano de Fomento.

Logo no primeiro ano do Plano, de acordo com os dados levantados no INEP (2017), o setor de aeroportos e material aeronáutico consumiu 11.700.000\$00 (onze milhões e setecentos mil contos), equivalentes aos US\$ 68.315<sup>13</sup>, num total de 36.000.000\$00 (trinta e seis milhões de contos), equivalentes aos US\$ 210.201,31 mil. Ou melhor, de 100% do investimento do primeiro ano do II Plano de Fomento, 32,50% foram destinados para a construção de aeroportos e gastos com material aeronáutico. O segundo com maior fatia do orçamento foi o setor de agricultura, que era na verdade o primeiro setor de atividades econômicas, retirando aqueles voltados para obras de infraestruturas.

Isso mostra que o setor da agricultura sempre foi de extrema importância na Guiné, desde o período de exploração portuguesa. Com relação ao orçamento, este teve um total de 7.000.000\$00 (sete milhões de contos), equivalentes a US\$ 40.872,48 mil do montante de investimento previsto para este Plano. Ou melhor, sete milhões de contos, correspondentes a 19,44% do orçamento total para investimento em todos os setores que se encontravam em atividade no ano de 1959, primeiro ano de execução do II Plano.

O terceiro e o quarto setor com maior atenção foram os de execução de plano rodoviário e de equipamentos mecânicos para construção de estradas e melhoramento das oficinas de obras públicas, que receberam, ambos, 11,11% do investimento total. E, o quinto e último setor foi o dos transportes fluviais, com 8,33% do investimento; este também foi um setor muito estratégico, pois envolvia

---

<sup>13</sup> Todos os valores apresentados em escudo português neste capítulo cambiados para dólar americano, não foram atualizados a inflação.

deslocamentos de produtos nos diferentes cantos da Guiné para se concentrarem em Bissau, uma vez que se trata de país composto por zona continental e também com muitos rios, rias<sup>14</sup> e ilhas ao seu redor.

Durante os seis anos de execução do II Plano de Fomento, todos os setores elencados no Plano receberam as devidas atenções do governo ultramarino, podendo oscilar os orçamentos de acordo com as suas necessidades e prioridades de investimentos. Porém, apesar de muitas alterações em valores ao longo dos anos, como pode ser constatado na tabela acima, estes cinco setores permaneceram sempre com maiores volumes de investimentos. Isso se deve, talvez, ao fato de serem, na verdade, estratégicos para o desenvolvimento das atividades econômicas vigentes. Segue a Tabela 5 para melhor apresentação destes setores em relação ao total do investimento do II Plano, ao longo dos seis anos.

Tabela 5 - Investimento por setor no II Plano de Fomento em milhares de contos (1959-1964)

	1959	1960	1961	1962	1963	1964
Agricultura, silvicultura e pecuária	7.000.000	9.866.427	7.735.599	9.095.813	9.061.818	6.000.000
Aeropostos e material aeronáutico	11.700.000	9.670.570	10.081.674	3.538.981	5.000.000	12.000.000
Execução de plano rodoviário	4.000.000	561.000	8.787.325	12.696.881	14.746.031	9.000.000
Equipamentos mecânicos para construção de estradas...	4.000.000	7.648.504	5.041.581	500.000	613.780	500.000
Transportes fluviais	3.000.000	2.078.000	6.000.000	9.246.408	11.089.756	500.000
Total	36.000.000	39.734.501	53.416.763	50.434.372	51.751.165	36.000.000

Fonte: Dados da pesquisa, III Plano de Fomento.

<sup>14</sup> Costas onde o mar é raso e os recortes são profundos.

Já com relação ao III Plano Intermédio de Fomento 1965 – 1967, descrito no Anteprojeto de distribuição e cronologia dos investimentos, constam, em termos gerais, algumas características que chamaram atenção na sua estrutura, e não somente quanto aos aspectos econômicos, mas também aos aspectos sociais da província da Guiné, os quais condicionaram a elaboração desse Plano. Neste, uma das preocupações levantadas foi a apresentação de algumas dificuldades com que a Guiné se deparava, que, do ponto de vista dos portugueses, dificultavam o seu desenvolvimento econômico e industrial, como:

1º Configuração geográfica, contendo cortes por cursos de água mais ou menos importantes, dificultando de alguma maneira as comunicações; também não favorecia a definição clara dos possíveis polos de desenvolvimento provincial;

2º Carências de zonas amplas livres com dotação suficiente para permitir a expansão de uma política de desenvolvimento agropecuário de maneira harmónico e que facilitasse a diversificação desta atividade;

3º Carências de zonas amplas livres com dotação suficiente para permitir a expansão de uma política de desenvolvimento agropecuário de maneira harmónico e que facilite a diversificação desta atividade;

4º Pobreza do solo e do subsolo em matérias-primas aptas à extração ou transformação, para alimentar uma industrialização racional estável;

5º Falta de uma base econômica de mercado robusta o suficiente, e presença de uma economia nativa apenas para a subsistência, também pobre em técnica e em perspectivas



dinamizadoras, e sem efeitos multiplicadores dos recursos agropecuários que até então existiam;

6º Ausência de uma infraestrutura socioeconômica que pudesse ter a capacidade de proporcionar a rápida transição da condição de economia de subsistência para uma economia que progredisse em termos monetários. Sobretudo, através de alteração quer dos objetivos quer dos métodos de trabalho, que eram rudimentares em quase sua totalidade, aplicados no mais das vezes a monoculturas exercidas, com frequência, em regime itinerante; e,

7º Características de inércia e espírito rotineiro de grande parte da população, que, em grande escala, são resistentes a algumas mudanças advindas de outrem.

Neste Plano trienal, outro ponto que chamou a atenção é que os portugueses já começavam a apresentar as suas preocupações com relação ao desenrolar da guerrilha, iniciada em 1963 e que já se espalhava pelo interior da Guiné, e à qual chamaram de “terrorismo”. Destacaram que isso poderia vir a dificultar a execução do III Plano de Fomento, que acabara de ser elaborado. Esta preocupação foi manifestada de seguinte maneira num dos parágrafos do texto do Plano de Fomento de 1965 – 1967:

Aqueles condicionalismos são agravados, no momento actual, pela existência de zonas infestadas pelo terrorismo, as quais se acham praticamente vedadas a qualquer acção correctiva da situação económico-social. Importa urgentemente deter o alastramento da insegurança criada, e proceder depois à sua redução e eliminação, sem o que tudo quanto pretender fazer-se será votado a total insucesso. O problema é especificamente militar e a sua

solução pertence a setor que não se acha subordinado ao governo da província; mas nem por isso se pode deixar de citá-lo, dada a importância decisiva com que incide em toda a via da Guiné. (III PLANO DE FOMENTO, 1967 p. 15).

Prossegue a preocupação portuguesa com relação às dificuldades do avanço das atividades econômicas na província. Para além do aspecto militar, que se considerava fundamental, existia outro fator que precisava de muita atenção do governador, que era, neste caso, o avanço da guerrilha. No III Plano, várias vezes chamaram a isso de “terrorismo”, que visava pôr fim a presença de Portugal na Guiné. Para a autoridade portuguesa, o avanço desta ação “terrorista” poderia acarretar numa implicação política mais vasta que não era difícil de ser percebida. Mesmo que fosse totalmente aniquilada naquele momento, já havia deixado “feridas” profundas, cuja cicatrização demoraria por um longo período. Parece que, para os portugueses, seria inconcebível a aceitação de que estavam sendo colocadas em causa por um grupo de pessoas sem expressão, as suas pretensões de exploração econômica da Guiné.

Portanto, seria indispensável, organizar sem demora uma infraestrutura de base que permitiria a existência de uma autoridade constituída para a execução cabal do III Plano, assim que as condições melhorassem. Também era preciso criar estratégias para, mesmo que a situação não melhorasse, lançar um intenso programa de trabalho e realizações que poderia representar o enfrentamento com rapidez, não apenas dos males com os quais a economia se deparava, como também daqueles problemas que essa situação acabou criando ou agravando. (III PLANO DE FOMENTO, 1967).

Assim, o III Plano de Fomento, para o período de 1965 a 1967, foi considerado de extrema importância, e destacou evidentemente os problemas que estavam sendo vividos, como também aqueles que precisavam ser resolvidos imediatamente. Na Tabela 6 constam as áreas prioritárias para o investimento na economia da província com valores em contos.

Tabela 6 - Investimentos por setor no III Plano de Fomento em milhares de contos (1955-1967)

SETORES DE ATIVIDADES	ANO				
	1965	1966	1967	Total setor	% setor
Conhecimento Científico do território	4 930,00	4 300,00	3 670	12 900,00	<b>3,58</b>
Agricultura, silvicultura e pecuária	18 500,00	14 200,00	8 200,00	40 900,00	<b>11,36</b>
Pesca	4 100,00	3 500,00	1 900,00	9 500,00	<b>2,63</b>
Energia	3 900,00	2 400,00	1 700,00	8 000,00	<b>2,22</b>
Indústria	10 300,00	8 200,00	5 500,00	24 000,00	<b>6,66</b>
Comunicações e transportes	62 700,00	39 950,00	21 950,00	124 600,00	<b>34,60</b>
Habituação	6 000,00	5 000,00	4 000,00	15 000,00	<b>4,11</b>
Outros serviços (de natureza social e econômico)	54 800,00	40 800,00	29 500,00	125 100,00	<b>34,84</b>
Total	165 230,00	118 350,00	76 420,00	360 000,00	<b>100%</b>
% total anual	<b>45,89</b>	<b>32,87</b>	<b>21,24</b>	<b>100%</b>	

Fonte: Dados de pesquisa, III Plano de Fomento.

Pode-se perceber, agora através dos valores destinados para investimentos em diferentes áreas no terceiro Plano de fomento, uma mais completa indicação sobre o que era a preocupação portuguesa na Guiné, em relação ao desenvolvimento da luta de libertação que nessa época já se desdobrava por quase todo o território.

Os portugueses teriam sentidos nesse momento grandes ameaças à sua potência, à sua soberania e à sua permanência neste território. Isso teria influenciado os valores destinados aos investimentos que foram muito baixos, talvez por terem sentido de que podiam perder

o controle do território a qualquer momento. Isso parece deixar evidente que estavam na Guiné para a exploração econômica, sem se preocuparem com o desenvolvimento econômico e social do seu povo.

Como consta na tabela, no primeiro ano do III Plano de Fomento, alguns setores ainda continuavam a receber algumas atenções por serem muito importantes para suas ações estratégicas, apesar dos valores muito baixos em relação ao II Plano de Fomento. Estes setores são os de: comunicações e transportes; agricultura, silvicultura e pecuária; indústria; e outros serviços (de natureza social e econômica). Porém, é fácil visualizar, também na Tabela 6, que ao longo dos três anos do Plano houve redução vertiginosa dos orçamentos disponíveis para o financiamento dessas atividades econômicas. Isso, mais uma vez, parece ser resultado da perda de controle da Guiné, que o governo Português vinha tendo por conta do avanço do movimento de libertação na Guiné liderado pelo PAIGC.

Aliás, foi nesta fase que, em mais um plano teriam tentado enganar o povo da Guiné, criaram um dos maiores programas voltados para o desenvolvimento rural na província. Este programa foi denominado de Problemas e Perspectivas do Desenvolvimento Rural na Guiné, ou simplesmente programa por uma “Guiné Melhor”, em crioulo “Guiné-Mindjor”, liderado pelo então governador General António Spínola, que era representante do governo Central.

Aqui, segundo Sangreman (2016), foram tomadas as primeiras decisões orientadas para o apoio à agricultura, em que se introduziram sementes melhoradas de arroz, alfaias agrícolas e tração animal. Passaram a obrigar as populações a fazerem cultivos de produtos que pudessem ser comercializados nos mercados externos por Portugal, por

meio de diversificação de produção. E também criaram algumas estações experimentais agrícolas, que eram chamadas de granjas. Nesse programa, os portugueses procuravam também controlar o avanço das queimadas que vinha acontecendo em larga escala, provocadas por habitantes do meio rural para o cultivo de arrozais. Isso ocorria, sobretudo na região Sul do país, obrigando os habitantes a fazerem plantação sistemática de árvores, o que também tinha outro fim de exploração econômica, que seria o aumento de produção de madeira que se exportava para a metrópole.

A partir da década de 1960, concretamente a partir da implementação do III Plano de Fomento, os governadores que passaram pela província da Guiné começaram a implementar algumas estratégias voltadas para o crescimento econômico industrial. Estas estratégias tinham focos em três pontos principais, como, a construção de grandes unidades agroindustriais de processamento de óleo de palma (óleo de dendê), descasque de arroz, tratamento de algodão e fabrico de álcool e açúcar de cana.

Junto a isso, construíram-se algumas instalações industriais no Ilhéu do Rei para descascar arroz e amendoim e como estaleiro naval. Como também deu-se a construção de trinta e seis pontos de comércio em toda Guiné, conhecidas como “casas de comércio”, e instalaram-se grandes plantações de borracha e árvores de frutos, e plantações médias para a produção de arroz e caju, como mencionado acima. Esta fruta, o caju, já existia na Guiné, e, assim, apenas foi promovida a sua propagação por diversas regiões do país. Essas políticas industriais foram executadas concomitantemente a alguns planos diretores de urbanização de grandes cidades da Guiné, como Bissau, que já se

tornava a capital, após ser transferida da cidade de Bolama. (SANGREMAN, 2016).

### 5.2.3 Análise crítica do IV Plano de Fomento de 1968 a 1972

Com este desenvolvimento de atividades, entra-se no IV e último Plano de Fomento elaborado pelo Ministério de Ultramar e Integração Econômica para a Guiné, relativo ao quinquênio 1968 – 1972. Neste Plano o governo ultramar veio avançar um pouco mais nas suas análises e previsões sobre a situação econômica, de maneira global, com foco que recobria desde aspectos demográficos até as questões de atividades econômicas, como a agroindustriais que deviam ser voltadas para o mercado externo, por meio das exportações.

Nos dados levantados no INEP (2017) sobre o IV Plano de Fomento do governo Português para a Guiné, consta que, em termos demográficos, de acordo com o censo feito em 1960, a população da província somava uns 521.336 habitantes, representando cerca de 14,4 habitantes por quilómetro quadrado. Com esse número, a sua distribuição pelo território da Guiné mostrava-se irregular, segundo o Plano. Ou seja, cerca de um quarto encontrava-se em Bissau, a capital, enquanto as áreas administrativas de Bafatá, Gabu e Cacheu apresentavam, cada uma, cerca de 15 a 18% deste total.

Já o concelho de Mansoa apresentava 7,3%, enquanto que os restantes concelhos com menor representação apresentavam percentagens que variavam desde 1,4%, no caso de Bolama, até 4,5%, no caso de São Domingos. A população branca já representava cerca de

12.000 habitantes e correspondia a 8,5% de toda a população da Guiné (IV PLANO DE FOMENTO, 1972).

Nesse período, a Guiné já se encontrava com cerca 90% da população ativa nas atividades do primeiro setor, concretamente no setor agrário, silvicultura e pecuária. O emprego da população rural movimentava-se de região para região dentro da Guiné, sobretudo no período de plantio e colheita das atividades agrícolas. Dependendo das prioridades, algumas pessoas se deslocavam para regiões em que se sentiam mais a vontade e rentável para o desenvolvimento das práticas agrícolas impostas pelo governo “colonial”.

No que se refere ao aspecto econômico, o destaque foi para a evolução do Produto Interno Bruto (PIB) da Guiné. Com relação a este indicador, foi destacado no Plano que as autoridades destacavam a preocupação, alegadamente, de que os últimos dados disponíveis de contabilidade nacional apresentavam apenas aspectos globais da economia e dificultavam, assim, a análise econômica por setor de atividade.

Apesar disso, estas informações, na verdade, eram únicas que podiam servir como elementos para a apresentação da evolução do crescimento econômico, mesmo com algumas limitações para poder espelhar de uma melhor maneira, a evolução das atividades econômicas que a Guiné dispunha no momento de execução do IV Plano de Fomento. A Tabela 7 abaixo apresenta o desenvolvimento do PIB provincial a preços do mercado e preços constantes para os anos de 1966 a 1970.

Tabela 7 - Evolução do PIB provincial a preços de mercado e constantes em milhares de contos (1966-1970)

Ano	PIB a preços correntes	PIB a preços constantes, Ano base 1963	Taxa de crescimento PIB constante em %
1966	2 853,1	2 567,1	-
1967	2 941,5	2 735,8	6,57
1968	3 167,2	2 882,4	5,35
1969	3 451,3	3 061,8	6,22
1970	3 585,3	3 134,3	2,36

Fonte: Dados de pesquisa, IV Plano de Fomento.

Pode-se perceber nesta tabela que o PIB a preços constantes teve evolução significativa ao longo da série, com uma queda significativa no ano de 1970. Este comportamento pode ser visualizado de maneira mais evidente na última coluna de tabela acima, ou seja, o crescimento que no biénio 1969/1968 foi de 6,22% e decresceu para 2,36% na relação 1970/1969. Este valor se tornou no mais baixo de todas as “colônias” portuguesas naquele ano, como consta no IV Plano, o que parece ser explicada, mais uma vez, pela perda de território nacional a favor do movimento de libertação da Guiné, impedindo um aproveitamento total das potencialidades que o território guineense oferecia em termos econômicos.

Apesar do envolvimento compulsivo de boa parcela da população guineense nas atividades agrícolas já nesta época, o governo ultramarino não vinha fazendo investimentos em programas sociais e industriais que facilitassem a integração da sociedade guineense nativa nas atividades econômicas. Isso teria permitido enfatizar mais uma vez a mera intenção de exploração econômica, deixando a população local na miséria. Estes reflexos também se manifestaram fortemente nos



números de economia, apresentados no relatório quinquenal do IV Plano de Fomento.

Por exemplo, com relação a monetarização<sup>15</sup> da economia que o Portugal, não se interessou ao longo dos quatro planos de fomento, começando apenas a dar atenção a esta questão a partir do IV Plano, quando já se sentia que o seu reino estava fortemente ameaçado devido a luta de libertação que se encontrava em estágio muito mais avançado. Comportamento este que foi diferentemente do que aconteceu nos países africanos que se encontravam sob a exploração de Grã-Bretanha e França. Nesta empreitada, a província da Guiné chegou a ter a evolução do índice de monetarização em relação ao PIB a preços de mercado de 31,7% em 1966, evoluindo crescentemente para 43,4% em 1970. E, esta evolução não impediu que os números da economia não fossem satisfatórios para o governo, como narra o Plano (IV PLANO DE FOMENTO, 1972).

Seguindo nesta mesma perspectiva, também as atividades voltadas para exportação não eram das melhores para a economia. Como narrado na página 9 do IV Plano:

As vendas ao exterior, que não se têm expandido como se impunha, continuam a oferecer uma estrutura rudimentar, baseada na exportação de apenas produtos de origem agrária, para um grupo reduzido de mercados... Para além da estagnação ou mesmo retrocesso verificado na exportação, outro facto negativo se tem de apontar: a sua concentração. Na verdade, dois produtos apenas – amendoim e coconote – representaram em 1970, mais de

---

<sup>15</sup> Criação de atividades econômicas e melhores condições de trabalhos e oportunidade de emprego para a sociedade local, o que aumentaria a moeda em circulação e acesso ao consumo pela população guineense.

85% do total das exportações... A metrópole foi o principal mercado receptor dos produtos da província: 87,9% o que reduz desde logo, a importância das relações económicas com os restantes territórios ultramarinos e com o estrangeiro. (IV PLANO DE FOMENTO, 1972 p. 9).

Estas informações sobre o nível de decréscimo nas exportações da Guiné podem ser verificadas na tabela abaixo, que apresenta os principais produtos de exportação naquela época. Nesta tabela pode ser visualizada com maior nitidez a contribuição destas duas atividades no balanço de exportação – amendoim e coconote (coco verde) –, cujo crescimento foi significativo ao longo dos anos de 1965 a 1970. Mas, em certos períodos, sofreram quedas em termos de representação, sobretudo o coconote, que decresceu de 28,6% em 1965 para 17,4% em 1970. Já o amendoim chegou ao ano de 1970 com 68,1% de total da exportação, tendo iniciado a série com 60,7% em relação ao total exportado naquele ano pelo governo da Guiné. Segue a Tabela 8 abaixo.

Tabela 8 - Evolução de exportação da Guiné em contos (1965-1970)

Produtos	1965		1966		1967		1968		1969		1970	
	Contos	%	Contos	%	Contos	%	Contos	%	Contos	%	Contos	%
Amendoim	64 292	60,7	48 234	56,7	49 040	53,8	52 650	60,2	65 994	62,9	61 162	<b>68,1</b>
Coconote	30 224	28,6	24 896	29,3	26 189	28,7	25 436	29,1	23 962	22,8	15 636	<b>17,4</b>
Madeira serrado	1 165	1,1	1 695	2,0	1 434	1,6	1 799	2,1	2 399	2,3	2 836	<b>3,2</b>
Bagaços de amendoim	1 899	1,8	1 956	2,3	2 302	2,5	1 812	2,1	2 375	2,3	2 045	<b>2,3</b>
Couros de gado bovino	1 971	1,9	1 857	2,2	753	0,8	299	0,3	2 054	2,0	529	<b>0,6</b>
Cera	1 595	1,5	1 131	1,3	1 134	1,2	462	0,5	1 204	1,1	368	<b>0,4</b>
Óleo de amendoim	531	0,5	432	0,5	604	0,7	638	0,7	653	0,6	980	<b>1,1</b>
Outros	4 163	3,5	4 894	5,7	9 718	10,7	4 378	5,0	6 337	6,0	6 246	<b>6,9</b>
<b>Total de exportação</b>	<b>105 840</b>	<b>100</b>	<b>85 095</b>	<b>100</b>	<b>91 174</b>	<b>91 174</b>	<b>87 474</b>	<b>100</b>	<b>104 978</b>	<b>100</b>	<b>89 804</b>	<b>100</b>

Fonte: Dados de pesquisa, IV Plano de Fomento.

A preocupação com relação às contas da balança comercial foi estendida também para atividades ligadas à importação. Pois, também estavam se encolhendo cada vez mais, e a diversificação das origens dos produtos também não se verificava como deveria acontecer quando as atividades econômicas estivessem funcionando de maneira mais dinâmica. O IV Plano referiu-se a isso de seguinte maneira: “Do mesmo modo que na exportação, também nas importações não se vem verificando diversificação quer no que respeita a mercadorias compradas quer a mercados fornecedores” (IV PLANO DE FOMENTO 1972, p. 10).

Na Tabela 9, abaixo, também pode ser verificada a base dessa preocupação, em termos numéricos. Dentre os produtos importados para o consumo interno, de 1965 até 1970, aparecem tanto bens que são de muita importância para a atividade econômica, como para o consumo de qualquer sociedade. Neste caso, os bens de consumo básico, como tecidos, arroz, gásóleo (diesel), vinhos, tabaco, medicamentos, farinha de trigo, cerveja e gasolina, eram os que tinham maior representação na balança de importações durante o período explicitado, como consta na tabela.

Porém, como aconteceu com alguns produtos participantes das exportações, também nos dados referentes às importações houve enorme redução na entrada de alguns produtos ao longo dos anos analisados. Um exemplo refere-se aos tecidos, que representavam um total de 13,3% de importados em 1965, e tiveram uma queda vertiginosa em volume, chegando ao último ano de análise com 6,6% do total de importação da Guiné. Já o arroz representou exceção, ou seja, em 1965

contribuía com 6,3% do total de produtos importados, decresceu para 3,6% em 1968 e fechou com 6,3% do valor total da importação.

Os produtos, como já mencionado acima, como gasóleo, vinhos e tabaco, seguiram o mesmo comportamento dos tecidos e do arroz na série de importações. Ou seja, iniciaram com valores maiores no primeiro ano de análise e terminaram com valores menores, tendo oscilado ao longo do tempo, em termos percentuais, em 3,1% e 3,1%; 4,2% e 2,8%; e 4,0% e 2,7%, respectivamente. Os fatos que podem estar relacionados, segundo consta no IV Plano de Fomento (1972), com o comportamento (ou encolhimento) das importações, foram a falta de diversificação das atividades econômicas na Guiné e também o menor alcance de outros mercados fornecedores destes e de outros produtos.

Tabela 9 - Importações correntes (superiores a 5.000 contos) em contos (1965-1970)

Produtos	1965		1968		1970	
	Contos	%	Contos	%	Contos	%
Tecidos	55 864	13,3	32 514	6,4	51 980	<b>6,6</b>
Arroz	26 230	6,3	18 286	3,6	49 312	<b>6,3</b>
Gasóleo/diesel	13 118	3,1	17 015	3,4	24 696	<b>3,1</b>
Vinhos	17 742	4,2	21 799	4,3	21 640	<b>2,8</b>
Tabaco	16 774	4,0	15 570	3,1	21 609	<b>2,7</b>
Medicamentos	-	-	11 323	2,2	17 609	<b>2,2</b>
Farinha de trigo	4 868	1,2	9 772	1,9	15 325	<b>1,9</b>
Cerveja	5 165	1,2	9 482	1,9	15 146	<b>1,9</b>
Gasolina	19 571	4,7	20 586	4,1	10 573	<b>1,3</b>
Refrigerantes	-	-	2 877	0,6	9 987	<b>1,3</b>
Automóveis p/transporte de pessoas – outros	6 078	1,5	7 617	1,5	7 239	<b>0,9</b>
Ferro em tambor, latas para tara	9 779	2,5	5 414	1,1	6 852	<b>0,9</b>
Batatas	5 813	1,4	7 789	1,5	6 822	<b>0,9</b>
Aves de capoeira mortas	-	-	2 171	0,4	6 366	<b>0,8</b>
Leite em pó	3 369	0,8	4 601	0,9	6 031	<b>0,8</b>
Roupas de cama e mesa	5 603	1,3	6 273	1,2	5 952	<b>0,8</b>
Cimento	4 647	1,1	4 803	1,0	5 947	<b>0,8</b>
Óleos para aviões de propulsão por jacto	-	-	6 549	1,3	5 188	<b>0,7</b>
Óleos próprios para iluminação	4 646	1,1	5 136	1,0	5 091	<b>0,6</b>
Outros	220 046	52,5	297 080	58,6	492 670	<b>62,7</b>
<b>Total de importação</b>	<b>419 313</b>	<b>100</b>	<b>506 657</b>	<b>100</b>	<b>786 035</b>	<b>100</b>

Fonte: Dados de pesquisa, IV Plano de Fomento.

No que tange a distribuição geográfica de importações, a metrópole forneceu a Guiné ao longo dos seis anos – 1965 a 1970 – valores consideráveis em produtos consumidos internamente. Como se pode verificar na tabela abaixo, no ano de 1965 teve representação de mais da metade do total da importação, ou seja, 67,1%, seguido de 56,6%; 63,6%; 55,7% e 55,3%, nos demais anos. Isso mostra, mais uma vez, o quase total controle do mercado guineense pela metrópole através de exportações para o mercado guineense. Pois, apenas uma parcela de produtos era oriunda de outras províncias de ultramar, enquanto que as transações provenientes de estrangeiro, teriam acontecidos somente em caso de produtos de alta complexidade na época, e eram talvez, produtos voltados para atividades de manutenção e de controle do território.

Já nas atividades voltadas para exportações na Guiné, verificou-se o mesmo que acontecia com as importações, ou melhor, a metrópole, neste caso, passou a ser o maior destino ou consumidor dos produtos provenientes da Guiné. Ao longo desses seis anos considerados na tabela, verificaram-se os seguintes valores percentuais para os anos de 1965 a 1970: 90,7%; 71,0%; 63,6%; 75,1%; 70,8% e 87,9%, respectivamente.

Esta constatação pode ser explicada, talvez, por duas razões. Um deles refere-se à utilização do sistema de reexportação de produtos oriundos das administrações ultramarinas para outros mercados europeus, engrossando desta maneira o balanço comercial Português, comparativamente aos demais países parceiros. Outro fator diz respeito, talvez, à importação de produtos primários ou matérias-primas para

abastecimento das indústrias transformadoras portuguesas, sejam elas de frutas ou de fabricação de bens de consumo para o mercado interno Português, como também para exportar em valor acrescentado para as províncias e outros países. Este último fator foi o que mais se verificou ao longo da exploração portuguesa na África<sup>16</sup>.

Portanto, devido aos saldos negativos que a Guiné vinha acumulando ao longo do período analisado, pois importava mais do que exportava –, a taxa de cobertura<sup>17</sup> apresentou valores decrescentes. Assim, foi descrito no IV Plano de Fomento como situação perigosa para a economia guineense. Esta taxa representava 25,2% em 1965 e, em 1970, passou para 11,4%. Isso pode ser explicado pelo rápido crescimento de importações e o decréscimo das exportações de uma maneira quase linear. Segue a Tabela 10 abaixo.

---

<sup>16</sup> Vide Ferreira (2004) para maiores informações.

<sup>17</sup> É a capacidade que as exportações totais/parciais de um país têm para pagar suas importações totais/parciais.

Tabela 10 - Origem das mercadorias importadas e exportadas em contos (1965-1970)

Designação	1965		1966		1967		1968		1969		1970	
	Contos	%	Contos	%	Contos	%	Contos	%	Contos	%	Contos	%
Importações												
Metrópole	281 536	67,1	352 217	69,4	262 170	56,6	322 155	63,6	374 405	55,7	434 884	55,3
Ultramar	17 439	4,2	22 229	4,4	28 270	6,0	32 059	6,3	41 672	6,2	47 419	6,0
Estrangeiro	120 338	28,7	132 902	26,2	180 620	38,4	152 443	30,1	256 178	38,1	303 732	38,7
<b>Total</b>	<b>419 313</b>	<b>100</b>	<b>507 348</b>	<b>100</b>	<b>471 060</b>	<b>100</b>	<b>506 157</b>	<b>100</b>	<b>672 255</b>	<b>100</b>	<b>786 035</b>	<b>100</b>
Exportações												
Metrópole	96 004	90,7	60 462	71,0	57 950	63,6	65 715	75,1	74 336	70,8	78 913	87,9
Ultramar	914	0,9	2 706	3,2	1 953	2,1	2 083	2,4	1 580	1,5	3 008	3,3
Estrangeiro	8 922	8,4	21 927	25,8	31 271	34,3	19 676	22,5	29 062	27,7	7 883	8,8
<b>Total</b>	<b>105 840</b>	<b>100</b>	<b>85 095</b>	<b>100</b>	<b>91 174</b>	<b>100</b>	<b>87 474</b>	<b>100</b>	<b>104 978</b>	<b>100</b>	<b>89 804</b>	<b>100</b>
<b>Saldo</b>	<b>- 313 473</b>	<b>-</b>	<b>- 422 253</b>	<b>-</b>	<b>- 379 886</b>	<b>-</b>	<b>- 419 183</b>	<b>-</b>	<b>- 567 277</b>	<b>-</b>	<b>- 696 231</b>	<b>-</b>

Fonte: Dados de pesquisa, IV Plano de Fomento.



O desequilíbrio enfrentado pela balança comercial ao longo do tempo agravou-se significativamente a partir de 1962 (um ano antes do início da guerra pelo movimento libertador), quando começou a ocorrer um aumento significativo de importações comerciais para a administração pública. A balança comercial passou a refletir problemas estruturais, tanto no que se refere aos produtos como aos mercados de destinos e origens, e a solução passava pela inversão daqueles dois fatores mencionados anteriormente (IV PLANO DE FOMENTO, 1972).

Segue a Figura 4, abaixo, para uma melhor representação da situação verificada entre exportações e importações da Guiné nos últimos anos da presença portuguesa naquele território africano.

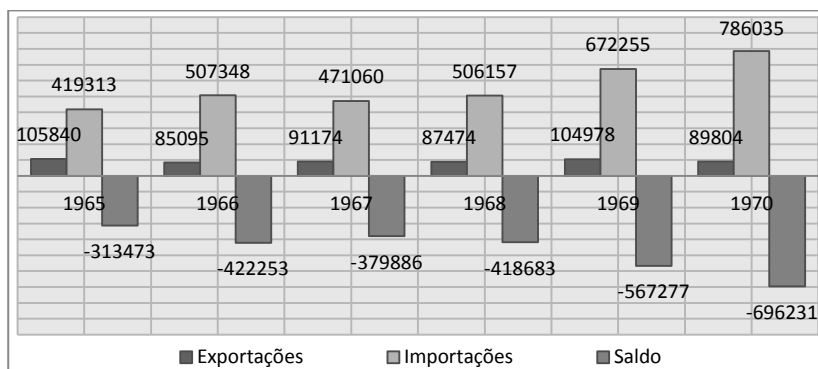


Figura 4 - Totais de exportações e importações em contos (1965-1970)  
Fonte: Dados da pesquisa, IV Plano de Fomento.

No que tange ao balanço de pagamentos, apesar de muitos problemas apresentados pela balança comercial ao longo da série, acumulando saldos negativos e índices de cobertura apresentando comportamento decrescente, pode-se verificar na Tabela 11 a seguir que o balanço de pagamentos do governo da Guiné apresentava um comportamento satisfatório com saldos positivos em todos os períodos analisados.

Tabela 11 - Balanço de pagamentos em milhares de contos (1966-1970)

Rubricas	1966			1967			1968			1969			1970		
	Entradas	Saídas	Saldo	Entradas	Saídas	Saldo	Entradas	Saídas	Saldo	Entradas	Saídas	Saldo	Entradas	Saídas	Saldo
Mercadorias	96	395	- 299	102	479	- 377	109	520	- 411	78	660	- 582	93	831	- 738
Turismo	-	16	- 16	-	11	- 11	-	12	- 12	-	10	- 10	-	28	- 28
Transportes	-	9	- 9	-	6	- 6	-	27	- 27	-	36	- 36	-	37	- 37
Seguros e resseguros	-	2	- 2	-	-	-	1	-	-	1	1	-	1	1	-
Rendimento de capitais	-	6	- 6	-	20	- 20	-	18	18	-	20	- 20	2	26	- 24
Estado	380	4	+ 379	416	3	+ 413	544	2	+542	635	1	+634	893	3	+890
Outros serviços e pagamentos de rendimentos	4	14	- 10	45	26	+ 19	6	13	- 7	4	13	- 9	2	13	- 11
Transferência privada	1	20	- 19	1	19	- 18	1	13	- 12	1	15	- 14	-	20	- 20
Operações de capitais privados	4	11	- 7	-	-		3	9	- 6	56	8	+ 48	45	4	+ 41
<b>Total</b>	<b>485</b>	<b>477</b>	<b>+ 8</b>	<b>564</b>	<b>564</b>	<b>-</b>	<b>664</b>	<b>614</b>	<b>+ 50</b>	<b>775</b>	<b>764</b>	<b>+ 11</b>	<b>1036</b>	<b>963</b>	<b>+ 73</b>
Saldo no ano anterior			+ 19			+ 27			+ 27			+ 77			+ 88
Posição em 31 de Dezembro			+ 27			+ 27			+ 77			+ 88			+161

Fonte: Dados de pesquisa, IV Plano de Fomento.



Apesar de rubricas que dizem respeito meramente a balança comercial apresentarem sinais negativos em seis anos, isso não chegou a ser um problema muito grave. Pois conseguia-se amenizar o sentido daqueles déficits com a operação de outras contas, enquanto se procura sanar o problema relacionado com a compra e a venda dos produtos no mercado externo, como narrado no IV Plano de Fomento: “Quanto à balanço de pagamentos, apesar dos crescentes e avultados déficits de balança comercial, vem fechando com saldos credores, resultantes exclusivamente da entrada de invisíveis correntes e dentro deste, ao movimento da rubrica Estado” (IV PLANO DE FOMENTO, 1972 p. 14).

Estes resultados permitiram, desta maneira, a Guiné à resolver problemas de contas com exterior. Ou melhor, isso permitiu que a administração local pudesse ter solvência dos seus compromissos cambiais, por causa das transferências realizadas pelo Estado considerando as necessidades, como consta na Tabela 11. Nesta tabela fica evidente que, em 1966, ocorreu a entrada de 380 milhares de contos, tendo crescido vertiginosamente para 843 milhares de contos em 1970, o que corresponde a 54,92% de crescimento em valores nominais. Por outro lado, algumas atividades econômicas em vigor nesses seis anos também permitiram que o balanço de pagamentos apresentasse um resultado desse tipo. Assim, passou a ter saldos crescentes que alcançaram a sua maior expressão no último ano analisado, com a quantia de 161 milhares de contos, o que corresponde a 83,22% de crescimento entre os dezembros dos anos de 1966 e 1970, como também consta na tabela abaixo.

Portanto, em forma de conclusão deste subcapítulo, resumindo o que se abordou, cabe assinalar que, até este momento, efetuou-se uma descrição das principais políticas e estratégias econômicas adotadas pelo governo ultramarino na Guiné. Em alguns momentos, esse processo teve a co-participação dos próprios regulados ou autoridades tradicionais locais, para que os portugueses pudessem colocar em prática as suas ações de exploração territorial, como descrito.

Para uma melhor compreensão de como as atividades econômicas eram desenvolvidas pela administração local, foram feitas descrições e análises dos quatro Planos de Fomento que o Ministério de Ultramar e Integração Econômica elaborava para a execução em diferentes “colônias” ou territórios africanos que se encontravam sob sua dominação: neste caso, tratou-se da Guiné. Nestes planos, em sua maioria, constavam somente questões consideradas como de prioridades, voltadas às atividades econômicas que proporcionavam maiores rendimentos e enriquecimentos à metrópole, neste caso, Portugal.

Quase todos os quatro Planos mostraram isso, deixando de lado os investimentos nos setores voltados para o desenvolvimento econômico e social, que eram fundamentais para a integração da sociedade local nas atividades de economia de mercado, como nas áreas de saúde, educação, assistência social, entre outras. Esta ação apenas começou a ser de preocupação das autoridades portuguesas a partir do IV Plano de Fomento, que tangenciou a década de 1970. Nesta década, os portugueses já se sentiam ameaçados e quase encurralados com o avanço e domínio do território pelo movimento de libertação nacional.

Na verdade, Portugal assumiu uma postura diferente de outras grandes potências europeias que se encontravam na África em exploração econômica, como, por exemplo, Grã-Bretanha, França, Bélgica, Holanda, entre outros. Segundo Castelo (2012), apesar de iniciar com alguma demora, a “modernização do colonialismo” nos países africanos onde se encontravam os franceses e britânicos teve lugar logo após a Segunda Guerra Mundial.

Aquele autor considera, para os casos francês e britânico, que uma teoria implícita de modernização teria emergido nas burocracias “coloniais”, acabando por nortear a política daquelas administrações “coloniais” ainda nos anos 1940. Isso ocasionou programas de investimento e de desenvolvimento econômico e social nas suas províncias.

A aposta em programas de desenvolvimento e a preocupação com o bem-estar social das populações surgem no contexto dos impérios britânicos e francês na sequência de greves e revoltas. Os planos de desenvolvimento/fomento para as colônias são levados à prática no imediato pós-Segunda Guerra Mundial: na Grã-Bretanha, o Colonial Development and Welfare Act, de 1940, implementado no pós-guerra; em França, os Fonds d'Investissement et de Développement Économique et Social, de 1946. As comissões de inquérito às greves e os relatórios dos inspetores do trabalho tiveram papel determinante na articulação dessa teoria implícita da modernização, antes mesmo de ser sistematizada pelos cientistas sociais. (CASTELO, 2012 p. 5).

Assim, o processo de implementação de planos de fomento e investimentos que proporcionavam avanços nos programas sociais nas

então “colônias” britânicas e francesas, foram fundamentais para as importantes decisões tomadas por estes países. Por isso, quase não houve lutas armadas com os países que se encontravam sob suas explorações. Tratou-se de tipo de atitudes que não foi tomada por Portugal com relação aos países africanos que se encontravam sob sua exploração, acabando por ocasionar luta armada que levaram até onze anos, no caso da Guiné. De fato, “Os governos coloniais britânicos e franceses, na década de 1940, pensaram o desenvolvimento como uma ideia que podia revigorar o colonialismo; porém, revelar-se-ia central no processo pelo qual as elites coloniais se autoconvenceram de que podiam abdicar das colônias” (COOPER; PACKARD, 1997, p.64).

Portanto, a título de fecho, ficou claro que todo o período Português na Guiné foi com a mera intenção de exploração econômica, de recursos que dispunha o país. Basta rever, para se convencer disso, os principais objetivos ou finalidades traçadas com a nova política de industrialização portuguesa. No I Plano de Fomento elaborado para período de 1953 a 1958, constava como foco o desenvolvimento de infraestruturas envolvendo eletricidade, transportes e comunicações. O II Plano de Fomento, executado entre 1959 e 1964, teve foco em indústria de transformação de base.

Por sua vez, o III Plano de Fomento, conhecido como plano intercalar ou intermediário, deu prioridade à industrialização da agricultura, defendendo a produção industrial orientada para a exportação. Por fim, o IV Plano de Fomento também teve seu foco nos aspectos industriais e relações comerciais internacionais, apesar de alguns indícios de preocupação com a educação, habitação e alguns

aspectos sociais. Porém, essa ação não foi suficiente e nem chegou perto daquelas executadas por outros países europeus na África.

Por exemplo, em meados de 1951, mais de 43% do orçamento dos planos de desenvolvimento para os países que se encontravam na exploração britânica eram destinadas ao desenvolvimento social ou a serviços sociais, em particular a educação e saúde. No Congo sob a exploração Belga, a quota dos projetos sociais chegava a cerca de 31% do orçamento destinado ao investimento no local. E, nos países aonde se encontrava a França, pelo mesmo propósito dos outros, o investimento em setores de educação e saúde figurava nos quatro primeiros anos do plano entre os 14 e os 29%, (CASTELO, 2012). Enquanto isso, nos países que Portugal explorava, até a implementação do seu II Plano de Fomento as prioridades de investimentos eram apenas relacionadas às infraestruturas voltadas à exploração de recursos destes países<sup>18</sup>.

---

<sup>18</sup> Vide Castelo (2012) para maiores informações.



## CAPÍTULO 6 – SISTEMATIZAÇÃO DA SITUAÇÃO SOCIOECONÔMICA DA GUINÉ-BISSAU DESDE A INDEPENDÊNCIA

Neste capítulo analisam-se indicadores econômicos da Guiné-Bissau desde a sua independência em 1973, trazendo as diferentes experiências que o país teve no decorrer do tempo. Ou seja, utilizam-se informações que permitem compreender a caminhada econômica e política vivida pela Guiné-Bissau há mais de 40 anos, como República independente e ex-“colônia” portuguesa.

No capítulo anterior foram feitas análises da situação da economia guineense ainda no período de exploração “colonial”. Foram também apresentados os quatro Planos de Fomento elaborados pelo governo ultramarino para facilitar no processo de exploração dos recursos naturais deste país. Pois a Guiné, diferentemente de alguns países africanos ocupados pelos portugueses que eram tidos como “colônias” de povoação<sup>19</sup>, era considerada pelos invasores como “colônia” de exploração. Isso se traduziu em elaboração de Planos de Fomento que apenas priorizavam infraestruturas voltadas a facilitação das suas atividades econômicas, como se realçou.

Portanto, a narrativa feita no capítulo anterior permitiu alcançar uma maior visão sobre a situação econômica deste país antes da independência. Ao mesmo tempo, ajuda a entender como a fragilidade das infraestruturas econômicas e institucionais herdadas têm

---

<sup>19</sup> Roscher (1856) diz que a “colônia” de exploração trata-se de sociedades que produzem produtos de alto valor comercial para as metrópoles e intensivas em trabalho. Enquanto que as “colônias” de povoamento seriam sociedades semelhantes à sua origem, que se tornariam “pouco mais que simples prolongamento” do continente Europeu.

influenciado e contribuído para as dificuldades do arranque sustentável das suas atividades econômicas, que poderiam lhe colocar no caminho de desenvolvimento. Isso diz respeito, sobretudo, aos aspectos da industrialização ligada a bens de consumo duráveis e não duráveis. Incluem-se as indústrias transformadoras de produtos agropecuários, que sempre se firmaram como de maiores potencialidades desde a época de exploração, devido à situação favorável de que dispõe o país para a prática de atividades agrícolas.

Mas, antes de entrar na análise ou no objetivo deste capítulo, que diz respeito à situação socioeconômica, destaca-se, primeiro, a geografia deste país africano, que está situado na Costa Ocidental africana, com uma extensão territorial de 36.125 km<sup>2</sup>. Seu território faz fronteira ao Norte com a República do Senegal, e na zona leste e ao Sul faz fronteira com a República da Guiné (Guiné-Conacry). A Oeste o país é limitado pelo Oceano Atlântico. A população total da Guiné-Bissau é de 1.759.159 milhão de habitantes, cuja maior parte vive na zona rural e, seu crescimento demográfico médio é da ordem de 1,88% ao ano (INDEX MUNDI, 2017).

Territorialmente, o país está dividido em uma parte continental, que contempla as ligações por estradas e avenidas via terrestre, e a parte insular composta por mais de 50 ilhas e ilhéus<sup>20</sup>, rios e rias. E, administrativamente, está subdividido em 8 regiões (Bolama Bijagós, Bafatá, Biombo, Gabú, Cacheu, Quinará e Tombali), que respondem diretamente ao governo Central. Contém 36 setores administrativos que, por sua vez, reportam-se diretamente aos governos regionais. A capital do país é a cidade de Bissau, que faz parte da região

---

<sup>20</sup> Pequenas ilhas.

de Biombo. Segue abaixo o mapa da Guiné-Bissau para melhor representação da sua geografia, na Figura 5.



Figura 5 - Mapa da Guiné-Bissau e suas oito regiões administrativas  
 Fonte: Map No. 4063 Rev. 5 UNITED NATIONS, February 2018.

Preliminarmente, trazem-se algumas informações introdutórias com relação à situação política, econômica e social após a independência, em 1973, para que no subcapítulo seguinte se possa entrar em análises mais detalhadas. Portanto, após a independência o país foi governado por um partido único, que era o movimento político que libertou a sociedade guineense da exploração direta dos portugueses durante séculos. A partir do ano de 1994, os atores políticos decidiram adotar a democracia com o sistema multipartidário e o regime político ou sistema de governo semipresidencialista.

A Guiné-Bissau tem como principal atividade econômica o que se registra em relação ao tripé de Agricultura, Pesca e Pecuária. Sua moeda circulante é o Franco da Comunidade Financeira Africana (FCFA), e sua língua é a herdada dos “colonizadores” portugueses. Ou seja, a língua laboral é o Português, porém também fala-se crioulo como a língua franca da Guiné-Bissau. Ainda em termos étnicos e culturais,

cabe assinalar que o país conta com mais de vinte línguas nacionais oriundas das diferentes etnias que compõem a sociedade guineense.

Segundo dados do Index Mundi (2018), a Guiné-Bissau tem um Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) de 0,420, um dos mais baixos do mundo. Tem igualmente um nível de pobreza que cobre 67% da população, conjugado a uma esperança média de vida ao nascer de 55,47 anos. O país tem 64% de taxa de alfabetização e sua taxa de mortalidade infantil é de 92/1000 nascidos. Estes indicadores são diferentes dos demais países da UEMOA, como se vê no capítulo 8 desta tese. O Produto Interno Bruto gira em torno de 615,4 bilhões de FCFA, equivalentes aos US\$ 1.098.880.270, sendo que o setor primário responde por 270.941 bilhões de FCFA, o secundário por 81.716 bilhões de FCFA e o terciário por 237.803 bilhões de FCFA do total da riqueza guineense. Ou seja, de 100% da produção da economia, o setor primário, secundário e terciário, tiveram 44,02%, 13,27% e 38,63%, respectivamente (INE, 2015).

A figura abaixo apresenta a evolução do PIB da Guiné-Bissau desde os anos de 1970, com o crescimento exponencial da série ao longo desses anos. No entanto, o nível de pobreza no país continuou muito elevado, como também o PIB per capita continuou baixo, de US\$ 545,90, segundo dados do Banco Mundial (2018). Estes dados seriam indicativos de que esse rápido crescimento do PIB durante mais de quatro décadas, não se traduziram em investimentos voltados para o aumento da renda e consequentemente a riqueza da população, como um todo. De fato, a atividade econômica predominante neste país ao longo desses anos foi vinculada ao setor primário, sobretudo à agricultura.

Outro fator que pode sustentar este comportamento do PIB parece estar relacionado com a produção, compra e venda de castanha de caju. Este produto contribui enormemente para a economia da Guiné-Bissau, sobretudo com relação ao setor externo: seu elevado volume de exportação *in natura*, apesar de maléfica à economia guineense, tem contribuído significativamente para o crescimento do PIB do país, como foi destacado mais a frente neste trabalho. Segue abaixo a Figura 6, que apresenta a evolução do PIB real de 1970 a 2015, a preço constante de 2010.

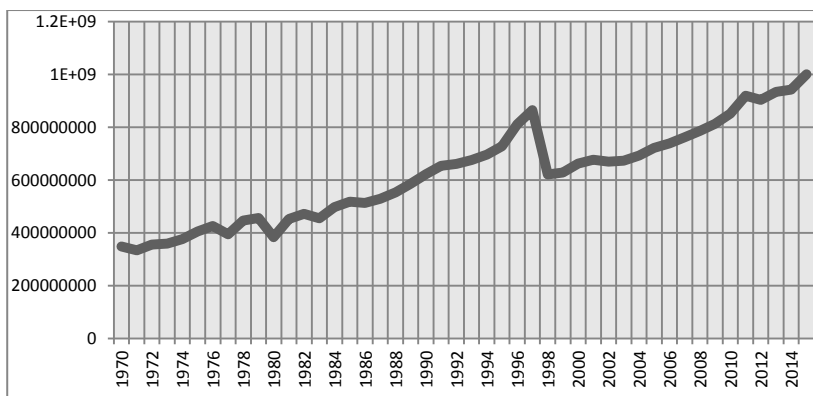


Figura 6 - Guiné-Bissau: evolução do PIB a preços de 2010 em milhões US\$ (1970-2015)

Fonte: Dados de pesquisa, Banco Mundial (2018).

As informações apresentadas pelos dados e narradas no parágrafo acima, ilustram uma situação bastante desafiadora, que vai ocupar grande parte da análise da situação econômica protagonizada neste trabalho. Percebe-se que, dos três setores da economia apresentados acima, os setores primário e terciário representam carros-chefes da economia do país, o que não é intrigante tendo em vista o potencial agrícola que o país tem. Mas, pelo menos o setor secundário já deveria estar em condições de começar a contribuir com uma maior

parcela no PIB, com a agropecuária e a agroindústria impulsionando mais fortemente esta participação.

De fato, desse percentual apresentado pelo setor primário, a produção da castanha de caju – que outrora era considerada o “petróleo” da Guiné-Bissau – representa mais da metade do correspondente valor. Mais de metade da produção dessa castanha é exportada *in natura* para países asiáticos ou latino-americanos, onde se faz o processamento, com o produto retornando ao mercado sob outra forma: produto processado, com agregação de valor, para ser vendido também no mercado guineense. Este assunto será explorado em detalhes mais a frente neste estudo.

Portanto, esse tipo de comportamento da economia tem colocado o país numa situação complicada, acabando por ter o PIB e PIB per capita baixos, considerando-se a sua potencialidade. A Figura 7, abaixo, exhibe a evolução percentual do PIB per capita do país de 1990 a 2015, conforme indicado no relatório técnico do Fundo Monetário Internacional – FMI. A série também registra as consequências da guerra civil que ocorreu na Guiné-Bissau no ano de 1998, e também os dois últimos golpes de Estado, que aconteceram nos anos de 2003 e 2012 (FMI, 2017).

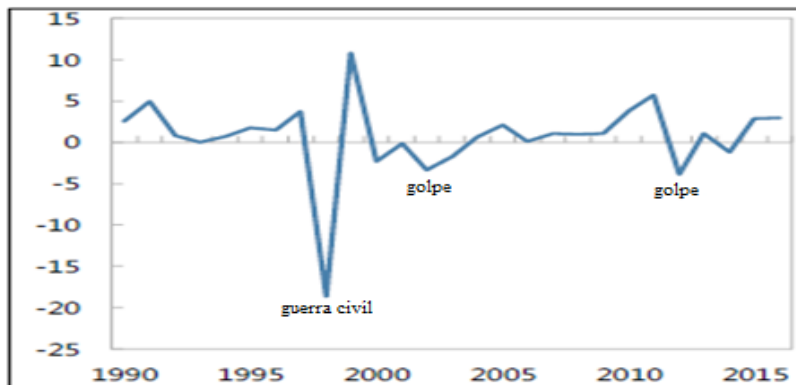


Figura 7 - Evolução do PIB Per Capita em porcentagem (1990-2015)  
 Fonte: Relatório do FMI, 2017.

### 6.1 Análise geral da situação da economia e da política com base em indicadores macroeconômicos

A partir deste subcapítulo, entra-se efetivamente na análise voltada para a situação econômica da Guiné-Bissau desde a independência. Assim, neste capítulo como um todo efetua-se uma investigação e análise das principais informações macroeconômicas da Guiné-Bissau desde a independência, na busca desse país pelo desenvolvimento socioeconômico, procurando escapar daquilo que se chama nesta tese de “armadilha colonial da pobreza”<sup>21</sup> (*colonial poverty trap, em inglês*). Analisa-se a sua situação socioeconômica na tentativa de compreender o motivo que levou à sua integração à UEMOA, destacando sua situação atual dentro deste bloco, comparativamente aos

<sup>21</sup> A “Armadilha colonial da pobreza ou *colonial porverty trap*” é um neologismo criado pelo autor desta tese, como forma de expressar as dificuldades que a Guiné-Bissau tem enfrentado para encontrar o caminho de desenvolvimento econômico e social, devido a fraca estrutura social, infraestrutura econômica e produtiva, herdada dos portugueses após cinco séculos de exploração econômica e social.

demais países membros. Este assunto é abordado em detalhes no capítulo 8 desta tese.

No primeiro momento desta empreitada, tomaram-se os cuidados de fazer análises detalhadas, discutindo com literaturas que já estudaram a economia guineense, como também os teóricos discutidos em outros trabalhos acadêmicos, que respaldam os debates sobre desenvolvimento socioeconômico, associando com acontecimentos reais do país nas últimas quatro décadas. Neste debate, apresentam-se aspectos da trajetória percorrida por esta economia desde independência. Essa forma de proceder auxilia compreender efetivamente condições necessárias para investigar e compreender efetivamente os eventos econômicos e políticos ocorridos neste país ao longo do tempo.

A Guiné-Bissau enfrenta uma conjuntura de constante instabilidade política e econômica desde a independência, ou seja, vive sob a constante, e quase calendarizada, ocorrência de conflitos políticos e militares. Como se sabe, eventos desta natureza são desastrosos para qualquer economia, e isso levou a economia guineense a se ver arruinada cada vez mais. Para uma melhor compreensão desses fatos, caberia uma breve recuperação histórica de diferentes eventos que aconteceram até o presente momento na economia guineense. Estas narrações facilitarão a compreensão dos resultados alcançados e a emissão de eventuais sugestões para políticas desenvolvimentistas, que se pretende apresentar ao final.

Portanto, cabe dizer que a trajetória econômica da Guiné-Bissau está muito relacionada com a sua caminhada política e social, acontecida no decorrer das quatro décadas que se passaram após a independência. Segundo alguns estudiosos da economia guineense,



existem duas características bem marcantes e distintas na economia do país: esta pode ser classificada num primeiro momento como economia socialista, em período que perdurou dos anos de 1974 a 1981, um ano após o primeiro golpe militar; já no segundo momento, verificaram-se os embriões de uma liberalização econômica e entrada na situação de economia de mercado, que seguiu dos períodos finais da economia planificada (SANGREMAN, et. al 2006).

Essa nova fase da economia guineense foi classificada como o modelo adotado com o propósito de lograr uma maior proximidade com o mundo ocidental. Por outro lado, os estudiosos afirmam que existe ainda outro momento considerado como crucial para a trajetória desta economia, que está relacionado a quase toda economia africana. Ou seja, a entrada das instituições de Breton Woods nos países africanos.

Para melhor situar esta última fase, verificou-se que, na década de 1980, quase a totalidade dos países da África se viu obrigada a aceitar a imposição das instituições de Breton Woods (Banco Mundial – BM, Fundo Monetário Internacional – FMI, etc.), para a implementação do chamado Programa de Ajustamento Estrutural (PAE). No primeiro momento, tratou-se da maior presença do FMI; em seguida entrou o BM em todo o continente com o intuito de “facilitar” na gestão das economias internas, procurando os superávits nos balanços de pagamento e a consequente autossuficiência orçamentária dos países. Esta ação registra entre os motivos a necessidade de os países poderem arcar com dívidas contraídas com estas instituições nas décadas anteriores, logo após as independências.

Assim, a adoção deste Programa pela Guiné-Bissau tem a ver, sobretudo, com o período em que houve enormes baixas nos preços dos

produtos básicos que constituíam a matriz comercial do país, direcionados à exportações. A maior parte era constituída por produtos agrícolas, ou seja, aqueles produtos que serviam de matérias-primas para atividades mais protagonizadas em países centrais do capitalismo.

Com todas as dificuldades que já enfrentava a economia guineense, existia ainda outro agravante, que o país apresentava nesse período no seu balanço de pagamentos: um saldo negativo de elevado expressão, bem como déficits no orçamento do Estado. Esse déficit era provocado pela queda constante nas exportações, o que consequentemente provocava queda nas arrecadações dos impostos atrelados a essas atividades, como se vê mais adiante neste capítulo.

Assim, o país precisava reduzir as elevadas despesas correntes que mantinha. Portanto, na busca de redução das despesas internas e de estímulo à economia, no intuito de conter a alta inflacionária, foram adotados instrumentos de políticas macroeconômicas como o aumento de juros, o que acabou provocando a redução dos créditos na economia. O comportamento de elevada inflação que o país viveu pode ser constatado através dos dados do Banco Mundial plotados na Figura 8 abaixo. Lá se apresenta o elevado *gap* entre o crescimento do PIB e a taxa de inflação desde 1970.

Percebe-se no gráfico da figura o real comportamento do Produto Interno Bruto e a inflação ao longo do tempo. A alta de inflação seria o que mais criou complicação para a economia da Guiné-Bissau no período pós-independência, sobretudo nos primeiros anos do governo. Isso parece ser explicado, entre outros aspectos, pelo fato de que o país era novo, e os governantes haviam acabado de assumir uma economia

debilitada, com atividades econômicas ainda muito embrionárias para fazer face às necessidades do país.

Note-se que a economia mundial também se encontrava, ainda, em recuperação da crise do ciclo econômico do Pós-Segunda Guerra. As dificuldades vinculadas tiveram maior impacto nas economias e nos países recém-emancipados, que não dispunham de estruturas produtivas suficientes, e onde também a poupança interna era baixa, para lidar com os elevados choques externos que advinham dos países centrais.

Esses impactos talvez sejam explicados pela redução de consumo e a conseqüente queda nas importações de produtos agrícolas pelos países centrais, que eram fonte de receitas dos países menos desenvolvidos, como era o caso da Guiné-Bissau. Ou seja, parece que o efeito da crise internacional tornava a política monetária ineficaz diante da situação, situação que também era agravada com a “*colonial poverty trap*”.

No âmbito político, em 1980 o país sofreu o seu primeiro golpe de Estado. Essa ação foi liderada pelo então comissário principal, equiparado ao cargo de Primeiro Ministro da Guiné-Bissau. No processo, foi derrubado o primeiro Presidente da República, e o comissário principal assumiu a Presidência do país.

De acordo com dados do FMI (2017), desse ano em diante, apesar de alguns esforços do governo em relação à política monetária para reduzir a inflação, esta se encontrava muito elevada, comparativamente ao crescimento do PIB. Atingiu-se patamar acima de 50%, chegando a mais de 100% em determinados momentos, entre as décadas de 1980 e 1990.

Esse período pode ser verificado com maior exatidão na Figura 8, abaixo. Observa-se que a taxa de inflação passou a ter comportamento oscilatório, em torno da taxa de crescimento do PIB, com maior intensidade a partir das décadas de 1980 a 2000. A partir desse período, a inflação passou a ter outro comportamento, inclusive ficando, por alguns momentos, abaixo de zero por cento. Isso talvez seja explicado pelo fato da economia estar desaquecida ao longo do tempo, o que passou a ocasionar a deflação na economia guineense.

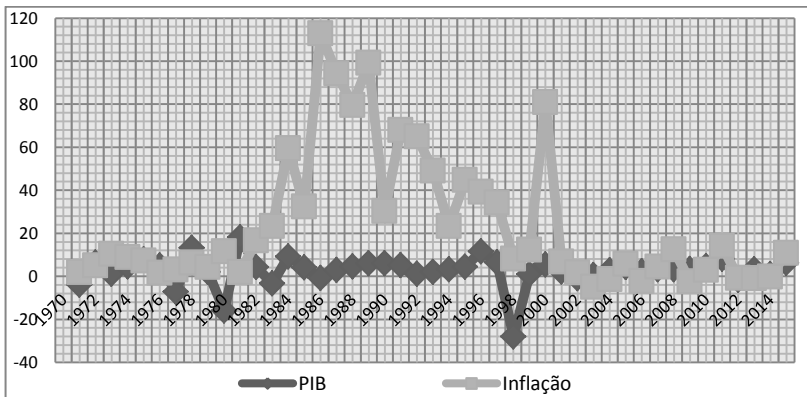


Figura 8 - Guiné-Bissau: comportamento de taxa de crescimento do PIB e Inflação (1970-2015)

Fonte: Dados de Pesquisa, FMI (2017).

Ainda, na década de 1980, já com a presença efetiva das instituições de *Breton Woods* na Guiné-Bissau (FMI) e Banco Mundial –, foi elaborado um Programa de Ajustamento de médio e longo prazo no ano de 1986. Isso mostrou-se conjugado à fase da estabilidade econômica, entre 1987 a 1989, e também à então chamada fase de desenvolvimento autossustentado para 1993, período da abertura democrática e comercial (SANGREMAN et. al 2006). Essas políticas serão abordadas com maior detalhamento na análise dos diferentes

programas elaborados pelos decisores políticos do país (no capítulo 7 deste estudo).

Porém, no momento em que foram adotadas, essas políticas tinham como finalidades a redução do papel do Estado na economia, a abertura e liberação do comércio interno – uma vez que o Estado detinha o controle total na economia –, a racionalização do investimento estatal e também a reestruturação da economia, por meio de desnacionalização e privatização da maior parte dos empreendimentos estatais. Essas medidas foram ocorrendo em conjugação com um aumento da tensão na política, apesar do domínio do governo do país pelo partido único até 1993. Ou seja, o ciclo econômico do país se alinhou ou se articulou ao ciclo político.

Nesse período, a presença das instituições de Breton Woods foi para servir de suporte à reestruturação da economia e à gestão das finanças públicas, com novos financiamentos para setores prioritários. Novos financiamentos, assinala-se, sobretudo para o setor privado, a fim de dar maior dinamismo ao sistema produtivo. No entanto, segundo Cardoso (2002), o direcionamento desses financiamentos externos para atividades econômicas apresentou desvios de princípios, e se fazia perceber o domínio por parte da camada burocrática do Estado. Desta maneira, parecia que já havia a presença de corrupção no aparelho de Estado. Com isso, o referido processo teve como resultado a deterioração da capacidade de investimento das empresas. Melhor dizendo, as atividades voltadas para importação e exportação acabaram por ser mais penalizadas devido à má implementação do Programa (CARDOSO, 2002).

Monteiro (1996) mostra que foi especialmente forte a deterioração da economia no que diz respeito às atividades de exportação e importação. Ou seja, as políticas econômicas adotadas não conseguiam fazer com que diminuíssem as importações, e nem sequer conseguiam fazer com que as exportações fossem estimuladas durante o período de 1988 a 1993. O Estado já se encontrava com alto volume de dívida, e as tentativas de investimentos não foram capazes de produzir resultados que fizessem com que o país passasse a exportar mais do que importar.

Nesse período, como coloca Sangreman et. al (2006), a dívida externa da Guiné-Bissau teve um forte aumento. Passou de 473 para 631 milhões de dólares, entre 1987 a 1992, um salto provocado por falta de pagamento devido à retração econômica, o que ocasionou sucessivos escalonamentos de juros. Para Van Maanen (1996), a Guiné-Bissau chegou a alcançar uma dívida superior aos 3000%, quando for comparada às previsões das receitas de exportação. Esse autor ainda mostra que, nos anos de 1986 a 1993, a inflação anual, em média, ficou em 64%, enquanto que 80% a taxa de desvalorização cambial.

Pois, com um elevado volume de estoque de dívida e inflação alta, o país ficou ainda mais debilitado em termos de crescimento e desenvolvimento econômico. Segundo Panizza e Presbitero (2013), existe uma tendência de que dívida pública exerça um impacto negativo no desenvolvimento econômico, sobretudo no longo prazo. Na visão de Kumar e Woo (2010), várias são as formas através das quais a dívida pública elevada poderá impactar no desempenho da atividade econômica, tanto no curto prazo como no longo prazo, sobretudo nos países menos desenvolvidos, como é o caso da Guiné-Bissau.

Cerra et. al (2008) destacaram que a fuga de capitais pode ser considerada como um dos exemplos de que a dívida pública provoca ou exerça impacto adverso na evolução do PIB. Assim, segundo esses autores, as economias menos desenvolvidas são objetos do que chamaram de armadilha espiral de pobreza ou “*the coil a poverty trap*”. Por sua vez, Boas (2014) destacou que essa armadilha se aplica mais diretamente aos países africanos, que são caracterizadas por custos elevados com transportes, baixas produtividades agrícolas, condições geopolíticas desfavoráveis, entre outras.

Ainda nessa linha de raciocínio, Sachs et al. (2004) destacam que essas condições criam, em simultâneo, baixos níveis de poupança e um nível de capital abaixo do necessário para que ocorra a dinamização do setor industrial. Ainda segundo esses autores, os países menos desenvolvidos sofrem com elevadas taxas de natalidade, o que faz com que seja criado um ciclo vicioso que deixa o nível do PIB muito baixo, e um cenário propício à acumulação de dívida cada vez maior. Portanto, a Guiné-Bissau não foge dessas regras, e isso acabou gerando enormes dificuldades ao país, inclusive durante o PAE.

Conforme Van Maanem (1996), durante a implementação do PAE verificaram-se poucas mudanças estruturais ao nível estatal. Houve, no entanto, uma degradação da qualidade administrativa, já que desde 1987 os salários reais anuais dos funcionários públicos diminuíram em cerca de 20%. Isso acabou acelerando a saída dos melhores funcionários públicos para empresas privadas ou para o estrangeiro. Outro empecilho ao desenvolvimento da função pública guineense, ligado a uma parcela de funcionários públicos, segundo o autor, foi a utilização das horas de serviço para se dedicarem a

atividades corruptas. Entretanto, foi, sobretudo, ao que parece, a perda real de poder de compra, aliada à deterioração das condições econômicas, que de fato contribuiu para mergulhar a administração pública guineense no anarquismo e na paralisação (VAN MAANEN, 1996).

Segundo Sangreman (2006), aliado a isso, a intervenção política num elevado número de organismos estatais (ou não) conduziu à confusão entre partido e Estado. Os responsáveis pelas empresas eram escolhidos de acordo com as suas convicções políticas, e não pelo que podiam atender com suas competências.

Portanto, houve o surgimento de uma burguesia comercial e agrária, mas esta permaneceu ligada ao Estado, que desde o Golpe de Estado de 1980, ficou centralizado quase que totalmente na figura do então Presidente da República. Ao mesmo tempo, verificou-se a redução da importância do Partido único no poder desde a independência em 1973, como coletivo. Essa teria sido substituída, cada vez, por uma maior afirmação do poder pessoal que se servia do Partido como ponto de apoio (SANGREMAN et. al 2006).

À situação integrada por esses e pelos demais fatos ocorridos, Cardoso (2002) chamou de bonapartismo presidencial, tendo a sua ação, entre outros resultados, contribuído para a descapitalização das empresas que haviam sido nacionalizadas, assim como do emergente setor industrial. É exemplo a então recém instalada montadora da Wolkswagen, que se localizou no país logo após a independência. O mesmo vale para a desistência da instalação de uma planta da Volvo,



que viria logo em seguida, problemas sobre os quais se pode saber com detalhes em Sangreman (2016)<sup>22</sup>.

Consequentemente, durante esses 18 anos de governo, foram abandonados quase todas as instalações fabris que tinham sido construídas nos últimos anos de exploração portuguesa e durante o primeiro governo da Guiné-Bissau. Sangreman (2016) assinalou, sobre isso: fábrica de descasque de amendoim e produção de óleo de cozinha em Cumeré; fábrica de descasque de arroz e amendoim em ilhéus de Rei, nos arredores da capital Bissau; fábrica de descasque de caroço e de produção de óleo de palma – dendê – na ilha de Bubaque; fábrica Titina Sila de Bolama, de transformação de frutas; fábrica de produção de leite, denominado em crioulo “leito blufo”; fábrica de tecidos, entre outras.

A maioria dessas instalações fabris foi construída em seis anos do primeiro governo (1974-1980), e eram projetos de alavancamento industrial do governo guineense. Os problemas relacionados a essas atividades talvez tenham contribuído enormemente para gerar uma maior pobreza na população guineense, que passou a apoiar o seu sustento apenas em práticas agrícolas de subsistência durante estes 18 anos. Ainda na atualidade, as atividades agrícolas no país representam as poucas alternativas de sustento que restam à sociedade guineense.

Essas políticas macroeconômicas mal conduzidas provocaram fortes retrações no período entre 1990 e 1998, quando o Produto Interno Bruto ficou negativo em 3,4%. No entanto, a comunidade internacional, considerando o aumento no nível de dívida externa, como frisado por Van Maanen (1996), manteve a pressão para que o governo adotasse

---

<sup>22</sup> Vide Sangreman (2016) para maiores informações sobre a presença de setor automobilístico na Guiné-Bissau a partir da independência até década de 1980.

novas políticas econômicas e de mercado. Isso acabou provocando a implementação de várias reformas estruturais voltadas para a liberalização da economia, a estabilização financeira e monetária, o reforço no controle fiscal e a melhoria da administração dos recursos do Estado.

Com esse novo desafio, em 1997 o Estado guineense acabou abandonando as políticas econômicas que até então não tinham rendido resultados satisfatórios. A partir deste momento o país entrou de maneira rápida e desesperada, na União Econômica e Monetária da África Ocidental (UEMOA), em busca de estabilidade cambial e controle inflacionário. De fato, a política monetária não estava conseguindo produzir efeitos diante da elevada perda do poder de compra das famílias, devido à inflação galopante, acima dos dois dígitos e o PIB abaixo de três por cento ao ano. No capítulo 7 e 8 aborda-se esse assunto com maiores detalhes.

A entrada na UEMOA talvez tenha tido como base o interesse em aproveitar as oportunidades oferecidas por aqueles mercados ao nível regional. Essa questão também vai ser analisada com maiores detalhes no tópico relacionado, tratando do envolvimento da Guiné-Bissau nesse bloco, com a apresentação de dados sobre atividades econômicas e suas transações comerciais intra-bloco e com o resto do mundo.

## 6.2 Descrição da situação da economia a partir de 1997

Após o levante militar de 1998, e com a queda do regime anterior, houve alguns ânimos de retomada ativa da economia, com expectativas positivas para um futuro próximo devido à mudança do

governo. Porém, com as novas eleições e a entrada em ação do novo governo, no ano de 2000, apesar de muitas expectativas da sociedade com a mudança do regime, a experiência com as ações governamentais também não foi das melhores para a população da Guiné-Bissau.

A ação governamental decepcionou, e contribuiu para deteriorar a economia, que em 2001 veio a estagnar, e em 2002 registrou uma profunda contração, pondo fim à esperança de que a economia poderia prosperar. Esse quadro pode ser observado com os dados no Anexo 1, obtidos junto ao Instituto Nacional de Estatística (INE). As informações referem-se às taxas de crescimento real do PIB, em porcentagem, por setor de atividade a partir do ano de 1997 – período em que o país entrou na UEMOA – até 2015.

Na tabela foram descritas as variações verificadas entre os três setores de atividades econômicas no país desde 1997. Por exemplo, após sofrer decréscimo de -15,4% em 1998, que foi ano de conflito político militar, o setor primário alcançou em determinados períodos valores consideráveis de crescimento, como em 1999, no qual obteve crescimento de 7,2%; este foi de 13% em 2005 e de 9,6% em 2011. Dentre as atividades que compõem o setor primário, a agricultura teve crescimento de 7,7% em 1999, de 5,5% em 2003, de 15,9% em 2005 e de 11,8% no ano de 2011. Em seguida, atividades da pesca e da pecuária também obtiverem alguns períodos de crescimento, apesar de em certos momentos os resultados terem sido negativos no caso do setor de pesca.

Com relação ao setor secundário, que também teve crescimento negativo de -17,9% em 1998, os anos subsequentes que apresentaram melhores resultados foram 1999, com 8,1%, 2002, que teve 15,7%, 2005, com 7,0%, e 2008 e 2015, com 5,1%. Por sua vez, as

atividades que apresentaram as melhores contribuições para esse crescimento foram as extrativas, que sofreram profunda queda em 1998, com -85,8%, e passaram a ter taxas de crescimento invejáveis nos anos seguintes. As taxas de crescimento foram de 53,3% em 2000, 213,0% em 2001, 141,7% no ano de 2002, e 94,9%, 43,5% e 63,6% em 2007, 2010 e 2013, respectivamente.

Por último, o setor terciário também sofreu enormemente com o conflito político militar que aconteceu no país, apresentando um comportamento negativo de -17,3% em 1998. Porém, no ano de 1999 cresceu 20,3%; em 2004 chegou aos 12,3%; em 2007 a 7,2%; em 2010 a 8,0%; em 2011 a 11,0%; e em 2014 atingiu 7,4% de crescimento. Neste setor, apesar do comércio ter participado significativamente ao longo da série analisada, as atividades que mais contribuíram para o crescimento foram as ligadas a hotéis e restaurantes: após a recuperação da queda em 1998, estas alcançaram o crescimento de 28,1% em 1999; 40,3% em 2000; 20,6% em 2002; 53,7% em 2005; 71,2% em 2006; e chegou aos 148,% em 2013.

Os números apresentados na tabela em anexo se referem às evoluções que aconteceram nos setores e em diferentes atividades econômicas exercidas no país, como pode ser constatado. Porém, quando se olhar de modo geral para PIB, percebe-se o baixo nível de crescimento que aconteceu na economia guineense desde 1997, apesar de alguns anos terem apresentado crescimentos significativos, como 1999, 2005, 2010, 2011 e 2015.

Assim, parece que a gestão falha de políticas econômicas no regime político anterior com relação aos programas que pudessem impulsionar o crescimento sustentado, conseqüentemente o

desenvolvimento econômico na Guiné-Bissau, aprofundado com o conflito político-militar de 1998, fez com que o país – que já se encontrava com infraestruturas frágeis desde a sua independência – tivesse piorado ainda mais a situação herdada da gestão exploratória dos portugueses, que é o que se refere com a expressão “*colonial poverty trap*”.

Portanto, como foram destacadas antes, as principais atividades econômicas do país no setor primário da economia – agricultura, pecuária e caça, pesca e floresta – representam um enorme peso na economia guineense. Essas atividades constituem a maior parcela do balanço comercial do país na rubrica das exportações. Ou seja, a Guiné-Bissau exporta, efetivamente, apenas produtos de base agrícola ou commodities, que de modo geral servem de matérias-primas em países da Ásia, como também naqueles do centro da economia mundial. Cabe assinalar, sobretudo a Índia, quando se trata do maior produto de exportação guineense, que é a castanha de caju. Este produto tem representatividade que oscila entre 14 e 20% do PIB do país, dependendo da condição de safra e da evolução de preços no mercado internacional (INE, 2017). Abaixo a Figura 9 que representa a taxa de crescimento do PIB real por setor de atividade, apresentado no Anexo 1.

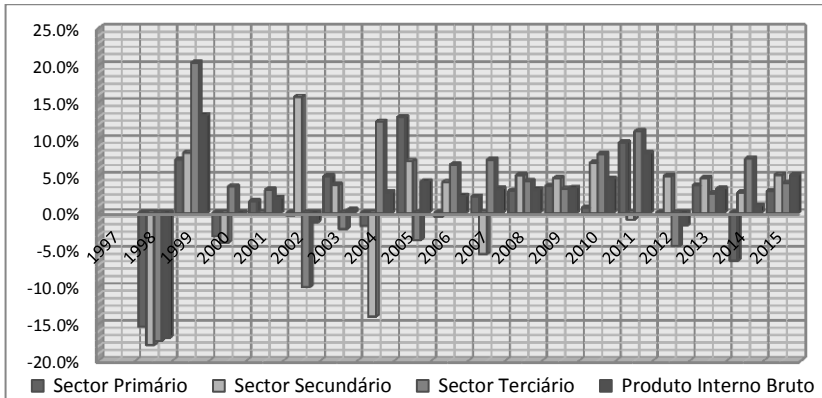


Figura 9 - Guiné-Bissau: variação percentual anual do PIB total e por grandes setores (1997-2015)

Fonte: Dados de pesquisa, INE (2017).

Portanto, o elevado nível de concentração da economia em determinado setor ou produto gera problemas para o balanço de pagamentos, em especial para a balança comercial, com a forte concentração em exportação de castanha de caju, como se destaca mais adiante. Tal situação também deixa o país mais sensível aos choques que acontecem na economia mundial, sobretudo no que concerne aos países para os quais são direcionadas as exportações, e isso acaba por impactar no crescimento da economia do país em questão. Pois, como destacado no capítulo dois desta tese, o comércio tem forte relação com o crescimento: um aspecto disso diz respeito à produtividade dos fatores, implicados na dinâmica do processo produtivo.

De fato, segundo Winters (1999), a dinâmica do processo produtivo pode afetar o crescimento de diversas formas, com dois aspectos – ou mecanismos – principais. Um deles diz respeito aos efeitos de eficiência, envolvendo ganhos de produtividade através de especialização conforme a vantagem comparativa; trata-se de ganho de produtividade mediante especialização que proporciona economia de

escala. Outro se refere aos efeitos de desenvolvimento, com oportunidades para empurrar a fronteira de possibilidades de produção através de acesso à tecnologia, ao conhecimento, a mercados e a externalidades; consideradas algumas premissas e condições preexistentes, e mercados eficientes, pode ocorrer transferência de tecnologia e conhecimento.

O autor destaca, por outro lado, que o nível de renda também influencia, considerando-se os aspectos destacados acima, associados ao envolvimento em melhores condições produtivas, e mais intensamente, no comércio mundial. Ou melhor, o nível de renda dos países menos desenvolvidos está aquém do nível de renda dos países desenvolvidos, devido a baixa remuneração dos fatores de produção. Nestas condições, para que tenha um crescimento sustentado nestes países, e consequente desenvolvimento, precisam ampliar as fronteiras de preferência dos países menos desenvolvidos, como também a produtividade a fim de poderem alcançar um ritmo similar de produção. Desta maneira, aumenta-se a participação no comércio mundial, com bens mais complexos.

Por outro lado, Alvarez e Robertson (2004) destacaram três mecanismos ou condições que podem impulsionar a produtividade e, consequentemente, aumentar o comércio: vender para mercados externos, o que por sua vez exige tecnologia mais avançada, maior volume de investimento estrangeiro direto e comércio em insumos intermediários ou semiacabados. Assim, se a Guiné-Bissau começar a se enveredar por estes mecanismos, melhoraria paulatinamente o ritmo de investimento estrangeiro no país, aumentando a produtividade, a

participação e a diversificação da pauta exportadora, com impacto no crescimento.

Por exemplo, no gráfico da Figura 9 acima, pode-se constatar com maior clareza o comportamento dos setores de atividades da economia guineense em relação à taxa de crescimento desde 1998. Chamam mais a atenção os setores primário e terciário da economia, que ao longo da série tiveram crescimento significativo, puxando o Produto Interno Bruto. O setor terciário, em particular, cresceu 20% em 1999, já o setor secundário cresceu em 8%, ao passo que o setor primário teve um crescimento de 7%. Esses comportamentos setoriais proporcionaram um crescimento do PIB em torno de 13% no mesmo período. Porém, pode-se perceber que na maior parte da série analisada, os setores primário e terciário são aqueles que mais contribuíram para o crescimento do PIB desde 1997. O mesmo comportamento de crescimento dos setores primário, terciário e secundário da economia guineense continuou por toda a série analisada, de 1997 a 2015.

Nessa linha, o setor que parece ser o “carro chefe” de impulso da economia na maioria dos países ao redor do mundo, se transformou em vilão de retrocesso do crescimento econômico da Guiné-Bissau. Trata-se do setor secundário ou industrial, com as atividades de transformação. Isso ficou evidente no gráfico da Figura 10 abaixo, onde se observa que, em termos de contribuição percentual na formação do PIB, o setor secundário participa com apenas 13% em média, desde 1997 até 2015.

Esse comportamento do setor industrial na economia guineense talvez seja o resultado de más políticas econômicas adotadas internamente pelo então presidente da República. Por outro lado, parece



ser o resultado da instabilidade política vivida no país desde 1980, que acabou por “espantar” a entrada dos investimentos estrangeiros diretos que podiam fazer com que a economia fosse impulsionada, permitindo, desta maneira, que tal setor contribuísse de modo mais intenso para o crescimento da atividade econômica no país.

Pois, mesmo que o país não tivesse investimentos direcionados para setores de fabricação de produtos mais complexos, poderia ter alcançado autossuficiência com relação à produção e transformação de produtos alimentares. Ou seja, a indústria de transformação e a agroindústria teriam, possivelmente, condições de responder às necessidades internas do país, exportando os excedentes para o resto mundo sem grandes problemas. Isso porque o país tem excelentes condições climáticas para a prática de atividades econômicas ligadas ao solo.

Na verdade, foram essas as atividades que continuaram a assegurar a base da economia desse país. Ou seja, os maiores contributos no PIB guineense continuam vindos dos setores primário e terciário, sendo que o setor primário contribui em média com 42% do PIB, e o setor terciário, por sua vez, contribui com 40% do PIB em média (INE, 2017). Portanto, com essas informações, pelo menos numa economia com o potencial que a da Guiné-Bissau tem, com a adoção de políticas econômicas que tivessem sido bem estruturadas, poder-se-ia ter atingido condições de fazer com que as indústrias transformadoras estivessem em pleno funcionamento. Assim, contribuiriam com uma maior fatia no PIB do país, considerando que se tivesse estabilidade política e governamental.

Como destacado, a Guiné-Bissau tem facilidade produtiva no setor agrícola, devido às condições climáticas favoráveis para esta prática. Também estes produtos constituem a maior parcela da sua balança comercial nas rubricas de exportação. Porém, são exportados em larga escala *in natura*, aspecto que costuma acarretar um enorme problema para qualquer economia do mundo, ainda mais para uma economia como a da Guiné-Bissau. Com efeito, um país que exporta nessas condições ao longo do tempo, sem utilizar recursos oriundos dessa atividade para fazer com que as trocas sejam de qualidade, tende a sujeitar a sua sociedade a permanecer cada vez mais em profundas situações de pobreza.

Isso parece ser evidente, porque, ao invés de exportar um produto que permita maior rentabilidade econômica e financeira, passa praticamente a “exportar”, junto com este produto *in natura*, emprego, aumento do crescimento, aumento de renda total e per capita, aumento do nível de salário, entre outros, tudo associado às atividades de transformação; numa palavra, “exporta”, conseqüentemente, a melhoria das condições de vida da sociedade guineense. O mesmo cabe para a arrecadação de tributos que poderiam subsidiar outras atividades econômicas emergentes, e projetos de desenvolvimento econômico e social nos setores prioritários da economia.

Toda esta situação fica mais agravada no que diz respeito às rubricas de importações da Guiné-Bissau, que, como se vê mais adiante, estão completamente relacionadas a produtos de necessidades básicas (INE, 2017). Segue abaixo a Figura 10, que apresenta a contribuição percentual dos três setores da economia guineense no PIB.

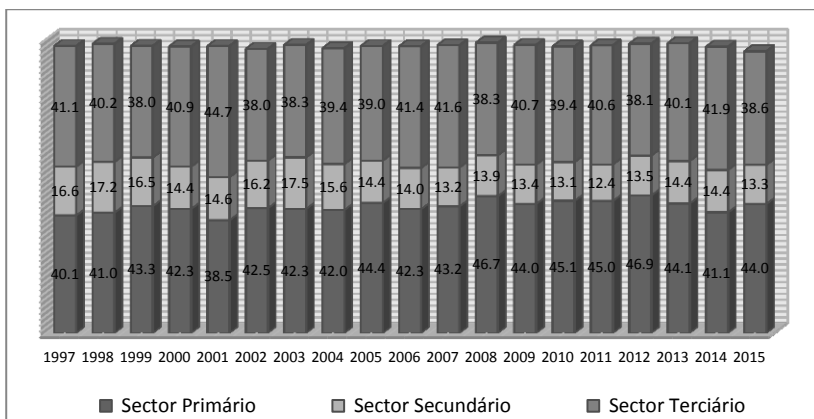


Figura 10 - Guiné-Bissau: participação percentual dos grandes setores no PIB (1997-2015)

Fonte: Dados de pesquisa, INE (2017).

Nessa preocupação de análise da relação comercial do país com o resto do mundo, e também da situação, levantada acima, relativa à contribuição do setor secundário para o PIB do país, cabe assinalar ainda outro fator que deixa mais nítida a vulnerabilidade e a consequente dependência dessa economia em relação ao mercado externo: trata-se do fator relacionado com as importações de produtos de consumo básico. Esta situação acaba tornando a dinâmica do mercado interno mais complexa, e o nível de preços muito dependente da evolução de preços desses produtos no mercado internacional.

Com isso, parece que o país acaba, muitas das vezes, importando inflação de outros países, em decorrência da alta de preços desses produtos no mercado exportador, ou pela própria especulação dos empresários importadores, que buscam obter maiores ganhos e lucros extraordinários. De fato, num país como a Guiné-Bissau, o governo ainda é frágil, e também existem muitos políticos-empresários que parecem tentar tirar proveito de situações de fragilidade institucional.

Esse tipo de comportamento dos comerciantes provoca instabilidades e desníveis de preços, o que acaba ocasionando inflação com respeito aos produtos importados e, sobretudo, aos de consumos básicos.

Assim, a Guiné-Bissau, além de sofrer com o alto nível de informalidade que existe na sua economia, ainda enfrenta as dificuldades em fazer cumprir normas estabelecidas como regra de jogo de mercado. Ou seja, as autoridades têm baixo nível de *enforcement*, para referir a tipo de abordagem protagonizada pelo institucionalista Douglas North. Segundo North (1990), um dos autores institucionalistas abordados no capítulo três, as instituições se constituem de limitações informais, regras formais e características de *enforcement* de mercado.

O autor destaca que a formalidade das regras, em tese, difere somente em grau de regras formais. Entretanto, a sua criação ocorre por decisões de agentes políticos, jurídicos e econômicos que são baseados nos modelos subjetivos dos governantes e sujeitos principais, e daqueles que têm o poder de colocar em pauta as regras que tratam dos interesses dos integrantes dessa cúpula. Neste contexto, o *enforcement* diz respeito às garantias de cumprimento obrigatório. Ou seja, levanta-se a questão sobre quais são as possibilidades de as sanções motivadas pelo não cumprimento daquilo que está previsto nas regras, venham a ser aplicadas efetivamente, sempre que haja necessidade para tal.

Ainda segundo North (1990), o cumprimento das normas estabelecidas no mercado demanda o envolvimento de entidade que detém domínio no uso de força para sua aplicabilidade, neste caso o Estado. Portanto, se o Estado guineense fizesse uso do seu poder de *enforcement*, como destacado por autores institucionalistas, talvez tivesse condições de controlar, ao menos em parte, os desníveis de

preços que acontecem naquele mercado de vez em quando, como forma de mostrar o poder das instituições. Porém, isso seria possível no cenário em que houvesse a consolidação de matrizes institucionais, o que, no caso guineense, ainda parece uma realidade um pouco distante.

Por exemplo, após o “controle” do longo tempo de “guerra” contra a inflação galopante, a Guiné-Bissau voltou a ter alguns curtos períodos de elevada inflação, sobretudo a partir da década de 2000. Nesse ano, o país registrou uma perda de poder de compra da sociedade em cerca de 80%, como consta no gráfico da Figura 8 acima. A inflação baixou nos períodos subsequentes, mas ainda continuava a fustigar a economia nos anos seguintes. No ano de 2008, a inflação chegou a mais de 12%, em 2011 alcançou 14%, e em 2015, após a taxa ficar negativa por três anos consecutivos (2012, 2013 e 2014), ficou travada em 10%, indicando a ocorrida perda do poder de compra da sociedade guineense (FMI, 2017).

Assim, os altos níveis de inflação que vêm acontecendo nessa economia, para além de aspectos ligados à fragilidade institucional do Estado, também parecem não ter forte relação com causas tradicionais desse fenômeno, como, por exemplo, um elevado nível de moeda em circulação, inflação de demanda ou a inflação de custo, entre outros. A economia guineense não dispõe de alto nível de consumo devido ao baixo rendimento salarial. Com isso, a maior parte da sociedade não tem emprego formal, realidade que se situa em torno de 731.300 habitantes, número correspondente a 40,62% da população total, de acordo com os dados do (INDEX MUNDI, 2018).

Assim, está-se num sistema de economia de mercado, absorvido apenas pelos pequenos comerciantes, que na sua grande

maioria é marcado pela informalidade. Porém, boa parte das famílias guineenses ainda se preocupa com a satisfação das suas necessidades básicas, o que acaba deixando o nível de consumo muito baixo, apesar de produtos alimentares terem constituído mais de 80% do consumo total, de acordo com dados do INE (2017). Segue a Tabela 12 abaixo, que traz a percentagem total do consumo final em relação a diferentes tipos de produtos de 1997 a 2015.

Tabela 12 - Guiné-Bissau: distribuição percentual do consumo final por produto (1997-2015)

	1997	1999	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2013	2015
Produtos alimentares	86.5	86.5	86.5	86.5	80.3	83.1	86.1	81.4	85.4	82.8
Têxteis e Vestuários	0.9	0.9	0.9	0.9	1.1	1.0	0.9	1.2	0.9	1.0
Outros produtos manufacturado	5.6	5.6	5.6	5.6	8.4	7.5	5.5	7.7	6.0	5.9
Água e Energia	0.3	0.3	0.3	0.3	0.5	0.2	0.2	0.8	0.5	0.7
Transporte e Comunicação	1.2	1.2	1.2	1.2	2.7	1.5	1.3	2.7	2.0	2.7
Educação	2.2	2.2	2.2	2.2	2.9	2.7	2.2	2.3	1.8	2.6
Saúde	0.7	0.7	0.7	0.7	1.2	1.0	0.7	0.8	0.8	0.8
Outros Serviços	2.5	2.5	2.5	2.5	2.8	3.2	3.1	3.3	2.5	3.4
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fonte: Dados de Pesquisa, INE (2017).

Veja-se que na tabela acima o consumo de produtos alimentares constitui em média 80% do total de consumo final na economia guineense, o que dá sustentação ao que foi assinalado anteriormente sobre a concentração do consumo das famílias nos produtos de necessidades básicas, como, por exemplo, alimentos. O consumo de produtos manufacturados é muito baixo nesta economia, pois não existem excedentes ou poupanças suficientes no orçamento das famílias para que possam adquirir bens secundários ou duráveis. Como

consta na tabela, outros produtos manufaturados constituem em média 6% do total do consumo final.

Esses comportamentos mostram, mais uma vez, que existe necessidade de maior investimento em setores industriais na economia. Ao fazer investimentos em setores importantes, gerar-se-ia emprego que, conseqüentemente, provocaria o aumento na renda das famílias. Estas teriam condições de extrapolar a fronteira do seu nível atual de consumo, de apenas produtos básicos, para consumir bens duráveis, entre outros. Isso poderia gerar um efeito multiplicador na economia guineense, e um encadeamento em outros setores que possam ser estratégicos para o país, na medida em que se dá a evolução das atividades econômicas. Porém, para que uma tal demanda por trabalho pudesse ser atendida, seria necessário ocorrer, primeiramente, intensos e abrangentes programas de treinamento para a força de trabalho no país.

Outros setores que chamaram bastante atenção na tabela, em relação ao consumo final, são os de transportes e comunicações, que têm o nível de consumo médio de 2%, têxteis e de artigos de vestuário, com 1%, e águas e energia, com 2% em média, em relação ao consumo total (INE, 2017). Essas informações mostram mais uma vez que a economia guineense está vulnerável, a qual precisa de um efetivo aumento do nível de atividade econômica. E isso, sobretudo no setor industrial, proporcionando maior nível de emprego e melhoria no nível de salários, o que conseqüentemente geraria aumento de renda nacional, a fim de impulsionar o consumo.

### 6.2.1 Trocas comerciais e algumas adversidades enfrentadas pela economia guineense

Os problemas apresentados sobre a economia da Guiné-Bissau até este ponto, também se estenderam para a balança comercial do país, através dos saldos deficitários ou negativos ao longo do tempo, motivados pelo excessivo volume de importações, que supera em larga escala as exportações guineenses. Como se vê no gráfico da figura abaixo, apesar de que a análise começou a partir do ano de 1997, os déficits da balança comercial ao longo do tempo causou problema estrutural no balanço de pagamentos, de um modo geral. De fato, o país nunca conheceu saldo positivo nesta conta desde a independência. Sobre esta constatação, Van Maanem (1996) destacou o seguinte:

Na Guiné-Bissau, não se chegou a verificar qualquer melhoramento no défice da balança de pagamento. A história guineense não registrou um único ano de estabilidade económica após a proclamação da independência. Os conflitos na aplicação de preços levaram à destruição da produção. Os cinco anos que se seguiram à mudança governamental de 1980 foram caracterizados por crises de ordem administrativa. O FMI, o BM e o Plano de 1987 para a Guiné-Bissau tiveram em consideração a história e as circunstâncias em que o país se encontra. Os problemas eram basicamente de dogmas tradicionais: pagamento das dívidas, contenção das despesas, principalmente as estatais, e desvalorização monetária. (VAN MAANEM, 1996 p. 36).

Na verdade, embora na época da exploração portuguesa houvesse saldos positivos no balanço de pagamentos em alguns anos, pelo menos a partir do ano de 1950 – que corresponde ao início da



análise deste estudo –, a Guiné nunca conheceu saldo superavitário na sua balança comercial. Vide sobre isso a seção que trata da análise de atividades econômicas ainda na época de exploração portuguesa, no capítulo 5, para a constatação sobre o saldo da balança comercial deficitário da Guiné.

Portanto, isto mostra mais um dos efeitos da “*colonial poverty trap*”, por não priorizar, durante mais de cinco séculos de exploração na Guiné, os investimentos em setores prioritários, que serviriam como base de relançamento da economia do país. Porém, esta situação parece ser agravada, mais uma vez, pelos sucessivos desmontes praticados na economia pelos diferentes governos que assumiram o destino do país desde a independência.

Este assunto recebe um tratamento com maior detalhe no capítulo 7, que aborda os diferentes programas de investimentos elaborados pelos diferentes governos guineenses desde a independência. Segue abaixo a Figura 11 com informações percentuais sobre exportações e importações em relação ao total do comércio, de 1997 a 2015.

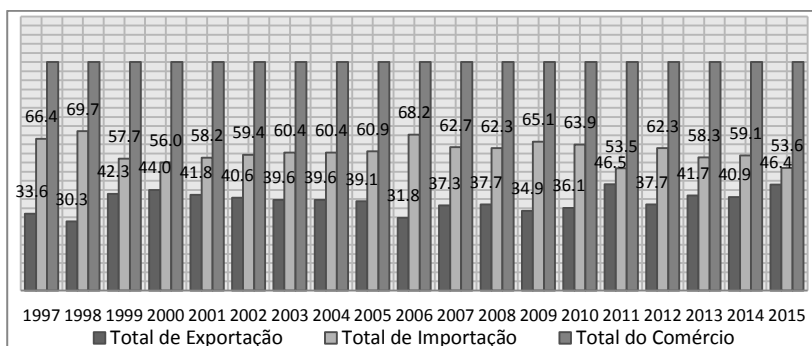


Figura 11 - Guiné-Bissau: Exportação e Importação em relação ao total do comércio em % (1997-2015)

Fonte: Dados de Pesquisa, INE (2017).

O gráfico da figura acima mostra claramente o desnível que existe entre as duas contas de balanço comercial do país, que é a diferença entre exportações e importações. No entanto, como o país tem enorme potencial em produção agrícola, como mencionado acima, um desses produtos se destaca com larga vantagem em relação aos demais, na contribuição para o crescimento da economia da Guiné-Bissau: trata-se da castanha de caju.

Esse produto ganhou atenção ainda na época da exploração portuguesa na Guiné, em que os ex-governadores da antiga Guiné teriam determinado a sua plantação em diferentes regiões do país. Porém, na década de 1980, com o aumento da sua procura no mercado internacional, houve incentivo por parte do governo para que a população aumentasse a sua plantação. Consequentemente, a produção de castanha de caju passou a ser um atrativo, devido à sua rentabilidade para o agricultor, como também pelo seu peso na balança comercial e no PIB guineense. Assim, o país teve uma produtividade média de 520 kg/ha em 2014, tendo produzido 248.661 mil toneladas, com 140.331 mil toneladas sendo destinadas à exportação (MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, 2017).

A aposta na produção de castanha de caju fez com que a Guiné-Bissau passasse a figurar entre os melhores produtores e exportadores *in natura* desse produto, sobretudo para países asiáticos e alguns da América Latina. Com isso, a castanha de caju tornou-se considerada por muitos economistas e estudiosos da economia guineense como o “petróleo da Guiné-Bissau”, pela importância que tem na economia desse país africano, situando entre os seis maiores produtores mundiais desse produto.

Segundo dados da FAO (2017), em 2013 a Guiné-Bissau se posicionou entre os doze maiores exportadores da castanha de caju em toneladas, quando incluídas as exportações de amêndoas. Ou seja, o país tem uma participação de 14,7% do total exportado, correspondendo a 195.778 mil toneladas. Mesmo assim, ainda perde para alguns países africanos como Gana, Burkina Faso e Costa do Marfim, por ordem de importância. Comparativamente aos países africanos que exportam apenas castanha de caju, *in natura* ou sem beneficiamento, a Guiné-Bissau perde apenas para a Costa do Marfim, que chegou a exportar naquele ano, um total de 426.297 mil toneladas de castanha *in natura*.

Portanto, o principal erro que a Guiné-Bissau vem cometendo ao longo do tempo, é de continuar, incisivamente, a exportar *in natura* o seu principal produto de comércio internacional. Como já citado acima, essa prática torna o país mais pobre e cada vez mais dependente dos choques e oscilações dos preços de castanha de caju no mercado internacional. Dessa maneira, o país apresenta um nível de renda abaixo do seu potencial para esta atividade econômica, apesar da sua enorme importância em arrecadação de impostos para o governo, via exportação. Porém, essa fonte de tributos, que não deixa de ser importante, poderia ser substituída por outra, caso o país optasse por enveredar rumo à agroindústria, para o que há grandes potencialidades, um movimento que geraria uma maior dinâmica econômica, com reflexos no emprego e na renda para a economia.

No entanto, mesmo sendo exportado *in natura*, constatou-se a sua importância para o comércio internacional guineense, apesar do elevado nível de concentração. Essa contribuição fica mais nítida na Tabela 13, abaixo, que apresenta o peso, em porcentagem, da castanha

de caju em relação aos principais produtos da pauta de exportação do país. Nesta tabela, a castanha de caju corresponde em média a 80% de toda exportação da Guiné-Bissau desde 1997, como mostram dados do INE (2017), o que indica a baixa diversificação das exportações guineenses. Isso é prejudicial para a economia, sobretudo na situação de constante crise e incerteza em que se vive a economia mundial nos últimos períodos.

Tabela 13 - Guiné-Bissau: castanha de caju em relação a outros principais produtos em % do valor de exportação.

	1997	1999	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2013	2015
Castanha de Caju	82.0	88.0	90.0	82.0	89.0	61.0	63.0	76.0	78.0	83.0
Outros Produtos Agrícolas	2.0	0.0	2.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Produtos Extração	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Outros Bens	4.0	4.0	2.0	9.0	5.0	15.0	16.0	7.0	2.0	3.0
Serviços	12.0	7.0	7.0	8.0	5.0	24.0	21.0	17.0	20.0	15.0
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fonte: Dados de Pesquisa, INE (2017).

Apesar da importância que a castanha de caju tem na economia guineense, percebe-se que a dependência da balança comercial em relação a este produto será prejudicial para a economia no longo prazo. Portanto, precisam ser criadas políticas públicas voltadas à diversificação produtiva na Guiné-Bissau. Caso persista a situação que tem prevalecido, com alto nível de especialização tanto da produção interna quanto da pauta exportadora, o país corre o risco de permanecer enfrentando constantemente os conhecidos problemas de déficits estruturais, tanto nas contas públicas internas como nas contas externas.

Segundo Veríssimo (2010), vários estudos mostraram que as características estruturais de economias concentradas em atividades do

setor primário – agricultura e minerais –, em meio a um contexto de elevação dos preços de *commodities*, podem resultar em processo de especialização das exportações nos produtos que são intensivos em recursos naturais. Dessa maneira, podem surgir problemas para setores produtores de manufaturas, com reflexos na dinâmica de crescimento da economia.

Esse argumento se baseia no fundamento de que o setor industrial se caracteriza por determinadas qualidades que reforçam o crescimento econômico no longo prazo. Ou seja, a indústria possui retornos crescentes de escala na produção, fortes efeitos de encadeamento para frente e para trás na cadeia produtiva, efeitos de aprendizado, como também de difusão de progresso tecnológico. Apresenta ainda maior elasticidade-renda de importações, comparativamente aos produtos primários. Esses aspectos representam possibilidade de relaxamento da restrição externa ao crescimento de longo prazo (OREIRO; FEIJÓ, 2013).

Portanto, a Guiné-Bissau precisa buscar as vias que lhe proporcionem um crescimento mais sustentado, a fim de poder alcançar o desenvolvimento econômico no longo prazo. Porém, com esse nível de especialização e de concentração da pauta exportadora, um processo de crescimento sólido e de desenvolvimento nesse país demoraria por mais tempo para frutificar do que deveria, considerando-se o potencial existente. A diversificação das exportações representaria um instrumento importantíssimo para garantir mais receita e para promover o aumento da competitividade, seja no mercado sub-regional da UEMOA, seja nos demais mercados internacionais.

Assim, os teóricos clássicos de comércio, discutidos no capítulo dois, apontaram que os países deveriam se concentrar na produção e exportação daqueles bens que possuem em maior abundância – Adam Smith, John Stuart Mill e David Ricardo. Para Ricardo (1982), de sua parte, cada nação deveria especializar-se na produção e exportação de produto na qual sua desvantagem absoluta fosse menor (essa é o produto de sua vantagem comparativa), e importar o produto na qual sua desvantagem fosse maior (esta é o produto de sua desvantagem comparativa). Porém, a dinâmica econômica vivenciada na atualidade representa maior desafio para as nações e demanda a estas uma maior ousadia: os países precisam, de fato, procurar fazer face à concorrência entrando em novos segmentos, que demandam, por exemplo, o uso de uma maior intensidade tecnológica.

Nesta linha de raciocínio, como se assinalou no capítulo dois, Posner (1961) destaca a questão do uso da tecnologia como fonte de comércio internacional. Para o autor, a inovação tecnológica traz um fluxo de comércio internacional suplementar para os países que buscam inovar, impactando-se em vantagem comercial em relação aos competidores no mercado internacional. Assim, Posner afirmou que países com diferentes fatores de produção podem manter um nível elevado de comércio com base nas diferenças tecnológicas. Ou seja, um país pode exportar continuamente se for inovador sistemático.

Do ponto de vista de Vernon (1966), como foi destacado também no segundo capítulo, existem alguns elementos necessários e com alto nível de importância sobre a definição dos padrões de comércio internacional, sendo eles: inovação, tecnologia, qualidade de mão-de-obra e economias de escala. O autor destaca ainda que setores

de alta tecnologia dependem mais do acesso aos recursos financeiros e humanos para Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), da imagem da confiabilidade e qualidade de suas marcas e de sua capacidade gerencial e de distribuição, do que do valor da sua folha de pagamento.

Outrossim, as considerações sobre a relevância das inovações para explicar o fluxo de comércio internacional, conforme abordadas por Posner (1961) no capítulo teórico desta tese, passaram a ser uma referência em estudos que pretenderam explicar modelos de comércio internacional. Entretanto, apesar de Posner ter desenvolvido a teoria de vantagem tecnológica ou hiato tecnológico tendo em vista os países avançados, as suas deduções podem servir de orientação para países em desenvolvimento, como é o caso da Guiné-Bissau. Com efeito, se o país tivesse enveredado no sentido de buscar melhorias constantes no seu processo produtivo, e de diversificar a economia, poderia alcançar uma pauta exportadora de algum modo, diferente e mais diversificada do que representada na tabela acima.

As informações mais intrigantes nesta tabela referem-se às duas rubricas que fazem parte das exportações guineenses desde 1997 a 2015. Ou seja, Outros Bens e Outros Produtos Agrícolas. Como se consta, as exportações de Outros Bens representaram em média 9% do total exportado durante esse período, abrangendo assim todos os produtos manufaturados. Por sua vez, a rubrica Outros Produtos Agrícolas, não alcançaram em média nem 2% de total de exportação guineense no período (INE, 2017). Na contramão desta informação apresentada, está o elevado volume de produção e de exportação de castanha de caju ao longo dos anos. Ou seja, em relação a evolução de produção de castanha de caju, percebe-se que no ano de 1993 a Guiné-

Bissau tinha a produção total abaixo dos 50.000 mil toneladas. E, em 23 anos, este volume alcançou um total de 250.000 mil toneladas em 2015 (MINSTÉRIO DA AGRICULTURA, 2017).

Ainda segundo dados desse Ministério, as exportações *in natura* desse produto agrícola também evoluíram na mesma tendência que a sua produção. No ano de 1993 o país tinha um volume de exportação equivalente a 30.000 mil toneladas, que evoluiu vertiginosamente para quase 180.000 mil toneladas de castanha de caju em 2015. Paralelamente a essa evolução na produção e na exportação, a área cultivada também evoluiu bastante no país, pois chegou a 400.000 mil ha. Assim, os solos de vocação agrícola ou cultiváveis na Guiné-Bissau cobrem uma superfície de 1.110.000 ha, equivalente a 32% da superfície total.

No total de superfície vocacionado para a agricultura na Guiné-Bissau, a área ocupada pela plantação de cajueiro é correspondente a 36,03% do total da área cultivável do país, mostrando um total domínio e concentração no cultivo desse produto pelos agricultores guineenses (MINSTÉRIO DE AGRICULTURA, 2017). Segue a Figura 12, abaixo, com a evolução em milhares de toneladas de produção e exportação de castanha de caju.



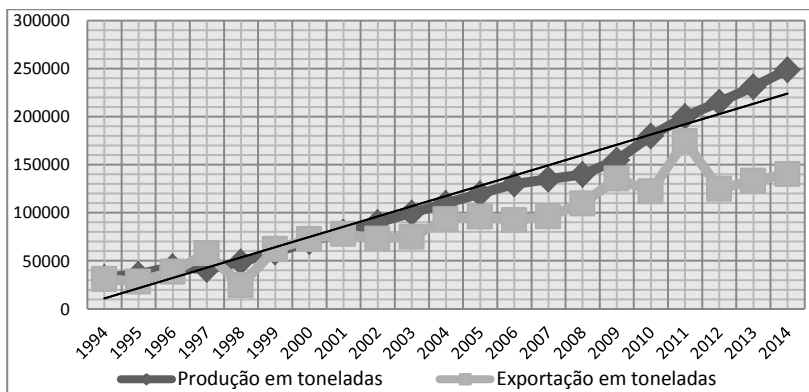


Figura 12 - Guiné-Bissau: evolução de produção e exportação de castanha de caju/milhares de toneladas

Fonte: Dados de Pesquisa, Ministério da Agricultura (2017).

Assim, o país se enveredou, desde o início da sua trajetória após a presença colonial portuguesa, para a dependência na produção e exportação de um determinado produto, resultante de ausência de uma política agrícola bem planejada, considerando-se a potencialidade do país para cultivo de todos os tipos de produtos agrícolas, segundo informações do Ministério de Agricultura. Essa situação também resultou em concentração do destino das exportações em países asiáticos, como mencionado acima, nomeadamente a Índia, com a maior fatia.

O interesse da Índia na castanha de caju da Guiné-Bissau terá tido como principal motivo o reconhecimento internacional da qualidade da sua amêndoa, que é produzido sem uso de agrotóxicos. Sobretudo, refere-se ao fato de que é um produto exportado sem qualquer transformação ou processamento, o que proporciona aos importadores um maior controle do seu processo de transformação em amêndoa e biscoitos, entre outros resultados. Posteriormente, ocorre a exportação do resultado do processamento para mercados mais evoluídos,

importantes consumidores de amêndoa como os Estados Unidos e países da Europa. Ou melhor, tudo aquilo que é perdido na Guiné-Bissau devido ao percurso caracterizado por exportações brutas de castanha de caju, passa a ser absorvido ou ganhado pela Índia em toda a cadeia de beneficiamento deste produto, até a sua exportação para mercados consumidores finais.

Segue a Figura 13 abaixo, adaptado do relatório do Ministério de Relações Exteriores através da Divisão de Inteligência Comercial (MRE/DIC), trazendo os principais destinos das exportações guineenses em 2014, para uma melhor ilustração.

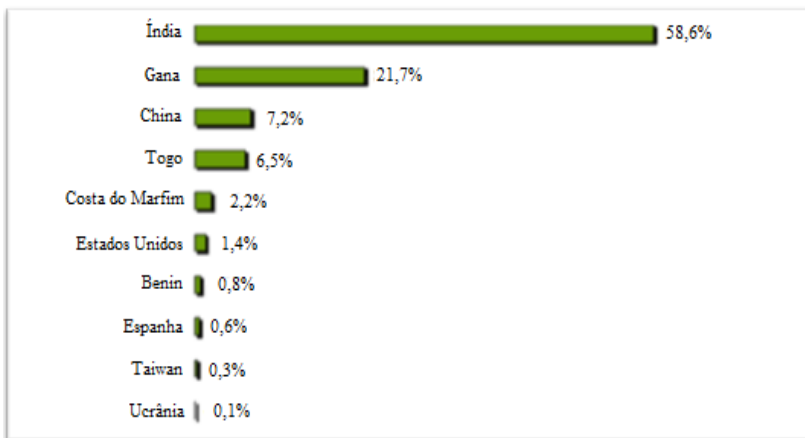


Figura 13 - Guiné-Bissau: participação na exportação total por país de destino (2014)

Fonte: Adaptado do MRE/DIC (2014).

Como pode ser constada na figura acima, a Índia absorveu 58,6% de todas as exportações guineenses em 2014. Este valor fica muito maior ainda quando se tratam apenas das exportações de castanha de caju, em relação às quais esse país absorve mais de 90% das vendas de castanha de caju guineense. Já as compras de Gana incluindo todos os produtos, corresponderam um total de 21,7% das exportações em

2014, enquanto que a China figura em terceira posição em termos de compras de produtos desse país africano em 2014, com 7,2%.

Como pode ser percebido, nesse ranking constam apenas três dos oito países que fazem parte da UEMOA, para os quais a Guiné-Bissau exportou: trata-se de Togo, com 6,5%, Costa do Marfim, com 2,2%, e Benin, com 0,8% (MRE/DIC, 2014). Com estas informações, pode-se dar uma ideia aproximada, como uma espécie de prévia, daquilo que constitui a situação desse país em relação às suas transações dentro desta união econômica, um assunto discutido com detalhes no capítulo 8 desta tese.

Portanto, a situação da vulnerabilidade em que a economia guineense se encontra com relação às transações com o resto do mundo, fica muito mais patente quando se trata das rubricas ligadas às importações. O país importa quase todos os produtos destinados à satisfação das necessidades básicas, sobretudo os produtos alimentares. Isto talvez seja reflexo de falta de dinamismo na economia do país, um problema que vem sufocando a sua conta corrente no balanço de pagamentos, especificamente a conta da balança comercial.

Essa questão é bem preocupante, pois a dieta alimentar básica da Guiné-Bissau refere-se ao arroz, que, apesar de constituir a segunda maior cultura do país – atrás apenas da castanha de caju, segundo dados do Ministério da Agricultura (2017) –, não consegue ter autossuficiência produtiva. É que a prática agrícola no país é quase totalmente rudimentar, sem aplicação de máquinas que permita aumento de escala e de produtividade. Consequentemente, não se logra a obtenção de volumes suficientes para abastecer o mercado interno, muito menos ainda, excedentes que possam ser exportados.

A representação deste fato está destacada no gráfico da figura abaixo, onde arroz, farinha de trigo, açúcar, bebidas e outros produtos alimentares figuram no topo da pauta de importações. Isso ocorre ao mesmo tempo em que outros produtos, voltados para áreas que poderiam impulsionar o sistema produtivo interno, que deveriam em tese, se destacarem na pauta importadora, como: a construção, indústria, transportes e telecomunicações, entre outros, situaram-se na segunda linha de prioridades.

Isso mostra, mais uma vez, o baixo ritmo da economia guineense, apesar da potencialidade que detém para o desenvolvimento do setor primário, envolvendo, sobretudo, por exemplo, a agricultura. Mesmo com o potencial aludido, o país importa quase todos os produtos voltados à sua dieta alimentar básica, e acaba criando um enorme déficit na balança comercial, com elevado nível de desequilíbrio nas contas públicas do país.

Esta situação torna-se ainda mais preocupante quando relacionada à questão do envolvimento do país no bloco econômico e monetário do qual faz parte, quer dizer, à UEMOA. Um dos pontos do acordo deste bloco diz respeito à livre circulação de bens, capital, pessoas, serviços e remessas de lucros. Isso impossibilita a aplicação de barreiras tarifárias aos produtos oriundos dos países parceiros do bloco, como é o caso de Senegal, que é o maior vendedor de produtos básicos e alimentares para a Guiné-Bissau, procurando explorar este mercado o máximo possível. O capítulo 8 traz maiores informações sobre este assunto.

Também existe a aplicação de Tarifa Externa Comum (TEC) para todos os bens e serviços oriundos dos países que não fazem parte

desta União. Assim, parece que resta à Guiné-Bissau somente a alternativa de usar algumas barreiras administrativas, as quais, a rigor, não podem ser acionadas com efetividade. Pois, essas importações referem-se a produtos dos quais o país necessita para a satisfação do consumo básico da sociedade, uma vez que não dispõe de atividades econômicas que possam fazer face a essa situação de dependência em que se encontra. Segue a Tabela 14 abaixo, que traz informações a respeito dos principais produtos importados pela Guiné-Bissau de 1997 a 2015 em porcentagem do total.

Tabela 14 - Guiné-Bissau: composição das importações em % (1997-2015).

	1997	1999	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2013	2015
Arroz	25	36	18	18	15	13	13	13	13	12
Farinha de Trigo	1	1	8	3	4	3	4	3	5	4
Açúcar	0	0	2	1	3	3	5	5	2	2
Bebidas	7	6	6	5	4	4	3	3	3	4
Outros Produtos Alimentares	4	4	23	7	9	9	8	9	11	10
Produtos Petrolíferos Refinados	11	14	14	11	16	20	22	22	21	13
Matérias de Construção	10	2	4	7	5	4	4	4	4	4
Materiais Transporte	12	10	8	5	5	4	5	5	5	13
Maquinas	9	4	5	5	5	5	3	4	3	10
Outros Bens	1	1	2	11	16	16	13	14	12	11
Serviços	19	21	8	27	18	19	21	19	21	17
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fonte: Dados de Pesquisa, INE (2017).

Esse tipo de adversidade enfrentada pela economia guineense, referente ao desequilíbrio na conta externa, representa perda de boa parte do PIB ao longo desses anos. Isso, em termos lógicos, talvez esteja acontecendo devido ao aumento progressivo das importações, provocando o fenômeno conhecido pelos economistas como “vazamento

externo”, que é a saída de possibilidades de crescimento interno para o exterior. Usa-se essa expressão porque, com um elevado volume de importações em relação às exportações, boa parte da demanda que, em situação normal, poderia ser atendida pela produção interna, passa a ser compensada ou suprida pelas importações. Isso provoca desequilíbrio no âmbito das reservas cambiais.

As causas de vazamento de renda em qualquer economia podem acontecer de três formas, como diz a teoria keynesiana: vazamentos através de impostos, poupança e importações. Essas três formas de perdas, que acontecem frequentemente nas economias, também podem ser resgatadas ou supridas de três maneiras: aumento de taxa de créditos pelos bancos (financiamento), aumento na taxa de investimento pelo setor privado, impulsionando as exportações e aumento dos gastos do governo. Porém, todas essas três formas de recuperação, estão quase que inexistentes na economia guineense. Sobretudo quando se trata da taxa de investimento bruto na economia e da poupança, quer do ponto de vista público ou do privado: a situação está muito aquém do que seria necessário para uma economia débil como a da Guiné-Bissau, como se destaca mais a frente neste capítulo.

### 6.2.2 Investimentos, despesas e dívidas na economia guineense

No gráfico da figura abaixo pode ser constatado o nível de investimento na economia desde 1997, que foi o único ano em que esta taxa alcançou quase 12% em relação ao PIB. A partir dessa data esse valor esteve sempre abaixo dos 10% do PIB, com oscilação durante a maior parte da série, de 1997 a 2015, abaixo dos 8% em relação ao PIB. Esse baixo nível de investimento na economia explica de algum modo,

porque o país vem importando ao longo do tempo quase todos os produtos básicos (INE, 2017).

Deste modo, acaba deixando a economia guineense em situação cada vez mais complicada, dificultando o alcance de um *push* que poderia lhe retirar da condição de *colonial porverty trap*, elevando significativamente o seu PIB real. Abaixo a Figura 14, com a taxa de investimento na economia guineense de 1997 a 2015.

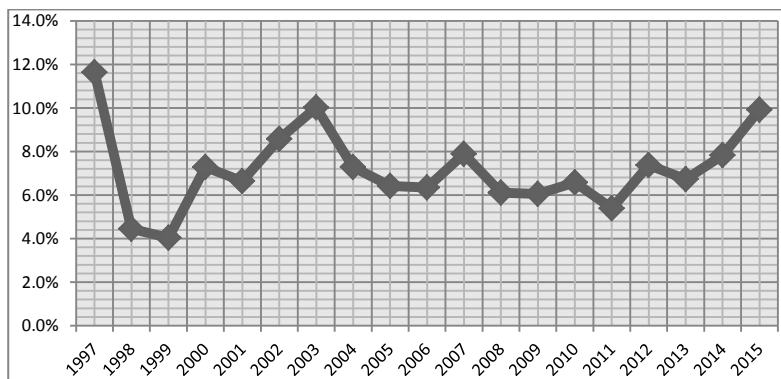


Figura 14 - Guiné-Bissau: Taxa de Investimento em % do PIB (1997-2015)

Fonte: Dados de pesquisa, INE (2017).

Consequentemente encontra-se representados na Figura 15 principais origens das importações guineenses, com destaque para Senegal, apesar de Portugal situar em primeiro.

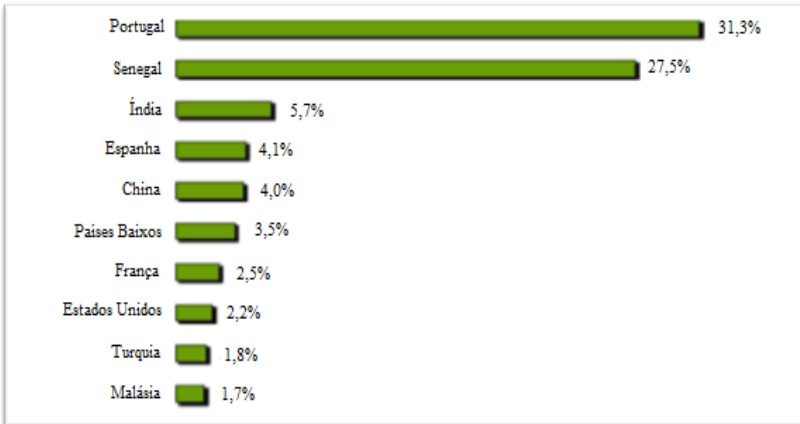


Figura 15 - Guiné-Bissau: participação na importação total por país de origem (2014)

Fonte: MRE/DIC (2014).

Essa figura mostra uma total dependência da Guiné-Bissau em relação às importações especificamente dominadas por dois países: Portugal e Senegal. Portugal representa mais de 31% das importações do país, o que pode ser ocasionado pelas maiores relações diplomáticas e laços “coloniais” existentes entre os dois países, pois o uso da mesma língua também costuma influenciar no fortalecimento das relações econômicas. Já Senegal detém por volta de 27,5% das importações guineenses (MRE/DIC, 2014). Nesse caso, a explicação reside, ao menos em parte, no fato da proximidade fronteiriça, além do pertencimento ao mesmo bloco econômico, em que se tem união aduaneira e livre circulação de capitais, bens, serviços, pessoas e remessas de lucros entre os países integrantes.

Portanto, Senegal vem utilizando intensamente as possibilidades dessa instituição, sobretudo no que diz respeito às exportações de seus produtos para a Guiné-Bissau. O segundo importa do primeiro quase todos os produtos de consumo básico, exceto o arroz,



que vem da Ásia. Também a Guiné-Bissau importa do Senegal grande volume dos materiais utilizados na construção civil, sobretudo cimento e ferros amarrados e não amarrados.

Por essas razões, essa economia vem registrando desequilíbrios no balanço de pagamentos, especificamente nas contas de transações correntes, na rubrica da balança comercial. Assim, essas características de constantes déficits em quase todas as contas da contabilidade nacional, vêm representando maior dependência e acarretando demanda por ajuda orçamentária, assim como avultados volumes de dívidas. Essas ações servem de meios para fazer face às suas despesas orçamentais e aos gastos públicos, que vêm sendo sufocados em diferentes áreas, tanto quanto programas de investimentos que poderiam proporcionar alívio nas contas nacionais e nas finanças públicas especificamente.

O problema é de grande relevo. Com efeito, Romer (1990) destaca a importância dos gastos públicos para o impulso ao crescimento econômico através de melhorias nas infraestruturas e de atividades de P&D. Por outro lado, gastos em capital têm características estimuladoras do crescimento, ao passo que elevadas despesas correntes tendem a reduzir o crescimento (ROMER, 1990). Ou seja, os gastos de capital aumentam o crescimento, com reflexos costumeiramente fortes, sobretudo nos países em desenvolvimento (EASTERLY; REBELO, 1993). Na verdade, parece que já existe um consenso na literatura sobre a relação positiva que existe entre despesa/gastos públicos e crescimento (CORREIA, 2012).

Porém, algumas situações de conturbação política também acabam afetando o desempenho econômico guineense. Como já

destacado na primeira parte deste capítulo e reforçado pelo FMI (2010), a Guiné-Bissau conviveu por mais de uma década com situação econômica e política muito complicada, marcada, sobretudo, pelas instabilidades políticas que se iniciaram fortemente com o conflito político-militar de 1998. Para Correia (2012), durante esse período de instabilidade foram verificados déficits internos insustentáveis por causa de baixa arrecadação tributária, uma elevada relação despesas/receitas internas e a forte dependência do orçamento à ajuda externa. Assim, o país apresenta condições externas desfavoráveis, com economia vulnerável a choques externos (CORREIA, 2012).

Esse tipo de situação, entre outros aspectos, é causador de forte endividamento do país, em busca de enfrentamento de suas obrigações. Entretanto, segundo informações do Index Mundi (2018), a dívida pública guineense corresponde ao total de 46,3% do PIB registrado em 2016. Esse valor vem aumentando num ritmo preocupante, dada a situação complicada em que o país se encontra o governo não consegue saná-la, acabando por sofrer reajustes, com taxas de juros escalonadas sobre o capital. Com relação à dívida externa, especificamente, esta assume um comportamento ainda mais assustador, tendo alcançado a cifra de US\$ 1,095 bilhão em 2017, sendo que até dezembro de 2010 a Guiné-Bissau tinha uma dívida externa no montante de US\$ 941,5 milhões (INDEX MUNDI, 2017).

Uma dívida externa galopante para uma economia muito frágil como a da Guiné-Bissau, simplesmente sufoca as possibilidades de desenvolvimento das atividades econômicas do país, sobretudo no tocante aos investimentos de capital pelo governo e o setor privado, com vistas a melhorar as infraestruturas básicas. O mesmo vale para os

investimentos em áreas sociais, envolvendo saúde, educação, segurança e saneamento básico, entre outras áreas prioritárias, sem mencionar as dificuldades que se passa a enfrentar para atrair novos investimentos estrangeiros diretos.

Perceba-se que, na figura acima, entre anos de 2000 a 2010 o país apresentava um comportamento moderado da dívida, que girava em torno dos US\$ 900 milhões. Já a partir do ano de 2011, o salto foi grande no aumento da dívida dos agentes públicos e privados da economia guineense, como destacado pelo INDEX MUNDI (2018). Esses recursos parecem não ter se traduzido em investimentos propícios, que fizessem com que os empréstimos pudessem ser quitados ou diminuídos.

E, essa situação acaba refletindo fortemente no desempenho das finanças públicas do país, por este não conseguir honrar seus compromissos internos. Isto acarreta desde atrasos nos salários dos servidores públicos (parece caricato, mas isso é comum na administração pública guineense) até falta de assistências básicas para a sociedade como um todo (apesar de a sociedade guineense nunca ter tido o privilégio de experimentar a assistência do seu governo com relação a programas sociais de expressão, desde a independência). Portanto, quem passa a suprir essa necessidade de financiamento em setores sociais, ou em projetos de desenvolvimento no país, são, geralmente, as organizações internacionais e/ou ONGs. Estas passam a desempenhar, na maioria das vezes, o papel do Estado guineense nesse quesito. Assim procedendo, tentam lidar com alguns problemas causados pela falta de assistência estatal à sua própria população, ou com as necessidades da economia como um todo.

Talvez isso explique o comportamento do financiamento da economia guineense. Suas origens são em boa parte estrangeiras, seja em títulos de empréstimos ou doações. Segundo dados do Ministério da Economia e Finanças, através da Direção Geral de Previsão e Estudos Econômicos (MEF/DGPEE) (2015), o financiamento total na economia em 2015, situou-se em 26,1 bilhões de FCFA, equivalente a US\$ 45.749.332,80. Assim, 14,5 bilhões são oriundos de financiamentos dos bancos, e 11,5 bilhões são financiamentos externos. Deste montante 9,8 bilhões foram destinadas para os projetos, através do *Arab Bank for Economic Development in Africa (BADEA)*, Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), BM, BOAD, CEDEAO e BAD.

Em uma comparação homóloga considerando 2014, o financiamento total da economia cifrou em 17,7 bilhões de FCFA, equivalente a US\$ 31.025.409,60. Deste montante, 14,5 bilhões foram financiamentos internos, na mesma modalidade do contraído em 2015. Enquanto que 11,8 bilhões vieram do exterior, dos quais 11,9 bilhões foram financiamentos de projetos oriundos também de BM e BOAD, (MEF/DGPEE, 2015). Segue abaixo, na Figura 16, o comportamento do nível de financiamento na economia guineense de 2010 a 2015.

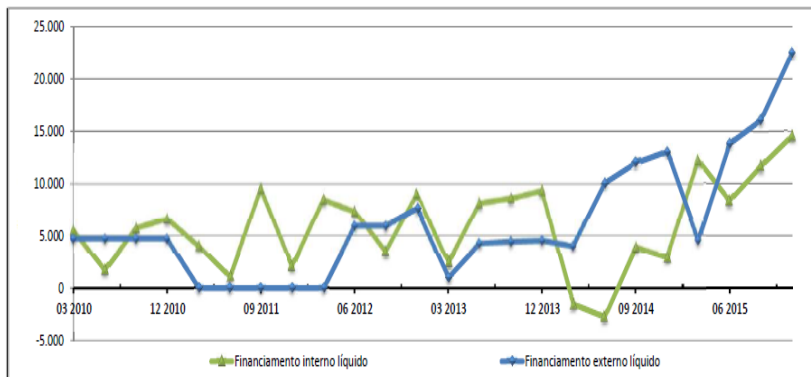


Figura 16 - Guiné-Bissau: origens de financiamento na economia em bilhões de FCFA por trimestre (2010-2015)

Fonte: Adaptado do MEF/DGPEE (2015).

A situação de financiamento/créditos na economia desse país, na verdade, teve algum melhoramento a partir da década de 2000, com o ressurgimento de novos bancos comerciais, que começaram a conceder um volume razoável de créditos à economia, apesar de ainda muito baixos considerando a necessidade que se tem em termos de investimento. Segundo dados do MEF/DGPEE, em 2014 o crédito interno foi no montante de 82.941.700.000 de FCFA, o que equivale a US\$ 145.384.192,96. Este valor aumentou para 124.419.800.000 de FCFA em 2015, correspondente a US\$ 217.738.427,99, ou seja, 33,33% do aumento em relação ao ano de 2014 (MEF/DGPEE, 2015).

Portanto, não obstante esse aumento no nível de investimento/crédito interno, tal processo parece não ter revertido em atividades econômicas geradoras de emprego formal e renda para a população guineense. A maior parte desses créditos foi concedida somente no período de campanha de comercialização de castanha de caju, resumindo-se apenas a operações de compra e venda desse produto em interações com o exterior. Trata-se de um período muito sazonal na

economia da Guiné-Bissau, acontecendo normalmente no primeiro semestre de cada ano.

De acordo com entrevista realizada em 2017 com o responsável de tesouraria de um dos bancos comerciais da Guiné-Bissau, este responsável afirmou:

...a modalidade de financiamento ou concessão de créditos na economia através da nossa instituição é direcionada para Pequenas e Médias Empresas – PMEs. Para as grandes empresas os financiamentos são sazonais, ou seja, apenas no período de campanha de castanha de caju... Para PMEs o financiamento é para período máximo de três anos com taxa de juros de 12% a.a. Mais uma vez, o financiamento para as grandes empresas são de três meses por ano durante o período de campanha de castanha de caju.

Para concessão de créditos o banco exige, entre outros fatores: primeiro, ter uma contabilidade organizada, apresentando boas condições de tesouraria através de análise dos rácios importantes que não devem estar degradados a quando do pedido de financiamento no banco; segundo, a empresa não tem que ter dívidas com outros bancos comerciais guineenses; e, terceiro, a empresa tem que ter responsabilidade fiscal que é, sobretudo, quando a empresa estiver gerando emprego e pagar impostos ao Estado.

Com relação ao financiamento de projetos de investimentos de raiz nas áreas industriais ou transformadoras não fazemos estes tipos de financiamentos, ou seja, o nosso financiamento são apenas para clientes tradicionais, que são aquelas empresas que já conhecemos as suas estruturas financeiras muito bem... não financiamos os projetos de negócios dos jovens empreendedores por questão de risco e incertezas no sucesso daquele projeto. Pois já aconteceu este tipo de financiamento feito

através do fundo DENARP, mas foi uma lástima à economia porque não correu como previsto. Esta situação não chegou a lesar o banco porque foi o dinheiro do Estado, o banco serviu apenas como intermediário<sup>23</sup>.

A complicada situação do investimento na economia guineense fica mais evidente quando vista de maneira separada. Do ponto de vista do investimento privado, na economia guineense, o volume é muito baixo, com montantes sempre abaixo dos 7% do PIB, desde o ano de 2000 a 2016 (FMI, 2017). Ou seja, em 16 anos, a Guiné-Bissau não teve investimento privado que superasse aquela percentagem em relação ao PIB. Isso mostra, mais uma vez, o baixo nível de dinamismo dessa economia.

Este tipo de comportamento aumenta a adversidade da economia guineense, fazendo com que o governo deixe de arrecadar muitos tributos que poderiam proporcionar algum alívio para as finanças públicas, buscando cobrir as necessidades de gastos públicos. Tais necessidades referem-se, sobretudo, a gastos com salários dos servidores públicos e outros encargos públicos que parecem ser muito desequilibrados, considerando-se a realidade da economia guineense. Assim, se continuar no percurso observado, certamente será muito difícil o governo suportar um nível de despesas que se apresenta como crescente, na contramão das receitas públicas.

Ainda com relação às despesas, o FMI (2017) destaca que houve de certa maneira um controle desta conta nos últimos anos, o que ajudou a fortalecer a posição orçamentária, mas que há ainda margem

---

<sup>23</sup> Aliu Soares Cassama, responsável de tesouraria de um dos bancos comerciais que operam na Guiné-Bissau, entrevistado no âmbito da elaboração desta tese.

para melhorar a sua composição e qualidade. A massa salarial é relativamente alta em comparação com os gastos correntes (34% em 2016). “Outras despesas correntes”, uma categoria residual que também é significativa, fechou em 20%. Por outro lado, aqueles gastos que deveriam ser bem reforçados, como os gastos sociais e prioritários (englobando gastos com educação e saúde, entre outros), são muito baixos, correspondendo apenas a 4,7% do PIB.

Outra área que também deveria ter bastante atenção, tendo em conta a fragilidade em que se encontra, refere-se às despesas de capital. Essa área recebe apenas um componente mínimo financiado internamente, revelando-se inclusive menor do que a média da África Ocidental, e tem sido baixo por muitos anos. Em 2016, figurou entre 5 e 6% do PIB, ao passo que os gastos correntes situaram-se acima de 14% do PIB, no mesmo ano. Isso deixou grandes lacunas nas infraestruturas, que já eram críticas. Além disso, os resultados são frequentemente pobres, mesmo considerando o baixo nível de gastos (FMI, 2017). Segue abaixo a Figura 17, com a composição dos gastos públicos guineenses de 2005 a 2015, em porcentagem do PIB.



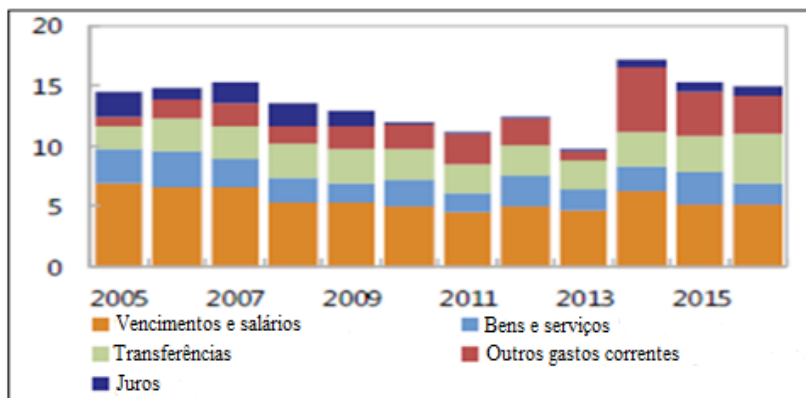


Figura 17 - Guiné-Bissau: composição de gastos públicos em % do PIB (2005-2016)

Fonte: Adaptado do FMI (2017).

Portanto, a título de conclusão deste capítulo, percebe-se que a maioria dos indicadores da economia guineense analisados, senão aqueles mais importantes, mostra fragilidade. Esta aparece não somente porque os indicadores apresentam baixas *performances* em todas as séries observadas, mas, sobretudo, porque fica clara a inércia prevalente desde a independência do país. Isso, seja por motivos de baixo ritmo nas atividades econômicas, seja pela inconsistência nas ações de governo, ligada a várias rupturas no sistema democrático desde a abertura política em 1994, com a realização das primeiras eleições multipartidárias. Essa situação acabou por colocar o país em elevada vulnerabilidade, com maior sujeição aos choques que acontecem nas economias externas.

Outro aspecto importante que vem acompanhando essa trajetória da economia guineense, é o que se indicou anteriormente como *colonial poverty trap*. A expressão remete diretamente à situação crítica que as primeiras autoridades do país receberam dos exploradores portugueses (sem pretender aqui retirar a responsabilidade dos

sucesivos governos e rupturas políticas que abalaram o país ao longo do tempo 1973). As dificuldades vão desde as precárias infraestruturas básicas e produtivas ao baixo nível de investimento em projetos voltados para o desenvolvimento econômico e social. Isto, após mais de cinco séculos de exploração, em percurso que deixou a Guiné-Bissau numa condição de extrema dificuldade para começar ou deslançar as suas atividades econômicas.

Desse modo, o país ficou apenas na condição de produtor e exportador de produtos primários *in natura*, sem necessariamente exigências quanto à realização de investimentos que requerem maior complexidade no processo produtivo. Cabe falar, sobretudo, quanto a esse aspecto, daquelas atividades relacionadas à agricultura, devido à condição favorável que o país dispõe. As exportações destes produtos sempre serviram de matéria-prima para suprir indústrias de países centrais, inclusive de Portugal, que ainda mantém forte relação de troca com o país. Portugal apenas importa produtos básicos da Guiné-Bissau, com baixo valor agregado, e exporta para este, produtos, outrora, de alto valor agregado e elevado nível de complexidade econômica.

Todos esses problemas foram também agravados devido a um aspecto que se mostra muito importante para alavancar qualquer sistema produtivo na atualidade, contribuindo para o desenvolvimento socioeconômico de um país: o quadro institucional. A questão da fragilidade institucional, para além da apresentação de alguns de seus aspectos teóricos no capítulo 3, também é considerada nos capítulos 7 e 8 desta tese, em forma de diálogo com os diferentes Planos Nacionais de Desenvolvimento (PNDs) elaborados no país e na análise das relações econômicas e comerciais do país na UEMOA.

Porém, cabe destacar desde já que a Guiné-Bissau parece ter ficado desprovida de uma base institucional condizente com as necessidades de promoção do desenvolvimento de qualquer nação. Estes arranjos institucionais vão desde os pontos de vista dos velhos e novos institucionalistas, que discutem o desenvolvimento das atividades econômicas; como também as instituições sob o ponto de vista de Douglas North e Acemoglu e Robinsao, que abordam os aspectos relacionados ao desenvolvimento de uma nação de modo geral.

Enfim, carências em termos institucionais têm refletido no sistema econômico, e contribuído para colocar o país numa condição de devedor das principais instituições financiadoras internacionais, neste caso as instituições de Breton Woods (Banco Mundial, FMI, etc). Isso vem sufocando a nascente economia guineense, com relação à disponibilidade de investimentos em diferentes setores prioritários que poderiam proporcionar um nível maior de encadeamentos no sistema produtivo e a conseqüente melhoria dos principais indicadores econômicos, como PIB, PIB per capita, renda nacional, nível de salários, entre outros.

Também a produção de bens e serviços e de consumo durável haveria de ser favorecida se tivesse determinado nível de solidez institucional, proporcionando o aumento de investimento e o incentivo a atividades industriais, recobrando agropecuária, agroindústria e outras indústrias transformadoras. Poderiam também ser estimulados investimentos em P&D, que certamente gerariam oportunidades tecnológicas e inovativas, ajudando o país a entrar na senda de produção de bens com maior nível de complexidade econômica. Isso promoveria a diversificação econômica e o crescimento inclusivo.

Em decorrência de fecho do capítulo, segue abaixo a Tabela 15 com os principais indicadores do desempenho ou *performance* macroeconômico da Guiné-Bissau e a sua projeção até 2022 feito pelo FMI.

Tabela 15 – Guiné-Bissau: *performance* econômica em médio prazo (2014-2022)

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Crescimento real do PIB (%)	1.0	6.1	5.8	5.5	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0
Crescimento real da renda per capita (%)	-1.2	3.8	3.5	3.2	2.7	2.7	2.7	2.7	2.7
Inflação de preços ao consumidor (média anual em %)	-1.0	1.5	1.5	2.2	2.3	2.5	2.6	2.8	3.0
Receita total (incluindo subvenções em % do PIB)	22.1	20.4	16.2	15.9	17.2	17.8	18.2	18.6	19.2
Despesas totais (% do PIB)	24.7	23.4	20.9	17.6	19.0	19.7	20.3	20.7	21.3
Saldo orçamental global (incl. Subvenções, base de compromissos,% do PIB)	-2.6	-3.0	-4.7	-1.7	-1.9	-2.0	-2.1	-2.1	-2.1
Saldo fiscal global (excl. Subvenções, base de compromissos,% do PIB)	-12.1	-9.5	-8.7	-5.8	-5.5	-5.6	-5.7	-5.7	-5.7
Saldo em conta corrente externa (incl. Subvenções,% do PIB)	0.5	2.5	1.3	0.0	-2.3	-2.8	-3.0	-2.9	-2.6
Dívida total do setor público (bruto,% do PIB)	55.1	52.8	54.1	49.2	48.3	47.3	46.1	44.7	43.4

Fonte: Dados de pesquisa, FMI (2017).

## **CAPÍTULO 7 – PLANOS E PROGRAMAS DE DESENVOLVIMENTO DOS GOVERNOS GUINEENSES DESDE A INDEPENDÊNCIA: UMA ABORDAGEM CRÍTICA**

De modo geral, a elaboração de um Plano Nacional de Desenvolvimento (PND), ou de quaisquer outros programas públicos de grande dimensão, exige um diagnóstico preliminar profundo sobre a necessidade do país, com relação aos projetos de desenvolvimento que serão implementados. Este cuidado tende a permitir o alcance dos objetivos almejados com menores desperdícios de recursos públicos. Isso requer empenho dos gestores públicos em realizar os necessários estudos de maneira profunda e no tempo necessário.

Esses cuidados em relação aos PNDs mostram-se ainda mais necessários quando se trata de economias muito frágeis, como é o caso da economia da Guiné-Bissau, que é um país pequeno e que amarga enormes problemas econômicos e sociais, como já assinalado. Esses problemas vêm se agravando ao longo do tempo, razão pela qual a atenção por parte dos planejadores ou formuladores de políticas deveria ser especialmente grande e consequente.

Portanto, para que possa ser alcançado êxito na execução de PND, levar em conta indagações, no diagnóstico de base, como as referidas a seguir, revelam-se importantes e necessários: de que sociedade ou economia se trata? Quais seus principais problemas? Quais as suas necessidades primordiais? Quais as suas potencialidades, considerando-se a situação em que se encontra? O que deve ou pode ser feito para responder aos problemas no intuito de mudar a situação diagnosticada?

Um programa de investimentos que, no seu diagnóstico, não considere questões desse tipo há de encontrar maiores dificuldades para uma execução bem sucedida. Ao contrário, partir de indagações dessa natureza talvez represente caminho para atingir de uma melhor maneira os propósitos definidos. Esses aspectos são considerados ao longo deste capítulo.

A abordagem contida no capítulo 6 permitiu visualizar com clareza a situação da economia da Guiné-Bissau desde a independência do país. Observou o comportamento de diferentes indicadores econômicos desde que o país saiu da exploração portuguesa. Isso permitiu visualizar efetivamente a presença do *colonial poverty trap* que vigora nesta economia há mais de quatro décadas, perpetuando uma situação de baixa capacidade de reação em diferentes setores de atividades econômicas, os quais poderiam dar impulso ao crescimento sustentável, sobretudo no setor secundário.

Mas naquele capítulo 6 não foram detalhados os principais planos de investimentos/desenvolvimento elaborados e implementados, em diferentes momentos, pelos sucessivos governos desde a independência. Ou seja, limitou-se, no capítulo, a narrar a evolução da economia desse país, observando o comportamento dos seus indicadores e apresentando algumas críticas preliminares com vistas a melhor situar o desenvolvimento do estudo.

No presente capítulo, o foco é a apresentação e a análise crítica dos Planos Nacionais de Desenvolvimento (PND) elaborados durante os 45 anos de vida independente da Guiné-Bissau. Esta análise mostra-se importante porque permite observar se os decisores políticos do país também continuaram a cometer os mesmos tipos de erros

cometidos pelos invasores portugueses, com relação ao direcionamento dos investimentos públicos e às prioridades, considerando-se os setores que poderiam dar um *upgrade* na economia guineense.

Isso levou a Guiné-Bissau para uma situação sobre a qual se fala neste trabalho utilizando a expressão Efeito Primário ou *Primary Effect*<sup>24</sup>. Considera-se que, se todos os Planos ou a sua maioria tivesse contribuído efetivamente para a evolução das atividades econômicas aptas a proporcionar maiores níveis de retorno para a economia e a sociedade, em termos de melhorias de condições de vida, talvez a série o crescimento do PIB pudesse ter exibido um comportamento moderado e não muito oscilatório, como apresentado no capítulo anterior.

Essa afirmação parece ser plausível na condição de *ceteris paribus* (ou mantendo tudo o mais constante). De fato, sabe-se que, durante esses 45 anos de independência da Guiné-Bissau, houve crises na economia mundial que certamente afetaram, direta ou indiretamente, o desempenho da economia guineense ao longo do tempo, como também o próprio ambiente político conturbado que o país viveu em alguns momentos da sua história. Esse comportamento sugere que a taxa de crescimento do PIB tenha possivelmente evoluído de maneira “natural”, sem refletir intervenções de políticas ou de tomadores de decisão.

---

<sup>24</sup> Efeito primário ou *Primary effect* é o termo adotado neste trabalho originado de sucessivos erros cometidos pelos planejadores econômicos guineenses, desde a independência pela não priorização dos investimentos no setor primário/agricultura que é a sua vantagem comparativa. Podendo assim originar pujança dos demais setores da economia, gerando efeito transbordamento para os setores secundário e terciário.

## 7.1 Políticas de investimentos adotadas de 1973 a 1980

Destaca-se inicialmente que o primeiro governo da Guiné-Bissau, que vigorou de 1973 a 1980, não teve um Plano Nacional de Desenvolvimento elaborado no intuito de representar diretriz do processo de governo. No entanto, endossavam-se amplamente as resoluções ou orientações vindas da cúpula do Partido Libertador no poder, que constituíam estratégias ou caminhos a serem seguidos, sobretudo no que concerne às decisões tomadas nos congressos ordinários e extraordinários deste partido. Porém, as análises críticas efetuadas neste subcapítulo contemplam as políticas de investimentos implementadas no país durante esse período de seis anos, tanto aquelas oriundas das determinações do partido quanto as que o próprio governo acabou adotando, de maneira unilateral.

Após a independência, a Guiné-Bissau teve que assumir o seu próprio destino como Estado-Nação independente, com as suas próprias políticas econômicas e administrativas. Essas políticas precisavam corresponder às reais necessidades da população, que carecia de tudo naquele preciso momento. Portanto, o período pós-independência foi o início de uma luta incessante pela superação da *colonial poverty trap*.

A Guiné-Bissau era um país novo e que precisava de tudo. As carências iniciam desde a órbita do financiamento para relançar os setores produtivos e fazer frente aos problemas infraestruturais herdados, até a da inexistência de mão de obra qualificada, passando pela falta de investimentos em políticas sociais. Necessitava-se, sobretudo, de investimentos em atividades que permitissem um maior nível de acumulação de riqueza, de maneira consistente, a fim de impulsionar os demais setores.



No entanto, a gestão do país começou sob um governo correspondente a quadro político de um partido único, que lutou militarmente pela independência. Os ideais da luta ainda estavam presentes na memória desses novos governantes. Assim, para além da falta da experiência governamental com a qual se deparavam, os gestores tinham baixo nível de qualificação académica e profissional. Assim, parece que estariam aí todos os ingredientes necessários para um fracasso de governo da então mais nova nação africana. Outro aspecto que também pode ter interferido no processo de desenvolvimento da economia guineense logo naquela época, refere-se às heranças “coloniais” e institucionais. Conforme assinalado no capítulo 3, tem realce na literatura que as instituições têm importância fundamental para o desenvolvimento de uma nação. Porém, os países “colonizados” tendem a enfrentar grandes dificuldades no seu processo desenvolvimentista, entre outros fatores, a herança “colonial”. Isso acaba gerando certos problemas de adaptação social aos novos *modos operandis*<sup>25</sup>.

Segundo Sangreman (2016), o término da guerra, em 1974, encontrou o país com um grau de desenvolvimento muito baixo em todos os tipos de indicadores que possam ser medidos. Isso significa dizer que todas as infraestruturas básicas, e os recursos humanos e financeiros do país, não teriam como garantir um processo autónomo de acumulação de riqueza, conforme a estratégia de desenvolvimento acelerado que se propunha. Esta situação fez com que o país tivesse que recorrer à ajuda externa logo no primeiro governo, sob o comando do

---

<sup>25</sup> Adaptação a novos modos de funcionamento das instituições/órgãos do Estado.

partido libertador. Ainda segundo o autor, o III Congresso deste partido em 1977 definiu orientações de política económica, que o governo acatou, quanto ao modelo de desenvolvimento a seguir. Sob o lema genérico do "fim da exploração do homem pelo homem" pretendia-se a "Reconstrução Nacional" com prioridade para a agricultura, infraestruturas e pequena indústria, educação e saúde (SANGREMAN, 2016).

A partir desse momento, o governo guineense decidiu centralizar a administração pública na capital, Bissau, que passou a ser o centro de todas as decisões políticas e de todas as estratégias de desenvolvimento em várias dimensões. Bissau serviu de palco de elaboração de programas de investimentos públicos desse governo guineense. Aquele poder executivo dava maior ênfase à industrialização transformadora, mas ao mesmo tempo, tinha deixado o setor agrícola em segundo plano, apesar de uma das recomendações do III congresso do partido era de dar destaque ao setor da agricultura, sendo que este setor sempre representou uma vantagem comparativa do país.

A estratégia de desenvolvimento adotada na Guiné-Bissau nesse período guardava relação com o sistema político e econômico baseado em ideias socialistas. O Estado, ou o partido único no poder, assumia um modelo de governo como sendo o único agente de oferta na economia, controlando desta maneira o mercado/monopólio. Para que isso funcionasse, o governo tinha que obter financiamento, considerando o cenário instalado em que todas as ações governamentais eram feitas com financiamentos externos, um processo que se refletiu em dívidas para o país (SANGREMAN, 2016).

Essas políticas de investimentos no setor industrial através de financiamento externo acabaram por não trazer resultados esperados. A rigor, contribuíram fortemente para a deterioração ainda maior de uma economia já debilitada, tendo em vista a completa dependência externa da execução de tais políticas de industrialização traçadas pelo governo. O país, não é demais salientar, quase nada tinha em termos de meios financeiros que permitissem avançar nas atividades econômicas em vigor, como frisou Sangreman (2016).

Assim, algumas fábricas instaladas não chegaram a funcionar, e as que funcionavam sempre estiveram abaixo das respectivas capacidades<sup>26</sup> instaladas. Essa baixa capacidade de funcionamento das fábricas era agravada pela falta de matérias-primas para suprir a necessidade fabril. Muitas delas não eram produzidas em quantidade suficiente no país e precisavam ser importadas. Também a falta de mão de obra qualificada, com respeito tanto ao pessoal de chão de fábrica como ao pessoal técnico capacitado para gestão e manutenção das unidades fabris, ajudou a complicar a situação da economia guineense naquela época.

Por exemplo, de acordo com Lopes (1986), a fábrica de descaroçamento de algodão foi instalada com capacidade para processar doze mil toneladas por ano, enquanto que a produção total desse produto ao nível nacional girava em torno de mil toneladas. Também estava inserido nessa conjuntura um enorme complexo de agroindústria situado na zona Norte do país, em Cumeré, para tratar ao ano setenta mil

---

<sup>26</sup> Fábrica de descaroçamento de algodão, complexo agroindustrial em Cumeré, complexo de descasque de amendoim e arroz do ilhéu do Rei, entre outras. Todas estas empresas foram criadas pelo Estado, pois a economia do país era do sistema planificado/socialista.

toneladas de mancarra (amendoim), produto que tinha grande (o maior) peso na pauta de exportação guineense, como indicado no capítulo 5. Tal complexo tinha também capacidade para descascar cinquenta mil toneladas de arroz, mas a produção desse cereal no país não superava trinta por cento daquela quantidade.

Portanto, essa experiência da Guiné-Bissau é eloquente sobre a necessidade de cuidadoso planejamento, no que concerne à implementação desses complexos ou polos industriais (polos de crescimento). Só dessa maneira é possível evitar desperdícios que acabam por ocasionar perda dos investimentos realizados. De acordo com Souza (2005), os polos de crescimento podem ser compreendidos como complexos industriais instalados em localidades ou regiões, sendo formados por atividades interdependentes organizadas em torno de uma indústria motriz. Falar em polo de desenvolvimento, de sua parte, significa referir a uma situação em que as induções provocadas na economia do território em questão repercutem inclusive em mudanças estruturais, como as relacionadas com inovações, por exemplo.

Ainda segundo o referido autor, esse tipo de política de desenvolvimento, baseado em polos de crescimento, não deve se limitar à implementação da indústria motriz numa determinada localidade. Deve incentivar o aparecimento de outras atividades satélites e fornecedoras de insumos, cujas atividades suportam as atividades principais do complexo. De fato, caso a indústria motriz não seja autossuficiente, será necessário que outras indústrias, satélites, lhe forneçam insumos. Cabe assinalar que nem todo polo de crescimento se transforma em polo de desenvolvimento (SOUZA, 2005). Os polos de desenvolvimento bem planejados alteram o seu próprio ambiente

quando passam a provocar novos tipos de consumo e comportamentos econômicos, e também repercutem em desenvolvimento de necessidades coletivas (PERROUX, 1955).

Nesta época na Guiné-Bissau, o conjunto de decisões de políticas econômicas tomadas sem levar em consideração algumas recomendações mencionadas no início deste capítulo, colocou o país numa senda de crise sem precedentes logo nos primeiros anos do governo. O Estado começou a sentir dificuldades em cumprir com as suas obrigações básicas, sobretudo com referência ao problema da manutenção das fábricas e do suprimento de matérias-primas para a continuidade do desenvolvimento das atividades fabris, tendo, dessa maneira, se deparado com aumentos sucessivos no custo de manutenção. O comportamento da economia nesse período acabou por gerar o embrião de um processo que levaria à “explosão” da dívida externa da Guiné-Bissau.

Essa crise, certamente, foi se desdobrando nos problemas sociais e nas principais ações do governo, devido aos erros de um planejamento feito sem um adequado diagnóstico sobre as reais necessidades da economia e da sociedade guineense. Houve carências, sobretudo, no tocante à percepção das suas potencialidades para sanar os reais problemas que o país enfrentava naquela época. Caso um correto diagnóstico tivesse sido feito, o governo saberia quais unidades fabris o país precisava naquele momento, e também como se procederia para fazer funcionar plenamente as novas unidades recém-instaladas, com criação de condições para o suprimento de matérias-primas ou insumos através dos pequenos satélites criados, em linha com as ideias de Perroux.

Enfim, os problemas vividos na atualidade pela Guiné-Bissau parecem ter sido provocados também nos primeiros anos da independência, considerando-se a herança “colonial” e a *colonial poverty strap*. Foram decorrentes de falhas nas tomadas de decisões dos sucessivos governos sobre o rumo da economia e o desenvolvimento econômico.

Cabe referir, a respeito do assunto, ao que foi discutido no capítulo 3 sobre abordagens teóricas a respeito do desenvolvimento puxado pela industrialização. Os autores utilizados destacaram que alguns cuidados precisam ser levados em conta no planejamento do desenvolvimento econômico, para tentar evitar erros que possam resultar em maiores problemas para o país. Por exemplo, conforme o seu ponto de vista – e apesar de sofrer várias críticas dirigidas à sua teoria sobre etapas do desenvolvimento –, Rostow (1961) deu importante contribuição à literatura ao destacar que o desenvolvimento dos países envolve cinco etapas, até a industrialização se transformar em desenvolvimento (mesmo que esse “modelo” não se aplique necessariamente a todos aos países).

As etapas destacadas por Rostow são: a sociedade tradicional, cuja base é formada pelas atividades de subsistência; pré-condições para o arranque, que engloba sociedades em pleno processo de transição; arranco, que é a etapa em que as resistências ao desenvolvimento são ultrapassadas; marcha para a maturidade, que é a etapa em que a barreira tecnológica não é mais obstáculo à produção de bens e serviços, e as forças de expansão econômica passam a predominar na sociedade; e, por último, a era do consumo de massa, etapa em que as indústrias produtoras de serviço se desenvolvem.

Por sua vez, Gerschenkron (2015), que é um dos críticos do Rostow, por discordar do etapismo no desenvolvimento, considerou que estas etapas precisam ser levadas em consideração de certo modo, porém, destacou que cada país tem as suas próprias particularidades, sejam elas, históricas, culturais e sociais. Assim, estas particularidades devem ser dadas atenção no processo de planejamento das políticas industriais, visando o desenvolvimento. Ou seja, Gerschenkron recusou os conceitos de “padrão normal” e “etapas de crescimento” destacadas por Rostow, apesar de considerar importante observar aqueles preceitos.

Gerschenkron (2015) preferiu trabalhar a ideia de que, embora haja exemplos comparáveis em determinados períodos e regiões, a industrialização (assim como o crescimento econômico a ela associado e, como desdobramento, o desenvolvimento) deve ser entendida como um processo que possui determinações históricas e estruturais. Ainda que o objeto de análise desse autor seja a industrialização europeia no momento anterior à Primeira Guerra Mundial, suas conclusões são fundamentais para a análise do desenvolvimento dos países menos desenvolvidos.

Portanto, levando-se em conta pontos de vista como os desses autores, tem sentido afirmar que, ao que tudo indica, a Guiné-Bissau não reunia condições para superar nem a primeira etapa do Rostow, quanto mais para engendrar investimentos mais desafiadores, considerando o ponto de vista e as recomendações proferidas por Gerschenkron.

Um dos efeitos negativos da política de industrialização guineense, que não conseguia ter suporte no sistema produtivo, ocorreu no abastecimento alimentar à população. Durante o período examinado neste subcapítulo, a sociedade não via outra saída para garantir o seu

sustento, uma vez que a economia, e o mercado como um todo, era controlada pelo Estado, e o governo não conseguia importar sequer os produtos para o sustento básico da população. É que o país já se tornava devedor, e não existia um setor privado que pudesse impulsionar a economia. Nessa condição:

...num dos sectores melhor abastecidos o conjunto de armazéns do Estado (Armazéns do Povo, retalhista, e Socomi, grossista) receberam em 1979, em média por habitante, 6,47 kg de arroz, 0,775 kg de açúcar, 0,08 l de óleo alimentar de amendoim e 0,13 l de petróleo para iluminação, muito insuficiente para servir de principal veículo de abastecimento. (HOCHET 1983 *in* SANGRAMAN, 2016 p. 10).

Porém, pelo fato de a economia ser do tipo planificado, parece que em determinado momento instalou-se a sensação, no âmbito da sociedade, de que se vivenciava no país a atuação de um Estado-máximo que tratava de cuidar e resolver os problemas básicos da população, até então deixados ao largo pelos “colonialistas”. Isso, todavia, não passava de um cafumbam (mentira em crioulo da Guiné). Um Estado que acabara de nascer com enormes problemas, onde faltava praticamente tudo, mesmo que tivesse finanças suficientemente saudáveis não reuniria condições para acabar, no curto ou médio prazo, com todas as dificuldades que o país e a população enfrentavam naquela época.

Como assinala Furtado (1961), apenas a liberação de recursos para investimento está longe de representar condição suficiente para garantir um futuro melhor para a população de um país. Na sua visão, é somente quando o projeto social prioriza a melhoria de condições de vida da população que o crescimento representa vetor de desenvolvimento.



Assim, talvez por ausência desses tipos de projetos sociais, o país acabou colhendo enormes problemas após a sua independência (golpes de Estado, sucessivos assassinatos, levantamentos militares, constantes quedas de governos, entre outros problemas que são resultados da tensão política e social vigente no país). Os impactos dessas ações são de longo prazo, podendo acabar por inviabilizar a resolução daqueles problemas prioritários da sociedade, como o acesso a educação, saúde, saneamento, segurança e programas de assistências sociais, entre outros.

Por outro lado, a sensação de um Estado assistencialista e a expectativa de uma vida próspera de maneira imediatista, após longos anos de sofrimento sob a opressão social e muitas vidas ceifadas, parecem ter colocada a sociedade guineense num certo nível de acomodação após a independência, sob o entendimento de que tudo vinha do Estado. Ao mesmo tempo, parecia que não se enxergavam naquele próprio Estado algumas políticas de incentivo às atividades econômicas privadas, que poderiam estimular a economia, talvez se transformando no seu motor.

Uma consequência desse quadro foi a redução de grande parte da população envolvida na prática agrícola, que também não permitia enxergar, na época, uma maior importância e uma atraente rentabilidade nas suas atividades. De fato, as culturas que eram predominantes, como de amendoim e algodão, haviam sido quase extintas, devido à queda da procura e à baixa dos preços no mercado internacional.

Face a tais adversidades enfrentadas pela economia guineense, o Estado começou a procurar soluções em diversas áreas. Uma das consideradas mais propícias, mirando-se contribuição para lidar com as

dificuldades, foi o próprio setor agrícola, ao qual o governo dedicava menos atenção até então. Esse escasso interesse, diga-se, talvez tenha sido um dos maiores erros cometidos naquele momento.

O próprio líder da luta pela libertação da Guiné-Bissau, Amílcar Cabral, já via na agricultura um caminho para a resolução mais rápida dos problemas alimentares da população guineense. Aliás, foi com a ajuda de práticas agrícolas que os guineenses estabelecidos na zona de conflito conseguiram se sustentar durante 11 anos de luta de armada contra os invasores portugueses. O abandono ou a não priorização de investimentos nesta atividade, para além de se mostrar inconveniente, representou perda de foco tanto nas prioridades como nas ações governativas guineenses.

Na verdade, a agricultura sempre desempenhou papel importante na Guiné, desde a época da exploração dos portugueses. Em 1953, cerca de dez anos antes do início da luta de libertação, Amílcar Cabral, Chefe da Revolução guineense, quando ainda a serviço do governo “colonial” Português como agrônomo, realizou recenseamento agrícola que permitiu verificar ser a produção de alimentos dominante na atividade econômica do país. Assim, as culturas voltadas à exportação correspondiam a 23,17% do total exportado pelo país. O amendoim era a principal cultura de exportação na época, e no recenseamento então realizado sua produção foi calculada em 3.975 toneladas, contra 100.277 toneladas nas demais culturas alimentares (CABRAL, 1956 *in* MENDY, 1993).

A produção de arroz também tinha destaque entre as principais culturas realizadas na Guiné no período “colonial”. Segundo Mendy (1993), ainda nessa época tal cultivo era incentivado

oficialmente pelo governo “colonial”, com resposta favorável, sobretudo por parte dos migrantes de etnia balanta, em regiões ao sul do país – como Catió e Cacine –, motivados mais pelo seu valor de exportação do que pela procura interna de alimentos. Ainda segundo esse autor, até a ruptura das atividades agrícolas por conta da luta armada com vistas à libertação, o arroz produzido no sul da Guiné era destinado à venda para fora do país (mesmo sabendo-se que havia necessidade doméstica desse alimento), como para a metrópole – Portugal – além de Cabo Verde, Senegal, Gambia e Guiné Francesa (atual Guiné-Conakry).

...Isto foi conseguido principalmente através de políticas coercivas tais como o cultivo forçado e a entrega obrigatória das colheitas nos centros oficiais de comércio; uma política que, como era de prever, encontrou significativa resistência por parte dos agricultores, os quais, confrontados com os preços ao produtor pouco vantajosos e com a pobre qualidade e tipo das mercadorias disponíveis em comparação as dos Senegal e da Gâmbia, manifestaram o seu descontentamento através de, entre outras estratégias, regresso à agricultura de subsistência, migração (permanente ou sazonal) e participação no comércio fronteiriço clandestino. (MENDY, 1993 p. 11).

Esses esclarecimentos se fazem necessários para mostrar que o primeiro governo da Guiné-Bissau teve sérias falhas no seu planejamento econômico. Uma dessas falhas parece ter sido motivada pela excessiva atenção atribuída ou dedicada à industrialização, com a instalação de grandes unidades fabris, sendo que algumas dessas unidades nem chegaram a funcionar devido à falta de matérias-primas e mão de obra qualificada.

Tal situação, mais uma vez, ocasionou desperdício de dinheiro público, acabando por deixar o país a deriva. Isso ocorreu em detrimento do aproveitamento das potencialidades agrícolas que a Guiné detinha e detém, aproveitamento que poderia ter implicado o incentivo a cultivos diversificados, com emprego de mecanização. Assim, talvez, posteriormente se poderia ter enveredado em direção a projetos ligados à agroindústria e à agropecuária, os quais representariam oportunidades paulatinamente maiores e encadeamentos com outros setores de atividades econômicas.

#### 7.1.1 Em busca de soluções para a crise econômica e alimentar

Portanto, com a crise generalizada e a necessidade de novos caminhos para conter o problema de falta de alimentos, que já se fazia sentir por todos os quadrantes do país, o governo passou a se dedicar à busca de soluções. Um dos caminhos foi tentar concertar os erros que acabara de cometer no seu processo de planejamento. Desta feita, direcionou-se a atenção para a melhoria do setor agrícola.

Segundo Schwarz (1989), a política agrícola do Estado logo após a independência limitava-se a procurar soluções à medida que os referidos problemas surgiam. A partir de 1977, quatro anos após a independência, foram reforçadas as infraestruturas por meio da organização de gabinetes e departamentos técnicos articulados com a criada estação de pesquisa e produção de sementes. Assim, iniciaram-se no país projetos integrados de desenvolvimento do setor da agricultura, em todas as zonas do interior. Junto a isso, o governo implementou também uma campanha de divulgação da mecanização da produção

agrícola através de pequenas máquinas, um procedimento visto naquele momento como apto a contribuir para a superação da crise.

Em decorrência da luta contra a crise, deu-se a retomada no controle de distribuição de produtos alimentares dentro do território nacional. E, como forma de fazer chegar o alimento a todas as famílias, foi adotado um sistema logístico na forma de armazéns do povo. Assim, o governo passou a adotar política comercial com medidas rígidas de controle da circulação de pessoas e mercadorias dentro do próprio território nacional, objetivando garantir a autossuficiência no abastecimento e evitar o contrabando desses produtos alimentares. Deste modo, Sangreman (2016) destacou que durante este período:

A Política Comercial, estatizada e com controles militares nas regiões (que funcionavam como autênticas fronteiras, impeditivas da livre circulação de pessoas e bens), e a Política de Preços, assente na sua definição político – administrativa por parte do Governo (sem atender ao equilíbrio entre oferta e procura dos mesmos nem ao preço dos correspondentes produtos nos países vizinhos), levou a uma paralisação da atividade dos privados<sup>27</sup> e a uma escassez de bens de consumo, sobretudo no meio rural, crescendo o mercado paralelo e as atividades comerciais ilegais com os países vizinhos, para troca de produtos agrícolas por outros bens de consumo. (SANGREMAN, 2016 p. 11).

Forrest (1992) destacou que, enquanto o governo procurava sanar o problema de abastecimento alimentar à população, outros problemas nas áreas produtivas da nascente e almejada indústria

---

<sup>27</sup> Pequenos comerciantes que eram tidos como parceiros de governo no processo de abastecimento do mercado, como forma de fazer chegar alimentos para toda a população.

nacional também vinham-se agravando enormemente, pelos motivos já mencionados anteriormente. Segundo o autor, esses motivos tinham a ver com falhas no planejamento e com – como reflexo disso – o tamanho das fabricas instaladas, que não conseguiam funcionar e nem absorviam sequer 50% das suas capacidades produtivas.

Essa questão se mostrou de modo muito claro, pois as empresas que compunham todo o setor empresarial do Estado guineense se encontravam estagnadas, enfrentando constante falta de manutenção, de energia e combustível para o seu funcionamento. Todos esses problemas fizeram com que tais empresas chegassem a utilizar no máximo entre 20 e 25 por cento da sua capacidade instalada (FORREST, 1992).

Obviamente, essa situação de crise aguda teria que se manifestar na contabilidade do Estado guineense com o resto do mundo. Segundo Sangreman (2016), a política cambial que vigorava no período de sobrevalorização da moeda nacional, acabou agravando ainda mais o desequilíbrio da Balança Comercial, sendo que o valor das exportações correspondia 14% do valor das importações em 1976 tendo subido para 34% em 1977, e no ano de 1980 passou a sofrer queda, correspondendo 18,5%. Ou seja, em algum momento ocorreu aumento do percentual das exportações em relação às importações, mas voltou-se a verificar um decréscimo significativo.

De acordo com (FMI *in* SANGREMAN, 2016), essa crise também teve efeitos negativos na Política Fiscal e Orçamentária do Estado. As despesas nominais do governo cresceram entre 1977 a 1981 a uma taxa média de 19%, ao passo que as receitas cresciam num ritmo muito baixo, apenas 14% ao ano. Com isso, o país chegou a uma

situação em que as receitas internas conseguiam apenas pagar 50% dos gastos correntes incorridos pelo governo, ocasionando também a perda de capacidade para realizar gastos com investimentos. Esse elevado nível de desequilíbrio orçamentário fez com que se agravasse a situação das finanças públicas, acabando por esgotar totalmente o modelo econômico até então seguido pelo país, baseado em economia planificada.

Outra situação enfrentada pelo governo foi a desmonetização<sup>28</sup> da economia, devido às atividades econômicas sem capacidade de impulsionar o emprego e, conseqüentemente, o consumo interno, esferas que, se ativas, poderiam fazer com que melhorasse a arrecadação tributária. Assim, o governo teve que recorrer a outro meio, que foi a utilização do setor financeiro a seu favor. Nesse período, a política monetária adotada passou a facilitar a emissão de créditos para o governo, como forma de poder honrar com elevado nível de déficit fiscal em que se encontrava.

No entanto, isso não passava de uma ação ou condução errada de política monetária, pois o governo não teria condições de honrar ou solver aquelas elevadas dívidas que vinha contraindo, uma vez que as atividades econômicas no país estavam praticamente arruinadas. Agravava a situação o fato de as fábricas instaladas demandarem maiores custos com manutenção, além de outras despesas em que vinham incorrendo por falta de geração de receitas.

Como destacou Secretaria de Estado do Plano e Cooperação Internacional (SEPCI) (1983 *in* Sangraman, 2016), nesse mesmo

---

<sup>28</sup> Falta de dinamização da economia a fim de permitir melhor circulação de meios de pagamentos na economia.

período, no setor financeiro, a política monetária passou a permitir que o crédito ao governo crescesse em média 45% ao ano, servindo como fonte para financiamento de déficit fiscal, gerando inflação na economia que passou de 9,0%, em 1977, para 20%, em 1980, acabando por chegar aos 25% em 1981. Concomitantemente a isso, a dívida externa, que já estava alta, passou a aumentar permanentemente, tanto em valor absoluto como em porcentagem do PIB.

A dívida externa, logo no período após a independência, teve um peso significativo e dificultou o governo na obtenção de recursos que permitissem a execução plena das políticas econômicas aprovadas pelo partido único. Essa situação permaneceria, mesmo que as parcelas dos juros e de capital emprestado fossem baixas. Tudo isso teve um efeito devastador em diversos indicadores sociais, devido ao congelamento de investimentos em todas as áreas<sup>29</sup>.

Portanto, a título de conclusão deste subcapítulo, constatou-se que o primeiro governo da Guiné-Bissau se desvirtuou relativamente aos princípios de seu planejamento econômico, para uma nação que ainda “nascia das cinzas”, ressentindo-se da falta de praticamente tudo, haja vista a *colonial poverty trap* que enfrentava. Isso foi reforçado pelo já referido *primary effect*, notadamente no que tange às ações de proliferação de investimentos voltados para a industrialização a qualquer custo, sem um diagnóstico profundo que informasse sobre a real necessidade do país e sobre como as políticas de desenvolvimento deviam ser conduzidas efetivamente.

Essas falhas fizeram com que a Guiné-Bissau perdesse grande oportunidade de relançar o setor produtivo, olhando primeiramente para

---

<sup>29</sup> Vide Sangreman (2016) para maiores detalhes sobre este assunto.



o que possui de vantagem comparativa em relação aos demais países que também tinham acabado de sair da condição de opressão. Refere-se aqui ao setor da agricultura, que outrora participara intensamente do sustento das famílias nas zonas de conflito durante o longo período da luta de libertação. Dito de outra maneira, as autoridades não prestaram atenção ao setor da agricultura, e isso acabou trazendo graves consequências à economia como um todo.

Ainda nesta senda de políticas econômicas mal desenhadas logo após a independência, Jao (1994) mostra que a incoerência de um discurso teórico, quando confrontado com a prática do governo, embasou o início de uma proliferação de projetos desenvolvimentistas por todo o território nacional de forma descontrolada. Essa política industrial mal planejada acabou por afetar decisivamente a eficácia da política econômica e social daquele período logo após a emancipação da nação guineense (JAO, 1994).

Ainda segundo esse autor, aquela lógica dos Planos de Desenvolvimento, com visão de longo prazo em detrimento dos equilíbrios de curto prazo, passou a criar desconfiança nas famílias. Uma razão maior era que, entre outros aspectos, a execução das políticas governamentais não estava correspondendo às expectativas que foram criadas pelo programa e pelo discurso do partido único, que era – como já se indicou – o partido-Estado logo após a libertação, fonte de comando de todas as ações de governo. A desconfiança se solidificou principalmente quando as ineficiências das políticas econômicas começaram a se manifestar em falta de abastecimento de bens de consumo, como também em baixa qualidade dos sistemas de educação e

saúde, entre outras prioridades que ainda se encontravam em processo de construção, juntamente com a nação guineense.

Portanto, foi nessa situação de adversidade e de generalizada crise econômica, agravada pelas dificuldades sociais que o país conheceu no dia 14 de novembro de 1980 – data do seu primeiro Golpe de Estado, liderado pelo então Comissário Geral, equiparado ao status de Primeiro Ministro. Ocorreu a derrubada do governo liderado pelo primeiro Presidente da República da Guiné-Bissau, que vigorou de 1974 a 1980. Daquela data em diante, aquele Comissário Geral assumiu o governo do país, até 1998, quando também foi deposto por outro levante militar.

## 7.2 Políticas Econômicas do I Plano Quadrienal de Desenvolvimento Econômico e Social 1983-1986

Findo o período do primeiro governo, a Guiné-Bissau passou a ter a partir daquele momento novas prioridades na economia sob a liderança de outro decisor político, também sem experiência e conhecimento sólido para lidar com a complexidade e a dura realidade que a economia guineense enfrentava. O país já sentia fortes reflexos daquelas estratégias de desenvolvimento adotadas no momento logo após a independência, com o implementado sistema de economia planificada.

Após a entrada em vigor das ações do segundo governo, o poder executivo tentou traçar algumas políticas corretivas das ações do antigo governo. Porém, essas políticas também se mostraram ineficazes e falhas ao longo do tempo, considerando-se as reais prioridades econômicas e sociais que o país de fato apresentava. Também nesse

período se acabou caindo em erros semelhantes aos cometidos pelo governo anterior, como se vê neste subcapítulo. Isso o levou também a acarretar no *primary effect*. Porque apesar de se ter procurado dar destaque ao setor primário/agropecuário, não foram priorizadas as ações necessárias que fariam com que estas atividades se dinamizassem e pudessem contribuir não só para o enfrentamento da crise, mas também para dinamizar as demais atividades que se relacionam com a agricultura e a pecuária, com capacidade para repercutir positivamente na economia.

Logo após a entrada em vigor do novo governo, foi convocado em 1981 o I Congresso Extraordinário do partido libertador, em que foi definido um programa provisório do governo após o Golpe de Estado. Neste programa, segundo Sangreman (2016), tentou-se retomar um modo de governo então entendido como capaz de representar a retificação dos erros e desvios dos princípios do anterior governo, estabelecidos pelo partido e aprovados no seu III Congresso Ordinário, em 1976. Tais princípios envolviam dar prioridade para o setor de agricultura e para a articulação da agricultura com a indústria e com os setores de serviços, em particular o comércio.

Isso talvez servisse para dar impulso à competitividade e a uma maior dinâmica interna da economia, como forma de poder penetrar ao mercado externo. Coutinho e Ferraz (1994), apresentados no capítulo 2 desta tese, destacaram que a competitividade no comércio pode ser avaliada segundo fatores internos e externos dos países que participam no comércio internacional. Nos internos, estão as condições macroeconômicas e políticas; as distorções no setor agrícola; a dotação relativa de fatores e produtividade; a carga tributária; o escoamento da

produção e armazenagem; a qualidade; as normas fitossanitárias; e a propaganda. Sobre os fatores externos, aqueles autores enfatizaram o protecionismo no mercado internacional, a regionalização e a formação de blocos econômicos.

Pode-se dizer que, nesse tipo de abordagem, como consta no capítulo teórico desta tese, a Teoria de Vantagem Comparativa dá lugar à Teoria da Vantagem Competitiva, e isto reflete uma concepção mais profunda da competição, considerando que esta é dinâmica (SILVA, 2005). Essas questões referem-se a aspectos em relação aos quais a Guiné-Bissau, na época, não reunia as condições que lhe permitissem enfrentar a competitividade internacional. Com efeito, problemas de base, como os relacionados aos aspectos abordados em Coutinho e Ferraz (1994), precisavam ser equacionados.

Ainda com relação à elaboração do I Plano Quadrienal de Desenvolvimento (PPQD), pode ser destacada também a questão levantada pelos autores da Nova Economia Institucional (NEI), destacados no capítulo teórico, que procuram estudar a estrutura do mercado com foco em custos de transação. Por exemplo, Mitchell (1910b), Commons (1931), Coase (1937) e Williamson (1993), entre outros, defendem o estudo do mercado pela ótica dos custos de transação, alegando que as diferenças nas evoluções das economias guardam alguma relação com a busca de uma redução gradativa de tais custos. Nessa visão, como abordado no capítulo 3, os custos de transação são definidos em três eixos principais, destacados pela NEI: os custos de transação definem os modos institucionais de organização; a tecnologia, apesar de ser fundamental para a firma, não é o fator

determinante da mesma; e as falhas fazem parte do centro da análise econômica do mercado (CONCEIÇÃO, 2001).

Neste caso, o conceito de custos de transação está diretamente ligado à racionalidade limitada e ao oportunismo, que pressupõem falhas de mercado. As transações também afetam a organização interna das empresas, determinando a estrutura hierárquica e o modo como as atividades internas se desdobram em partes operacionais. Disto deriva que os custos de transação e a organização industrial definem o ambiente institucional, que, em última instância, determina o processo de tomada de decisões pelos agentes econômicos, em um ambiente marcado por incertezas, racionalidade limitada e oportunismo (COASE, 1937).

Para promover o relançamento da economia da Guiné-Bissau no início dos anos 1980, talvez fosse importante prestar atenção nesses aspectos salientados no âmbito da NEI. Pois, os custos de transação constituem fator importante para o relance de qualquer economia, sobretudo àquelas com maiores dificuldades, como era a da Guiné-Bissau naquela altura.

No I Plano Quadrienal de Desenvolvimento, constavam, entre outras ações: a continuação do controle e gestão da economia no formato da planejada; fomento aos incentivos e apoio às iniciativas da população; início do incentivo às iniciativas do setor privado na economia. Essas ações teriam como intuito a dinamização do mercado e o aumento do ritmo de investimento na economia do país. Porém, mesmo assim, foi mantido o modelo socialista no país, onde se continuava a manter as funções do Estado como interventor em todas as demais áreas, seja nas atividades econômicas ou nas áreas sociais,

mesmo que se percebesse que a chance de sucesso fosse muito pequena, haja vista o forte indicativo relacionado ao governo que acabara de cair.

O país ainda vivia num regime de partido único, que era claramente, a única força política na direção da Guiné-Bissau. Mas agora essa força voltava as suas preocupações somente para a resolução dos problemas da população efetivamente guineense, uma vez que já não existia mais o projeto de união das duas nações – Guiné-Bissau e Cabo Verde –, que chegou ao fim com o golpe de 1980<sup>30</sup>.

Nessa tentativa de “arrumação de casa”, entre 1980 e 1982, o I Plano Quadrienal de Desenvolvimento Econômico e Social da Guiné-Bissau, elaborado pela Secretaria de Estado do Plano e Cooperação Internacional (SEPCI), surgiu para vigorar entre os anos de 1983 e 1986, com prioridades para o Plano de Investimento Público (PIP), voltado à imediata estabilização da economia dentro de um ano. O país também passou a contar com o apoio dos parceiros e organismos internacionais, entre os quais as instituições de Breton Woods – Fundo Monetário Internacional (FMI) e Banco Mundial (BM). Esta nova fase da economia guineense foi designada como a da política de ajustamento e estabilização com o controle nacional (SANGREMAN, 2016).

A elaboração do I Plano Quadrienal parecia trazer alguma esperança, por parte da camada social gestora, de que o país poderia encontrar o eixo certo de desenvolvimento. Assim, neste Plano foram relatadas as diversas situações de complexidade que existiam na

---

<sup>30</sup> O projeto de luta de libertação da exploração “colonial” portuguesa foi feito por Amílcar Cabral para a libertação conjunta de Guiné-Bissau e Cabo Verde, com a intenção de seguirem juntos mesmo após a independência. Mas, após o golpe de 1980, que derrubou o cabo-verdiano que estava no poder desde a independência, se sentiram traídos, separaram e voltaram para Cabo Verde, iniciando uma nova era de desenvolvimento de Cabo Verde.

economia guineense. No documento as autoridades também deixaram claro que o Plano continuava em aberto, e que poderia sofrer ajustes ao longo do tempo, considerando a situação herdada do governo anterior. Isto é, conforme as circunstâncias, poderiam surgir exigências de alterações no decorrer da sua execução.

Nesse Plano existiam três grandes blocos considerados: no primeiro, foram analisadas a situação da economia da Guiné-Bissau naquele momento e as orientações a serem seguidas de 1983 a 1986; no segundo realizou-se a descrição da previsão de evolução econômica de 1983 a 1986; e por fim, no terceiro bloco tratou-se de programas setoriais e regionais de investimento.

Com relação aos programas que foram definidos, deu-se destaque para as perspectivas de desenvolvimento e a periodização da execução dos programas. O próprio conteúdo do Plano trouxe as grandes linhas mestras, como as de estabilização econômica, reequilíbrio orçamentário e outros imperativos de construção nacional. Foram também definidos no documento todos os principais instrumentos e políticas adotadas no I Plano Quadrienal de 1983-1986. Assim, procura-se neste subcapítulo traçar um panorama geral com respeito a esse Plano, concentrando a atenção nos programas de prioridades setoriais definidos para a economia guineense.

Assim, mostrou-se no documento em questão que se cometeram erros cruciais no país, na aplicação das políticas econômicas adotadas logo após a independência. A política seguida pelo primeiro governo não permitiu que a situação de extrema pobreza deixada pelos exploradores portugueses fosse melhorada. Outrossim, houve apenas, na verdade, perdas de todas as ajudas externas importantes que o país tinha

recebido, devido a má utilização e aplicação destes recursos nos setores que não trouxeram benefícios à economia (I PLANO QUADRIENAL DE DESENVOLVIMENTO, 1983).

Portanto, as orientações fixadas pelo III Congresso do nosso partido deveriam ter permitido engajar-se nas vias de um desenvolvimento equilibrado, conforme às exigências da Construção Nacional.

Na prática, como se sabe, caminho seguido não foi conforme às orientações estabelecidas; a prioridade que devia ser dada à agricultura foi substituída uma política de investimentos desproporcionados ou inadequados nos diferentes sectores, beneficiando a agricultura no total de menos de 10% das despesas de desenvolvimento entre 1975 e 1980. (I PLANO QUADRIENAL, 1983 p. 26).

Segundo consta no I Plano Quadrienal, por essa razão a produção do setor agrícola ficou estagnada, enquanto os investimentos industriais se revelavam, por seu lado, como geradores de nível de rentabilidade que não correspondia aos volumes aplicados. Numa palavra, os rendimentos eram mais que duvidosos. Esta situação ficaria mais evidente caso se excluíssem as unidades produtivas que existiam quando da independência. O valor acrescentado da indústria se apresentava como muito baixo, sem alcançar o valor de 100.000 contos nos anos de 1980/1981, considerando-se um investimento de mais de 2.000.000 de contos<sup>31</sup>, entre os anos de 1975 e 1981.

A consequência foi a diminuição da produção de maneira global, em valor real, durante o período analisado, apesar do nível de investimento de mais de 10.000.000 de contos. Esse problema, como consta no próprio I Plano Quadrienal, ficou mais evidente com a

---

<sup>31</sup> Denominação da moeda portuguesa utilizada na Guiné, escudo.



diminuição das trocas provocada pela nacionalização prematura do comércio e os erros de gestão do novo setor comercial. Note-se que, junto a toda esta situação de crise econômica vivenciada no país, as despesas da administração pública não paravam de subir, passando de 20% da produção nacional ou PIB, em 1977, para mais de 30% em 1980. Essas despesas relacionavam-se, sobretudo, aos elevados gastos com a manutenção de todo o sistema produtivo instalado, e que não conseguia dar retorno aos investimentos realizados.

Contudo, destaca-se no Plano que a decisão tomada no período da independência, de preservar boa parcela do efetivo do aparelho do Estado que fazia parte da administração portuguesa – apesar de muito pouco se considerar a necessidade do país na altura –, contribuiu bastante, pelo menos, para um arranque na organização do aparelho administrativo estatal, ou seja, evitou maiores desastres. Isso ocorreu em que pese o baixo nível de qualificação que a grande maioria desse pessoal apresentava.

Concomitantemente a isso, houve um grande aumento desse efetivo durante o período em foco, o que também contribuiu muito para aumentar aceleradamente as despesas públicas. Entre 1976 a 1980 as despesas do orçamento mais que dobraram, considerando os preços correntes. Portanto, apesar de ter ocorrido uma quase estagnação dos salários, tratou-se de uma quase duplicação dos números de assalariados na função pública guineense (I PLANO QUADRIENAL DE DESENVOLVIMENTO, 1983). Cabe ainda destacar que neste I Plano Quadrienal o governo já admitia a necessidade de uma maior ampliação do escopo em que se dava a tomada de decisão a respeito dos programas e projetos de desenvolvimento. Passou-se a considerar a criação de

condições para ampliação do envolvimento do setor privado, como forma de dar maior dinamização à economia.

Outro fator sublinhado era a hipótese de uma participação da população nas políticas públicas, mediante a criação de comitês de gestão comunitária que passariam a desempenhar o papel de intermediários junto ao poder central. Tal arranjo haveria de permitir um diagnóstico mais amplo e melhor sobre as reais necessidades sociais e as prioridades de investimentos públicos. Essas ações serviriam como instrumento para, mais uma vez, se buscar evitar os mesmos erros cometidos pelo primeiro governo, no âmbito do qual a gestão das políticas era muito fechada e centralizada no seio do partido no poder.

Com as considerações anteriores, efetuou-se uma síntese bem resumida da situação econômica que o país enfrentava. Passa-se agora a analisar os principais setores considerados prioritários pelo governo para aquecer a economia guineense com base no I Plano Quadrienal do Desenvolvimento Econômico e Social, após os problemas e equívocos do primeiro governo independente da Guiné-Bissau.

### 7.2.1 Setores de Atividades Prioritários no I Plano Quadrienal de Desenvolvimento

No I Plano Quadrienal foram agrupadas em blocos as chamadas atividades ou áreas prioritárias, as quais passariam ter papéis importantes no processo de busca de reequilíbrio da economia guineense. Essas áreas, denominadas de Blocos Prioritários (BP) no documento em questão, referem-se a: desenvolvimento rural; floresta; pesca; exploração mineira. Uma boa execução de ações ligadas a elas poderia fazer com que o governo atingisse os objetivos de estabilização

e de reequilíbrio das contas públicas da Guiné-Bissau. Para tanto, considerava-se que:

Será necessário assegurar a essas atividades as condições de um funcionamento ao abrigo das incertezas engendradas pela penúria dos recursos exteriores. Isto implica uma selecção rigorosa dos intervenientes empresas, organismos, serviços administrativos..., e o seu reforço em quadros nacionais e em assistência técnica. (I PLANO QUADRIENAL, 1983 p. 30).

Para melhor complementar o planeamento das atividades que seriam executadas ao longo dos quatro anos, foi criada também outra linha de base ao BP, que era o Bloco de Apoio Principal – BAP. Este bloco tratava, em primeiro lugar, do comércio. Com os aspectos de reorganização previstos pela resolução do conselho econômico, revestiam-se de importância evidentemente estratégica também os transportes e telecomunicações, o setor bancário (como forma de procurar melhores estratégias para a monetização da economia, que se encontrava totalmente desmonetizada) e também as esferas da hidráulica ou das infraestruturas de água, do saneamento e do setor administrativo.

A programação com respeito a esses setores, tendo em visto as características próprias, implicaria reformulação a cada ano da planificação econômica, conforme as determinações ligadas ao Bloco de Atividades Prioritárias. Considerando as limitações financeiras e organizacionais que o país vivia, era necessário que houvesse uma dinamização das políticas setoriais traçadas. Estas se encontravam, por sua vez, sob a orientação dos objetivos do BP, que passariam a ser respeitados em todas as etapas do desenvolvimento do Plano, até a realização do objetivo traçado para o reequilíbrio econômico.

Nos programas setoriais e regionais, como mencionado acima, foram adotados quatro eixos, os quais, no entender dos planejadores, serviriam de áreas em que seria impulsionada a nova fase da economia guineense. Esses eixos, componentes do BP, estavam contemplados nas indicações referentes a Desenvolvimento Rural, Florestas e Transformação de Madeira, Pescas e Minas. Por sua vez, no Bloco de Apoio Principal (BAP) foram destacados os setores de Transportes, Comércio, Correios e Telecomunicações, Hidráulica ou infraestrutura de água e saneamento e Administração Pública. Nos Setores Sociais, foram elencados Saúde, Urbanismo, Saneamento e Habitação, Informação e Cultura, Educação, Juventude e Desportos, Combatentes da Liberdade da Pátria<sup>32</sup>. E, por último, Outros Setores, envolvendo Indústria, Energia, Construção e Obras Públicas.

Perceba-se que em “Outros Setores”, que provavelmente recebeu baixo volume de investimento, constavam áreas cruciais como indústria e energia, por exemplo. Essas áreas deveriam, ao contrário, aparecer em destaque, pois representam carros-chefes de qualquer economia no mundo capitalista. Mas, mesmo assim, no processo de planejamento e de distribuição de prioridades no I Plano Quadrienal, o governo guineense optou por deixá-las em patamar de menor prioridade.

Com relação aos valores de financiamentos destinados para cada um desses Blocos, como consta no I Plano Quadrienal, o Bloco Prioritário recebeu 36,4% do total do valor investido no Plano em 1983, o Bloco de Apoio Principal recebeu um valor equivalente a 30,9%, e o de Setores Sociais recebeu 14,3%. Para Outros Setores, onde se

---

<sup>32</sup> Uma camada da sociedade que se ingressou no PAIGC durante a luta de libertação “colonial”.

encontram a indústria e energia, foram dirigidos recursos correspondentes a apenas 18,4% do total investido naquele ano. Esse aspecto consiste em mais um indicativo da menor atenção relativa dada pelo governo a esses setores chaves da economia.

Já no último ano da execução do I Plano Quadrienal, em 1986, o Bloco Prioritário ficou com 24,2% do investimento, o Bloco de Apoio Principal ficou com 19,0%, os Setores Sociais, com 18,4%, ao passo que Outros Setores receberam um valor correspondente a 38,4% do total (I PLANO QUADRIENAL, 1983). O aumento na dotação para “Outros Setores”, no último ano do I Plano Quadrienal, é devido ao setor de obras públicas, em que já se começava a apresentar um maior dinamismo.

Para uma melhor apresentação dos dados referentes aos diferentes montantes investidos ao longo dos quatro anos do I Plano Quadrienal de Desenvolvimento Econômico e Social guineense, segue abaixo a Tabela 16, que traz informações monetárias e em percentuais de investimentos para cada setor ao longo do tempo.

Tabela 16 - Guiné-Bissau: despesas de desenvolvimento no I Plano Quadrienal (1983-1986)

	1983	%	1984	%	1985	%	1986	%	Total	%
Bloco Prioritário	776,1	<b>36,4</b>	1.281,2	<b>33,0</b>	1.202,2	<b>22,2</b>	1.208,4	<b>24,2</b>	4.467,9	<b>27,2</b>
Bloco de Apoio Principal	659,0	<b>30,9</b>	803,1	<b>20,7</b>	1.291,3	<b>23,8</b>	947,9	<b>19,0</b>	3.701,3	<b>22,5</b>
Setores Sociais	303,9	<b>14,3</b>	534,7	<b>13,8</b>	1.073,7	<b>19,8</b>	916,5	<b>18,4</b>	2.828,8	<b>17,2</b>
Outros Setores	390,8	<b>18,4</b>	1.263,5	<b>32,5</b>	1.853,6	<b>34,2</b>	1.918,5	<b>38,4</b>	5.426,4	<b>33,1</b>
Total/%	2.129,8	<b>100</b>	3.882,5	<b>100</b>	5.420,8	<b>100</b>	4.991,3	<b>100</b>	16.424,4	<b>100</b>

Fonte: Dados de Pesquisa, (I PLANO QUADRIENAL, 1983).

Nestas informações apresentadas, fica evidente que os valores de financiamentos foram se alternando ao longo dos anos da execução

do Plano, de acordo com as resoluções e necessidades que cada setor foi apresentando, como foi descrito na parte da análise geral das ações do I Plano Quadrienal. Em termos de garantias de financiamento para este Plano, cabe destacar que, no geral, foram assegurados 60,5% do montante necessário, entre dívidas e doações por meio de cooperações internacionais. Apenas 6% foram financiados com fundos do Estado guineense. Ou seja, 54,5% foram cobertos pelo financiamento externo, representando formação de dívida.

Portanto, parece que esse governo também começava as suas ações com falhas no planejamento, o que contribuiria para criar problemas para as contas públicas. Refere-se, sobretudo, à conta externa, tendo em vista o grande volume de financiamento do Plano proporcionado por recursos oriundos do exterior. Assim, apesar de ter voltado a priorizar o setor da agricultura como motor do crescimento, o Estado guineense passou a aumentar o volume da dívida externa, que já crescera rapidamente as ações de industrialização logo após a independência.

Assim, com a materialização de maior parte dos investimentos planejados para o I Plano Quadrienal via dívida externa, as ações dos planejadores mostravam maior preocupação com a monetização da economia. Os investimentos foram direcionados para setores que poderiam fortalecer o dinamismo da economia e permitissem o abastecimento do mercado (como comércio, construção civil, transportes, entre outros), além de facilitar o aumento de consumo em serviços e de bens finais pelas famílias e o setor público. Essa política haveria de permitir uma maior arrecadação, levando, possivelmente, ao

reequilíbrio das contas das finanças públicas via receitas, estabilizar a economia e diminuir a inflação que já assustava a sociedade.

Porém, esta política também não deu certo, devido a problemas de execução. Cabe criticar, sobretudo, a falta de investimento em mecanização no setor da agricultura. Uma maior mecanização dessas atividades poderia gerar transbordamentos para os demais setores, como os de transformação, agroindústria e agropecuária. Assim, o país acabou entrando em mais uma complicação, provocada por erros na definição de prioridades relativamente ao que se apresentava como de maior necessidade naquela economia.

Na Tabela 16 acima, pode-se perceber que o pico dos financiamentos por grupos se concentrou no ano de 1985, com os maiores volumes de verbas para todos os grupos em valores nominais. Ou seja, as prioridades de financiamentos vêm acontecendo gradativamente, de acordo com as necessidades setoriais, como foi anunciado no Plano.

Nessas despesas de desenvolvimento planejadas para cada ano, como consta no I Plano Quadrienal, foram garantidos os financiamentos de 94,4% para ano de 1983, 73,4% para ano de 1984, 57,9% para ano de 1985, 38,8% em 1986, respectivamente. Portanto, o governo fez planejamento de investimento, mas não dispunha de verbas para cobrir todas as despesas. Se considerada toda a necessidade de financiamento do I Plano Quadrienal, o executivo tinha apenas garantia de 60,5% para o quadriênio. Em termos setoriais, as garantias de financiamento ficaram da seguinte maneira: 75,4% para Bloco Prioritário; 77,2% para Bloco de Apoio Principal; 65,85% nos Setores Sociais e 34,1% em Outros Setores (I PLANO QUADRIENAL, 1983).

Como foi descrito acima, com a garantia de 60,5% dos investimentos necessários através de dívida e doações. Ainda assim, a procura de financiamento externo para custear a outra parte restante, correspondente aos 39,5%, consta no I Plano Quadrienal como procedimento que iria ser feito pelo núcleo central do partido. O Estado da Guiné-Bissau passaria, a partir daquele momento, a buscar garantir 100% do financiamento do desenvolvimento no exterior, como forma de diminuir ou limitar as despesas internas.

Isso possivelmente foi outro erro cometido naquele momento, porque a referida prática jamais contribuiria para reduzir as despesas do Estado. Haveria um impacto positivo no curto prazo, com a redução e o controle das despesas internas, mas se geraria situação de ampliação do endividamento externo, contraído com juros altos, com reflexos para o país no médio e no longo prazo. Tal situação parece ser responsável por colocação da Guiné-Bissau na lista de Países Altamente Endividados (PAE). Pois, erros semelhantes continuaram a ser praticados, notadamente com o aumento do endividamento para o Estado guineense por conta das ações deste, como destacou Van Maanen (1996).

### 7.2.2 A Evolução Econômica no I Plano Quadrienal de Desenvolvimento

No tocante à dinamização da economia, sobretudo com relação a área de desenvolvimento rural - que foi inscrita no Bloco Prioritário do I Plano Quadrienal -, foram adotados diversos projetos voltados para áreas rurais com o objetivo de fazer as atividades agropecuárias readquirem vigor. Foram criados nestas áreas projetos de recuperação de bolanhas de água salgada, recolocação das terras para os



agricultores, redimensionamento das áreas aráveis ou cultiváveis para as atividades de culturas voltadas às exportações, com a criação de projeto para mancarra e algodão, e também voltados à subsistência das famílias, envolvendo produção de arroz, por exemplo.

Foram igualmente formados técnicos nas áreas de agricultura e pecuária, e criados diversos campos de transformação de sementes agrícolas em diferentes regiões do país, como forma de garantir suportes técnicos aos agricultores no campo. Na área da pecuária, em busca do relançamento do setor, foi criada, entre outras iniciativas, uma empresa estatal de suporte técnico, denominada Empresa de Carnes Suínas e Aves Domésticas (SUINAVE), a fim de prestar assistência aos produtores rurais com relação ao tratamento dos animais e outras atividades voltadas à pecuária. Assim, com o intuito de fazer com que a geração de renda tivesse um maior dinamismo no meio rural, foram dispostos no I Plano Quadrienal os mecanismos de comércio intra-rural que permitissem a distribuição destes produtos pelos produtores rurais nas diferentes zonas.

Nas áreas de recursos florestais o governo também teve a preocupação, entre outras, de prestar atenção às respectivas atividades porque se trata de setor que, apesar de uma pequena contribuição para o PIB naquele momento (apenas 1%, segundo consta no I Plano Quadrienal), fazia parte das prioridades do setor de indústria de transformação, já que toda a sua produção era voltada para a exportação (como madeira, por exemplo). Ou seja, a política era a do crescimento voltado para fora, apesar da preocupação levantada com respeito à autossuficiência alimentar e ao abastecimento do mercado interno.

Essa política também acabou gerando mais uma empresa de exploração florestal no país, denominada Empresa Mista de Folheados e Contraplacados de Bissau (FOLBI), apesar de já ter existido no governo anterior, criada em 1977, uma empresa que cuidava do ramo de transformação e exportação de madeira, denominada Sociedade Comercial de Transformação da Madeira (SOCOTRAM). Tal empresa encontrava-se naquele momento em enormes problemas de funcionamento e de gestão. Mesmo assim, o governo, ao invés de procurar resolver os problemas da empresa já existente, optou por criar mais uma, de natureza mista e que passou a cuidar do setor madeireiro, no tocante à produção e exportação dos artigos.

O setor de pesca, que passou todo o período da exploração portuguesa exibindo prática voltada apenas para o alimento das famílias locais, também teve enorme movimentação e investimentos do governo no I Plano Quadrienal. Este setor beneficiava-se de condições especialmente favoráveis, uma vez que a Guiné-Bissau é banhada por águas do Atlântico bastante propícias à reprodução dos peixes. Assim, após a independência o setor pesqueiro passou a ser visto como um dos setores capazes de contribuir fortemente para o PIB e para o desenvolvimento do país.

Para que a exploração dos recursos pesqueiros pudesse ocorrer em boas condições, foram adotadas três estratégias. A primeira envolveu a criação de empresas mistas de pesca industrial: Estrela do Mar, com a antiga União das Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS); Sociedade Guinto-Argelina das Pescas (GUIALP), com a Argélia; e a empresa de pesca criada em parceria com Senegal e França, denominada Sociedade Especializada no Transporte, Congelação, Embalagem e Conservação de

Produtos do Mar e dos Rios (SEMAPESCA). A segunda referia aos projetos de pesca artesanal em Bubaque e Cacheu; e a terceira dizia respeito à abertura das águas nacionais às frotas estrangeiras, através da concessão das licenças de pesca para companhias, sobretudo da Europa Ocidental.

Concomitantemente a isso, foram criadas importantes infraestruturas em terra, como uma capacidade de armazenagem a frio que atingia 2.700 toneladas, e a de congelamento de 65 toneladas/dia. Apesar disso, os investimentos no setor correspondiam a apenas 7% do total do investimento do país, no período de 1978 a 1982. Mas, apesar disso, a pesca trouxe à economia nacional, naquela época, uma contribuição que não era de se desprezar.

Essa importância se referisse ao abastecimento do mercado interno, que representava cerca de 4.000 toneladas de consumo. Isso significa algo como 5 kg por habitante ao ano, sendo que apenas 700 toneladas provinham dos projetos de pesca artesanal. Contudo, o setor representava nesta época pouco mais de 1% no PIB do país (I PLANO QUADRIENAL, 1983).

No que diz respeito à questão das minas, nesta época o país já começava a conhecer as suas principais potencialidades minerais, com destaque para a bauxita, o fosfato e os hidrocarbonetos. Esses minérios tinham capacidade de estoques de 48 milhões de toneladas, permitindo uma exportação de três milhões de toneladas durante 16 anos para bauxite; e reserva de 44 milhões, e também exploráveis e exportáveis a grandes volumes, para fosfatos. Enquanto os hidrocarbonetos (Petróleo) ainda se encontravam em fase de prospecção. Todavia, o setor de mineração parece ter sido um dos que mais sofreram com a falta de

recursos humanos capacitados, tendo em conta a real necessidade nesses termos para o seu desenvolvimento e a consequente capacidade de participação no processo de estabilização da economia e no reequilíbrio das contas públicas, como se pretendia neste I Plano Quadrienal.

Em 1977 também já existia a empresa nacional denominada Companhia Nacional de Exploração Petrolífera e Mineira (PETROMINAS), que era responsável pela gestão e exploração do setor de minas no país. Porém, a conjuntura era a dos primeiros anos da década de 1980. Viviam-se sob a forte crise que abalou todo o sistema estatal guineense, provocada pelas más políticas de investimentos após independência, e também na conjuntura econômica mundial adversa do período.

Com os objetivos da melhoria na gestão e do reforço na capacidade dos recursos humanos que o país dispunha, foram propostas no I Plano Quadrienal algumas iniciativas nessas direções. Mirou-se melhorar a capacidade da Direção de Geologia e Minas e da PETROMINAS; a formação de técnicos e de quadros para o setor de acordo com as perspectivas para 1990; a continuação dos trabalhos de inventário e prospecção dos recursos do subsolo, nomeadamente fosfatos e bauxitas, assim como materiais de construção, entre outros.

Estas são as principais áreas em destaque com relação ao Bloco Prioritário de Investimento no I Plano Quadrienal, consideradas com vistas a encontrar caminhos para a estabilização da economia na sua totalidade e o reequilíbrio das contas públicas. Considerou-se que, com esses focos de ações, poder-se-ia, talvez, superar a profunda crise em que o país se encontrava. Nesse processo, contemplaram-se grandes volumes de investimentos, escorados em financiamentos externos.

Também outros setores foram contemplados, como os do Bloco de Apoio Principal, envolvendo atividades correlatas para amparar o desenvolvimento do Bloco Prioritário. E, em seguida, aparecem os Setores Sociais, que abrangiam, entre outros, as áreas de educação e saúde. Por fim, constam em quarta posição Outros Setores, recobrando algumas políticas sociais, como também os programas voltados às áreas de lazer, entre outros.

Essas eram as prioridades do I Plano Quadrienal. Seus objetivos mais destacados referiam-se à eliminação dos desequilíbrios existentes entre a oferta e a demanda, por meio do equacionamento dos existentes problemas econômicos e financeiros. Referiam-se igualmente à reorganização do setor público e ao impulso ao setor privado, através da liberalização dos circuitos comerciais e econômicos, como forma de aquecer a economia. Também se definiram critérios que permitissem uma melhor utilização da ajuda externa recebida até então. Por fim, mirou-se a manutenção do controle da economia por parte do Estado, embora com redução da sua dimensão global.

Ou melhor, os objetivos de estabilização demandavam que o governo prosseguisse com políticas orçamentárias e cambiais para o controle das despesas públicas, envolvendo os salários, a admissão de novos funcionários públicos e a desvalorização da moeda nacional. Já com relação ao equilíbrio orçamentário, gerou-se uma política fiscal que criou um novo Código de Impostos, aumentando os impostos sobre alguns produtos, como tabaco, álcool e combustíveis, como forma de aumento das arrecadações fiscais (SANGREMAN, 2016).

Segundo Handem (1987), por outro lado, na busca do equilíbrio do Balanço de Pagamentos, o país procurou avançar na

negociação da sua dívida externa. Tal procedimento objetivava conseguir a redução de 31,6% do total do montante, e também o reescalonamento de 55%, assim como o alargamento do período de carência para cinco anos. Tudo isso era visto como forma de dar folego às finanças públicas, que precisavam de maior tempo para se reestruturar em face da situação em que o país se encontrava.

Por outro lado, o objetivo de apoiar o setor da agricultura foi buscado através de uma política agrícola de continuação da ação anterior, que passava pela divulgação de técnicas e sementes melhoradas na região Leste e Sul do país, concretamente Contuboel e Caboxanque, respectivamente. Essas políticas continham planos integrados e apoiados em projetos como o de algodão e amendoim, pela União Europeia e França, e o de arroz no Vale de Geba, pela *Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO/UN)* e *United States Agency for International Development (USAID)*. Havia também os programas de desenvolvimento rural integrado das regiões de Cacheu, Biombo e Oio, apoiados pela Suécia. Essas ações foram complementadas com aumento dos preços ao produtor, visando corrigir as disparidades vigentes entre regiões urbanas e rurais em termos de preços relativos.

Porém, segundo Sangreman (2016), em 1984 o documento preparatório do Plano Anual<sup>33</sup> mostrava que o país não estava tendo melhorias na sua política econômica, recém-adotada pela nova gestão. O documento mostrava um novo agravamento da situação econômica do ano retrasado de 1983: do ponto de vista econômico e financeiro, não

---

<sup>33</sup> Documento pelo qual o pesquisador não conseguiu encontrar na pesquisa de campo.

havia qualquer progresso na via da estabilização, como era o propósito anunciado.

A razão é que a política comercial e de preços não reduziu, nos dois primeiros anos, as diferenças que existiam entre o preço pago ao produtor agrícola e o preço para o consumidor. Tampouco favoreceu um abastecimento normal dos mercados, onde vigoravam fortes desníveis de preços, motivados pela frequente esgotamento dos estoques oficiais.

Por outro lado, a Política Cambial de desvalorização também teve poucos efeitos positivos no mercado paralelo de divisas, podendo ser verificado um crescente diferencial ou disparidade entre o câmbio oficial e aquele praticado no mercado paralelo. Também o pouco efeito desta política foi sentido através dos elevados desequilíbrios na Balança Comercial e no Orçamento do Estado, esfera em que também se geraram muitas despesas.

As razões desses problemas que impediram a evolução da economia, sobretudo no tocante às contas públicas guineenses, talvez possam ser assimiladas ao conjunto das ações da gestão governamental. Mas algumas dessas razões parecem permitir uma visualização mais precisa. Sangreman (2016) frisou que alguns desses insucessos têm a ver com certos atrasos verificados na ajuda externa ao Balanço de Pagamentos, e à segurança alimentar que era fornecida pelas cooperações internacionais. Também se relacionam com a lentidão verificada nas reformas da Administração do Estado, que manteve a sua ineficácia naquilo que diz respeito à capacidade dos recursos humanos disponíveis, justamente a esfera que deveria ser capaz de fazer com que

as políticas desenvolvimentistas traçadas pelo governo/partido conseguissem caminhar.

Com isso, a grande maioria dos poucos técnicos capacitados que existiam já havia deixado o país, tendo partido para o exterior em busca de melhores condições de vida, como destaca Maanem (1996). Isto se traduz naquilo que, em quatro anos da nova gestão, se revelou como incapacidade de execução de políticas das instituições públicas. Tal incapacidade foi tida como uma das principais razões dos insucessos no desenvolvimento da Guiné-Bissau.

Porém, parece que essas questões não causavam estranheza para os cidadãos guineenses minimamente esclarecidos e atentos ao que acontecia na economia e nas políticas públicas adotadas desde a independência. Essas políticas representariam um enorme desafio mesmo para um país em boas condições financeiras e com elevado número de pessoal qualificado. Para um país recém-emancipado e que se encontrava em situação de *colonial poverty trap*, as dificuldades enfrentadas não poderiam se revelar menores do que o observado.

Essa armadilha colocou a Guiné-Bissau em situação na qual faltava quase tudo, com maior déficit na esfera que corresponde ao bem mais precioso de qualquer nação: a dos recursos humanos. Tal aspecto é indissociável da situação de elevada taxa de analfabetismo que vigorava após a independência. Segundo Bedeta (2013), quando a Guiné-Bissau conquistou a sua independência, em 1973, essa taxa era de 99%, um problema que tem se refletido na situação socioeducativa e na estrutura socioeconômica do país. De fato, segundo esse autor, os efeitos negativos disso ainda estão presentes nas condições de vida da sociedade guineense. O país conheceu a sua primeira Universidade



apenas no início do século XXI, em 2003 (CORREIA, 2013). Sob tais condições, o país teria ficado sem condições mínimas para fazer avançar as políticas industriais mais desafiadoras, ainda mais porque passou a fazer planejamentos econômicos que acarretavam enormes desperdícios para a sociedade guineense no longo prazo, algo que vem efetivamente acontecendo desde a independência.

As consequências foram ainda maiores nas finanças públicas. O Orçamento do Estado continuou com elevados déficits, e para sua minimização os ministérios tiveram que adotar formas de gestão mais rigorosas dos recursos destinados, devido aos desajustes orçamentários e às escassas verbas que legalmente dispunham. Isso fez com que continuasse a crescer tanto a dívida interna como o enfraquecimento das empresas públicas que existiam. Também o Banco Central continuou a financiar incessantemente o saldo orçamentário negativo, por meio de crédito ao governo, intensificando assim o processo inflacionário, com mais perda do poder de compra de uma população que já se encontrava desamparada pelo Estado (SANGREMAN, 2016).

Essa situação já começava a anunciar o que seria uma das maiores complicações da economia da Guiné-Bissau desde a independência até a atualidade, que é a associada nesta tese ao que se designa pela expressão Condição de robustez, ou *Robustness condition*<sup>34</sup>, em inglês. Tal situação teria deixado o país sem capacidade de

---

<sup>34</sup> Adjetivo designado nesta tese pelo fato de que o país, em toda a sua história como um Estado-Nação até o presente momento, nunca teve Balanço de Pagamentos superavitário, como na maioria de suas contas, desde o fim da exploração portuguesa, sobretudo, nas suas transações correntes. Esta situação acabou por deixar as finanças públicas em condições debilitadas, sem poderes para honrar com seus deveres econômicos e sociais.

investimentos em projetos prioritários, a mercê das ajudas orçamentárias que impunham a administração de elevado volume de dívida externa.

Nesse contexto, os recursos gerados na economia seriam direcionados, na sua maior parte, para o pagamento de dívidas e despesas de custeios. Uma das razões desta elevada despesa diz respeito ao grande número de ministérios que o país tradicionalmente vem tendo, desproporcional comparativamente à sua capacidade econômica, o que acaba por gerar um maior volume de despesas públicas, para a manutenção do executivo.

Tudo isso se mostra em detrimento dos investimentos públicos em capital, desde a independência. Tais investimentos poderiam gerar infraestruturas básicas para o país, permitindo melhores condições para o desenvolvimento de outras atividades rentáveis, as quais contribuiriam para fortalecer o Estado financeiramente, talvez representando autossuficiência. Neste caso, riquezas poderiam ser geradas, a ponto de permitir o pagamento das dívidas, tanto interna como externa. Tem-se em mente, aqui, sobretudo o relançamento das atividades econômicas do setor privado, que, todavia continuou, até o momento, com ritmo de investimento abaixo dos 7% do PIB, como visto no capítulo sexto deste trabalho.

Aliás, ainda nos primeiros anos da implementação do I Plano Quadrienal de Desenvolvimento Econômico e Social, Handem (1987) destacou que permaneceram também os déficits das empresas estatais. Ainda segundo o autor, informações nesse sentido foram também salientadas no âmbito do FMI, em que se assinalou que entre os anos de 1985 e 1988 existiam 18 empresas públicas na Guiné-Bissau, metade das quais com permanentes prejuízos, nomeadamente Companhia

Industrial de Cervejas e Refrigerantes (CICER), Empresa Mista de Folheados e Contraplacados de Bissau (FOLBI), Eletricidade e Águas da Guiné-Bissau (EAGB), Estaleiros Navais da Guiné-Bissau (GUINAVE), Empresa Guineense de Metalomecânica (GUIMETAL), Fábrica de Oxigênio, Sociedade Mista de Comércio Luso-Guineense (SOGUIPAL) e Silo Diata. Apenas cinco das referidas empresas públicas conseguiram saldo positivo no balanço patrimonial, como Sociedade de Distribuição de Combustível e Lubrificante da Guiné-Bissau (DICOL), Centro de Manutenção de Veículos (CMV), Fábrica de Espuma, Interloja e Hotel 24 de Setembro; quatro tiveram saldos positivos apenas entre 1985 e 1986, e saldos negativos entre 1987 e 1988: Sociedade de Comercialização e Transformação da Madeira (SOCOTRAM), Leite Blufo, Titina Sila e Cerâmica Bafatá (ANDEM, 1987).

No que diz respeito à produção agrícola, a melhoria registrada não se deveu às políticas agrícolas públicas implementadas no setor, como destacou Handem (1987). Os avanços logrados foram permitidos pelos fatores climáticos, cuja evolução revelou-se favorável. Ainda assim, a escassez de cereais no mercado duplicou de 1982 a 1983. A Balança Comercial também manteve o saldo negativo, na comparação com os anos anteriores, mostrando-se a taxa de cobertura de importações pelas exportações como muito baixa, girando em média em torno de 19,2% entre os anos de 1980 a 1985. Nessa ocasião, a Dívida Externa, que era de US\$ 107,5 milhões em 1981, passou para US\$ 284,8 milhões em 1985, trajetória que acabou tornando o seu pagamento insustentável, pois já ultrapassava o total das exportações do país.

Diante de todas essas constatações sobre a pequena eficácia das políticas econômicas e governamentais, o governo decidiu continuar com as medidas de estabilização em 1986. Portanto, a título de conclusão deste subcapítulo, e na visão do autor deste trabalho, pode-se deduzir sobre o período de 1983 a 1986 que os objetivos do governo com relação à primeira fase de estabilização no curto prazo, seguidos por outras políticas desenvolvimentistas de médio e longo prazo, se perderam ao longo do tempo. Não se chegou a cumprir a primeira fase do I Plano Quadrienal, o que fez persistirem as necessidades de dar foco às medidas de estabilização por todo o período, uma vez que os resultados encontrados ficaram muito aquém dos previstos<sup>35</sup>.

Mas, mesmo assim, nos documentos oficiais mantinha-se inalterada a execução da política econômica e social por parte do governo. Esta ação parece ter sido mantida como forma de mostrar que o programa teria dado efeitos positivos. O governo havia estimado, com divulgação, um crescimento médio da economia de 6,4% em 1986, mesmo com todos os desequilíbrios apresentados pelas contas públicas. Assim, as autoridades queriam mostrar que aquele crescimento fora resultado da implementação do I Plano Quadrienal de Desenvolvimento na Guiné-Bissau.

Assim, ao término do período de implementação do I Plano Quadrienal – 1983 a 1986 –, o governo vinha fazendo fortes anúncios e dedicando-se aos trabalhos voltados à elaboração do II Plano Nacional de Desenvolvimento, cujo princípio se anunciava como “deixa o setor privado escolher o seu próprio caminho”. Este Plano entraria em vigor a partir do ano de 1988. Aquele desejo era fortemente manifestado no seio

---

<sup>35</sup> Vide Sangreman (2016) para maiores detalhes sobre o assunto.

do partido único, como forma de fazer caminhar as suas recomendações políticas para o governo da Guiné-Bissau, mesmo com claras repercussões negativas na economia e nas finanças públicas após o I Plano Quadrienal.

Portanto, a aplicação do I Plano Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social não somente fracassou porque vinha carregado da *colonial poverty trap*, motivada pelo desinteresse dos exploradores portugueses nos investimentos em infraestruturas básicas, durante muito tempo. Também foi importante o *primary effect*, ligado às falhas de planejamento verificadas no primeiro governo do país, quando se deixou de investir e priorizar o setor de vantagem comparativa do país – a agricultura.

Outro aparente motivo do fracasso é a situação crônica das contas públicas, devido aos elevados gastos ocasionados pelo que foi apontado com a expressão *Robustness condition*. Chegou um momento em que se tornou insustentável para o governo honrar com suas obrigações, sobretudo com respeito à dívida externa, que mais que duplicou em sete anos de administração, de 1980 a 1986, como destacou (MAANEM, 1996).

Essa situação talvez tenha sido motivada pelos erros cometidos na tentativa de criar grande número de projetos que exigiam volumosos recursos financeiros, o que acabou gerando maiores custos. Também importante foi a falta de quadros técnicos capacitados, com condições de manter as máquinas e equipamentos em pleno funcionamento. O país sempre teve baixo nível de escolaridade e falta de condições para formação de pessoal (CORREIA, 2013; BEDETA, 2013).

Ou seja, parece ter sido ignorada ao longo desses anos, ou ao menos muito pouco considerada, a real importância dos recursos humanos qualificados para fazerem funcionar eficazmente aquelas instituições. Essa importância foi destacada no I Plano Quadrienal fazendo-se referência ao que o problema desses recursos representava como ponto fraco do país. Reconheceu-se que a solução não seria atingida no curto prazo, devido ao considerável período exigido para a formação. Por isso, precisava-se de políticas específicas, direcionadas para essa questão.

Assinale-se mais uma vez que a trajetória cumprida pela economia guineense, tendo como objetivo o desenvolvimento econômico e social, pode ser considerada pelo ângulo da fragilidade institucional amargada pelo país ao longo do tempo. Levando em conta a visão de autores institucionalistas discutidas no capítulo três, como Gala (2003), North (1966), Acemoglu e Robinson (2012), entre outros, talvez se possa compreender que os erros e equívocos cometidos pelo governo podem estar relacionados à evolução histórica de seus arranjos institucionais durante e após a independência.

Por exemplo, como abordado no capítulo 3 por North (1973), as instituições eficientes representam um fator chave para a prosperidade de uma sociedade. O autor definiu o arranjo institucional com essas características como aquele capaz de promover a convergência entre o retorno dos investimentos e o retorno social das atividades econômicas dos agentes de uma determinada sociedade. Portanto, uma matriz institucional eficiente seria aquela capaz de estimular um agente ou organização a investir numa atividade individual

que traria também retornos sociais superiores a seus custos sociais (NORTH; THOMAS, 1973).

Na mesma linha de raciocínio, considerando a matriz institucional sob o ponto de vista de North – que diferencia entre instituições formais e informais –, Gala (2003) também discutida no capítulo teórico, destacou que esta matriz é “responsável” pela definição dos valores que estimulam os diversos agentes sociais, especialmente aqueles envolvidos nas atividades econômicas. Isso sugere que, em grande parte, a história das sociedades se traduz em boa parte na evolução de suas matrizes institucionais, além de suas trajetórias econômicas, políticas e sociais. Ou seja, para um melhor entendimento da evolução das diversas sociedades ao longo da história, seria importante analisar suas dinâmicas institucionais ao longo do tempo.

Nessa concepção, de acordo com abordado no capítulo 3, as mudanças sociais acontecem de forma gradual, alterando na margem a estrutura de regras das sociedades. O próprio conceito de retornos crescentes, pelas organizações, realça também a ideia de que, uma vez lograda a inserção numa trajetória, o maior desafio seria de nesta se permanecer por longo período. North e Thomas (1973) enfatizaram que o início de um processo tem papel determinante no curso do desenvolvimento, ao longo da trajetória da sociedade.

Em face disso, não parece existir equívoco em assinalar que os conceitos e prioridades definidos após a independência precisavam ser revistos na Guiné-Bissau, no intuito do alcance do desenvolvimento econômico e social sustentável. Ao que tudo indica, contudo, essa providência escapou aos decisores políticos naquela altura, ou nos momentos, em que as mudanças se faziam necessários. Esse foi o caso,

especialmente, quando da formulação do I Plano Quadrienal de Desenvolvimento do país, cujos resultados revelaram-se amplamente não satisfatórios.

### 7.3 Programa de Ajustamento Estrutural Condicionado

A fase de busca de estabilização econômica e equilíbrio da economia, através do I Plano Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social, ficou conhecida pelos estudiosos da economia guineense como a de ajustamento estrutural sob a coordenação das autoridades nacionais. Na fase seguinte, que se iniciaria com a aplicação do II Plano Nacional de Desenvolvimento econômico e Social – intitulado “deixa o setor privado escolher seu próprio caminho” –, o governo tinha como metas centrais melhorar o bem estar da maior parte da população e desenvolver a capacidade de controle social.

Neste II Plano de Desenvolvimento, já existia na visão do governo a intenção de deixar bem claro que a economia não podia continuar a ser completamente comandada pelo setor público e tampouco poderia passar a ser toda privada. A solução primordial para o país naquele momento era fazer a monetarização completa da economia, tornando-a uma efetiva economia de mercado (SANTOS, 1989). No entanto, tal orientação, incrustada no II Plano, não chegou a se concretizar. Houve mudança no plano, originada de pressão internacional, sobretudo das instituições de Breton Woods, que mostravam a preocupação com a gestão das dívidas contraídas pelo país. Tais instituições acabaram por tomar a frente no planejamento do desenvolvimento da economia guineense.



Portanto, a entrada do Banco Mundial (BM) e do Fundo Monetário Internacional (FMI) nas ações do planejamento econômico, repercutiu em ações voltadas à estabilização monetária e ao reequilíbrio das contas públicas do país, em iniciativas que foram em conjunto denominadas de Programa do Ajustamento Estrutural (PAE). Este passou a ser chamado pelos estudiosos da economia guineense como “PAE sob a tutela dos organismos internacionais”.

Segundo Sangreman (2016), essas instituições tinham uma leitura mais radical sobre os fracassos verificados durante a implementação do ajustamento sob o controle das autoridades nacionais. Assim, traçaram um cenário de maior degradação das contas públicas e na economia como um todo para o ano de 1992. Nesse cenário, destacaram que se as autoridades guineenses continuassem com a aplicação daquelas políticas, que não apresentavam sucesso, o país conheceria cenários mais catastróficos em pouco tempo. Os técnicos do BM e do FMI questionavam, sobretudo, o conformismo que o governo apresentava em relação ao elevado nível de insucesso, assimilado a uma capacidade técnica, social e política muito baixa no tocante à absorção das mudanças que poderiam acontecer na economia.

Ainda segundo aquele autor, as instituições internacionais apresentaram uma proposta diferente daquela apresentada no II Plano de Desenvolvimento pelo governo guineense. Esta política econômica consistia num PAE de três anos, contemplando os anos entre 1987 e 1989, com prolongamento até 1993. No Documento Confidencial do Banco Mundial N°6361, elaborado através de reuniões realizadas em Bissau com autoridades locais, havia sido definida uma estratégia de desenvolvimento baseada em três pilares principais: alterar o papel do

Estado, aumentando o envolvimento da iniciativa privada, considerada a força motora do desenvolvimento, e limitando o setor público ao fornecimento de infraestruturas básicas que passariam a apoiar a produção e as exportações; orientar a produção agrícola a produtos que fossem exportáveis, considerando as vantagens comparativas do país, mas dando prioridade para aqueles produtos destinados ao abastecimento do mercado interno; definir uma estratégia financeira para captar recursos externos que suportariam o processo de estabilização e o crescimento econômico (SANGREMAN, 2016).

Desta maneira, passa-se a abordar neste tópico os efeitos desse programa na economia guineense. Assinale-se que os detalhes do programa foram descritos nos documentos confidenciais do Banco Mundial, com acesso restrito, dificultando (ou impedindo) aos pesquisadores interessados uma análise ampla. Portanto, a abordagem a seguir baseia-se em grande parte no trabalho do economista holandês Bert Van Maanem (1996), publicado na coletânea do INEP no mesmo ano, em que se efetua uma análise detalhada dos efeitos ou impactos do referido programa na economia guineense. Frise-se, contudo, que se realizam algumas colocações críticas próprias.

De acordo com Van Maanem (1996), dada a situação com que a economia guineense se deparava, o BM apresentou um relatório confidencial que apontava os seguintes problemas econômicos principais: excesso do consumo, quer particular, quer público, provocando o aumento dos déficits das dívidas já existentes; baixa produção agrícola originada nos preços demasiado baixos dos produtos; enormes déficits no orçamento do Estado, provocados por um grande volume de investimento em setor não produtivo, pelo aumento das

dívidas e sobretudo pelos seus atrasos no pagamento; grande expansão monetária, que acabou por provocar a inflação e a desvalorização da moeda; e, por fim, grande dependência da ajuda externa para as contas públicas.

Como se constatou que os problemas eram de cunho estrutural, foi elaborado um programa de ajustamento no médio e longo prazo. Esse programa continha duas fases: a primeira dizia respeito à estabilidade da economia, e duraria três anos, entre 1987 e 1989; a segunda fase foi vinculada à ideia de desenvolvimento autossustentado, e se estenderia até o ano de 1993. Para a concretização e consecução dos objetivos traçados, foram delineados os seguintes percursos a seguir:

1º aumentar a produção agrícola tanto para o consumo interno como para a exportação, com esta última passando a contribuir para a obtenção de divisas no intuito de honrar as dívidas do país;

2º limitar o papel do Estado à provisão de infraestruturas, de serviços sociais, da ordem pública, entre outros, com vistas à redução do déficit orçamentário e à concessão de mais apoio aos setores produtivos;

3º executar uma estratégia financeira interna que permitisse mobilizar os recursos para o desenvolvimento e o consequente pagamento das dívidas; e,

4º fazer um planeamento monetário para conter a inflação, anulando a diferença cambial entre as taxas oficiais e não oficiais, por meio de estímulo à exportação e limitação da importação, para que o governo pudesse ter mais controle sobre as dívidas.

A consecução dessas ações exigiria grandes transformações econômicas. Estas incluiriam: a liberalização do comércio interno, eliminando o monopólio do Estado nas atividades comerciais; a abolição

das subvenções e a liberalização do comércio de divisas existente no mercado de câmbio; a diminuição da carga fiscal no comércio externo; a modernização do sistema bancário e o aumento dos juros; a racionalização do investimento estatal, com reestruturações e privatizações.

Portanto, esse programa foi apoiado pelas duas instituições – FMI e BM, conforme destacado. A primeira instituição, o FMI, apoiou com a modalidade de crédito chamada de Facilidade do Ajustamento Estrutural (FAE), e a segunda instituição, o BM, entrou, por sua vez, com o chamado Crédito do Ajustamento Estrutural (CAE). O país também contou com outros apoios, de doadores bilaterais e multilaterais, como o Banco Africano de Desenvolvimento (BAD), a Comissão Econômica Europeia (CEE), a Suécia e a Holanda, que apoiaram financeiramente e na ajuda alimentar para o país (VAN MAANEM, 1996).

Ainda segundo aquele autor, os objetivos desses apoios mobilizados envolviam a diminuição das dificuldades advindas das reduções das despesas do Estado, com a finalidade de fazer com que fossem angariados os recursos capazes de promover a volta dos investimentos. Para isso, o primeiro CAE, entre 1987 a 1989, atingiu o total de US\$ 45,1 milhões, e o segundo que foi destinado para os anos de 1990 a 1992, no montante de US\$ 14,6 milhões. Com isso, já se alcançava um montante de US\$ 59,7 milhões. Junto a isto, foi também dado um apoio estrutural para o pagamento das dívidas externas do país no longo prazo.

Portanto, em termos de planejamento, pode dizer de antemão sobre esse Programa de Ajustamento Estrutural sob o controle do FMI e

BM, que se tratou de um adequado planejamento, pois se procurou centralizar o foco nos pontos que apresentavam reais problemas na economia da Guiné-Bissau naquela época. No entanto, esse programa resultou em um sistema de controle muito rígido das contas públicas, obrigando o Estado a frear algumas ações de investimentos nas áreas sociais, como havia sido planejado para o II Plano Nacional de Desenvolvimento, que o governo tinha terminado de elaborar.

As autoridades das instituições internacionais teriam dada ênfase à questão de autossuficiência financeira, sobretudo com respeito aos aspectos ligados, primordialmente, às arrecadações para o pagamento das dívidas externas. Portanto, parece que os métodos tradicionais de análise econômica e as soluções de problemas adotadas pelo BM e FMI para a Guiné-Bissau, por si só, estavam sujeitos a mais um fracasso. Além disso, na situação de muita complicação econômica e de fraca estrutura produtiva em que o país se encontrava, não havia condições para se resolver os problemas colocados como prioridades dentro do período de tempo delimitado. Van Maanem (1996) chamou a isso de *métodos tradicionais para problemas não tradicionais*.

Portanto, no decorrer dos anos após a implementação do Programa de Ajustamento, embora a intervenção do Estado na BBP tivesse diminuído, ainda persistiam os déficits financeiros muito elevados. Isso continuou criando problemas no relacionamento com o BM, por não se conseguir alcançar os principais objetivos traçados. Os déficits neste caso parecem ter sido causados pela falta de rigor no que diz respeito às despesas públicas, sobretudo pela não cobrança dos impostos, como destacou Van Maanem (1996).

Esse autor observou que também não foi tomada qualquer medida contra as pessoas que não pagavam os impostos, ao mesmo tempo em que se praticavam, ainda, muitas isenções. Portanto, essa crise de elevada despesa corrente e baixo nível de investimento na economia, perdurou com intensidade até o início dos anos 1990. Somente a partir desse momento é que o governo e o emergente setor privado começaram a limitar as despesas, o que foi provocando a diminuição dos gastos estatais e a queda na concessão de créditos.

Já em 1991, quando a situação parecia estar ficando melhor, o banco público começou novamente a conceder crédito ao governo. No entanto, logo no ano seguinte a instituição foi obrigada pelo FMI e o BM a suspender tal concessão. Essa medida provocou uma recessão econômica, por um lado, mas, por outro, proporcionou ao governo o benefício do desbloqueio da última parcela do segundo CAE, programado por essas instituições, que condicionavam o acesso do governo aos recursos.

### 7.3.1 Setor externo e desencontros entre os parceiros e autoridade guineense

Com relação à análise do desempenho de balanço de pagamentos durante o segundo período de Ajustamento, pode-se concluir, de acordo com Van Maanem (1996), que: a exportação manteve-se constante, ao passo que as importações vinham aumentando e deteriorando, com isso, os saldos da balança comercial; o pagamento dos juros, que parecia ter sido financiado através de venda das licenças de pesca, vinha aumentando em consequência do aumento das dívidas do país; no início do PAE foi verificado um volume considerável de

ajuda econômica por parte dos doadores, mas, devido à falta de aplicação séria desses fundos, verificou-se uma drástica diminuição, aspecto que originou problemas nas relações entre a Guiné-Bissau e os parceiros; verificou-se que, cada vez mais, o país tinha menor capacidade de pagar suas dívidas e, por isso, precisava planificar seus compromissos econômicos.

Nessa situação, já se considerava que existiam poucas possibilidades de melhorar a sua balança comercial, pois naquela época a exportação já estava concentrada exclusivamente na castanha de caju, como apresentado no capítulo 6. O país já era considerado, portanto, um exportador de monocultura. A instabilidade econômica e a sistemática baixa do preço internacional deste produto eram evidentes; essa baixa girava em torno de 30% desde 1987. O setor madeireiro, que vinha contribuindo com boas receitas nas exportações, também estagnou, devido às limitações dos investimentos e aos problemas de gestão nas empresas do setor. Não existiam outros produtos agrícolas que poderiam substituir os demais. Por outro lado, o setor de indústria também se encontrava na mesma situação. É eloquente que se importavam quase todos os produtos de primeira necessidade, como o arroz, o óleo e a açúcar.

Os combustíveis, os veículos e outros produtos formavam uma parte importante da rubrica importações, deixando, assim, ainda mais difícil a situação da balança comercial. Dada a situação descrita, a questão que sempre foi colocada pelos estudiosos da economia guineense, em particular por Van Maanem, era sobre para onde foram direcionados os financiamentos conferidos ao país durante aquele período. Em busca de uma resposta, assinalou-se o que segue:

Uma análise das importações e exportações, pode-se concluir que a importação é constituída por produtos alimentares, bebidas, combustíveis e veículos, como foi visto anteriormente. A importação de material de construção e máquinas é feita em pequena escala, e assim, conclui-se que pelo menos 48% do SAC I e II foram destinados para bens de consumo e produtos alimentares em especial, 20% para os combustíveis, 13% para os veículos (na sua maioria automóveis para uso pessoal), menos de 15% em investimentos, contando-se entre eles os materiais de construção.

Embora se possa compreender que os bens de consumo se tornem indirectamente produtivos, pois fazem com que as pessoas do interior produzam a fim de os poderem adquirir, não se pode esquecer que 84% do SAC era constituído por empréstimos que só poderiam ser pagos se a produção nacional aumentasse. O desenvolvimento da Guiné-Bissau depende inteiramente ajuda externa. A poupança nacional é dificilmente realizável devido à pobreza, à cultura e à relação complicada entre os juros e a inflação. É difícil compreender como se pode desenvolver uma sociedade auto-sustentável sem um mecanismo de poupança-investimento. O facto de inflação, em 1993, ter descido pela primeira vez a um nível inferior ao dos juros foi algo muito importante. (VAN MAANEM, 1996 p. 34).

A situação colocada por Van Maanem no parágrafo anterior, representa um problema sério que a Guiné-Bissau tem enfrentado ao longo do período, desde as ações implementadas no primeiro governo, passando pela execução do I Plano Quadrienal de Desenvolvimento, como também as do ajustamento estrutural sob controle do FMI e BM. O problema é grande, sobretudo, com relação ao mecanismo de



poupança e investimento, aspectos muito determinantes para o crescimento acelerado e sustentado da economia.

Assim, continuando a discussão sobre gestão dos fundos públicos destinados ao PAE, e considerando a situação complicada em que o país se encontrava, instalou-se uma situação de não pagamento das dívidas a partir do ano de 1990. Este acontecimento teria provocado uma deterioração no relacionamento entre as duas instituições (FMI e BM) e a Guiné-Bissau a partir daquele momento. Um resultado foi o atraso no desembolso da terceira parte do SAC II (SDR de US\$ 5 milhões), o que provocou um declínio econômico entre 1991 e 1992, dificultando ainda mais a consecução dos objetivos traçados.

No entanto, em 1993, a terceira parte do SAC foi desbloqueada. Isso resultou em algumas melhorias nas ações governamentais com relação à gestão das contas públicas. A inflação e as despesas foram controladas, ampliando a capacidade de reação da economia. Segundo Van Maanem (1996), com este resultado já no ano de 1993 alguns técnicos do Banco Central guineense defendiam a anulação dos acordos assinados entre BM e FMI e a Guiné-Bissau. Os argumentos utilizados giravam em torno da necessidade de preservar algumas conquistas sociais que começavam a se deteriorar devido ao congelamento dos investimentos.

Segundo esse autor, essa ação acabou por não se concretizar. A razão básica é que aquele procedimento traria um isolamento internacional que geraria, por sua vez, a suspensão do fluxo de ajudas, e, conseqüentemente, agravaria problemas sociais que já se faziam sentir longamente no país. De todo modo, pode-se considerar que não houve estabilidade no relacionamento com o BM e o FMI durante todo o

período da implementação desse PAE, devido às muitas divergências em torno das ações do Estado guineense na condução da economia.

Uma dessas situações referia-se à tentativa do FMI em convencer o governo a aumentar em 20% os impostos de importação de arroz, como forma de estimular a produção, em outras palavras, a adotar a estratégia de substituição de importação. Essa tentativa fracassou, sobretudo, porque os políticos estavam receosos perante cidadãos que se encontravam insatisfeitos com o longo período de dificuldades sociais no país.

Porém, essas ações do BM e FMI, alegadamente propostas no intuito de corrigir os erros cometidos na economia guineense, como já mencionado, parecem ter sido, na maioria dos casos, impróprias para aquele cenário. Essa última tentativa, implicando o convencimento do governo sobre aumentar os impostos de importação com vistas a estimular a produção nacional, não teria como se sustentar. O motivo básico é que não existiam no país investimentos suficientes na agricultura para assegurar o suprimento capaz de atender toda a necessidade interna de consumo de arroz.

Por outro lado, mesmo que se tivesse investido em máquinas e equipamentos naquele momento, como forma de impulsionar a produção em maior escala, talvez resultados satisfatórios não se materializassem no curto e médio prazo. A economia precisaria de um período mínimo para fazer com que as estruturas produtivas maturassem. Necessitaria também de um número considerável de técnicos aptos a manusear os equipamentos, bem como capazes de preparar o terreno, cuidando de todo o processo produtivo e instalando uma logística eficiente por todo país.

Portanto, adotar aquele caminho seria, cabe assinalar, mais uma situação de aplicação de *métodos tradicionais para solução de problemas não tradicionais*. Porém, cabe destacar que, a princípio, a proposta de substituição de importação parece uma boa solução para o relance da economia, desde que um adequado planejamento seja feito com suficiente antecedência. A situação em que o país se encontrava impunha a necessidade de garantias de que aquela política teria o suporte necessário. Requeria também a presença de um setor privado preparado, apto a assumir o processo de produção e comercialização daqueles produtos tanto no mercado interno como no externo, de modo a gerar mais emprego e renda no país, e fazendo com que os alimentos chegassem ao mercado a preços acessíveis.

Assim, seria mais uma condenação ao fracasso adotar a estratégia de substituição de importação ao mesmo tempo em que se deixava todo o processo produtivo nas mãos de um governo que acabara de revelar a sua ineficiência na gestão das coisas públicas. Ocorreu dessa maneira com respeito, especificamente, às finanças públicas, e o cenário apresentava-se especialmente desafiador no tocante ao envolvimento em atividades produtivas para as quais o próprio espírito dos gestores não apresentava nem experiência, nem inclinação para as correspondentes práticas.

Já existiam exemplos claros, num passado próximo, em que foram feitos investimentos em diferentes setores para impulsionar a economia, e que acabaram por ser desastrosos para o país, ocasionando a adoção do ajustamento estrutural sob o domínio do BM e FMI na Guiné-Bissau. Aliás, mesmo neste PAE, em que a coordenação da parte financeira era feita por BM e FMI, o país não escapou da má gestão das

coisas públicas. Tal situação acabou gerando fricções entre essas instituições e o governo guineense, como mencionado acima. Algumas dessas fricções parecem estar, entre outras, as elevadas despesas públicas em setores não produtivos, que não traziam retornos à economia. Naquelas condições, nenhum Estado conseguiria dirigir ou tornar realidade os objetivos e propósitos de um Programa de Ajustamento.

Segundo Van Maanem, a elevada despesa guineense estava relacionada com os seguintes aspectos: grande quantidade de Ministérios, Secretarias de Estado, Comissões, entre outras, que não tinham uma função clara e muito menos apresentavam coordenação entre instituições; o aparelho do Estado politizado<sup>36</sup>, sem que existisse distinção entre o partido político e o Estado, sendo os administradores de empresas estatais escolhidos pelas suas convicções políticas; o aparelho de Estado se tornou profundamente personalizado; os funcionários não consideravam suas funções públicas como uma obrigação, em atitudes que figuravam na base de corrupção, clientelismo político e um grande entrave ao desenvolvimento do setor privado; existência de enorme discrepância entre a lei e a sua execução, com muitas decisões sendo tomadas sem nenhuma discussão legislativa; a grande maioria dos departamentos ministeriais não estava capacitada para exercer as suas funções reais, e a administração regional estava má organizada no que tange aos meios e ao pessoal administrativos (VAN MAANEM, 1996).

Esses traços da administração pública guineense, mais uma vez, podem ser relacionadas aos aspectos da fragilidade institucional

---

<sup>36</sup> Esta situação se transformou numa febre até a data presente para o país.

amargada pelo país, uma questão importante a ser considerada na abordagem do desenvolvimento. A forte relação entre instituições e desenvolvimento foi discutida também por Acemoglu e Robinson (2012), na obra intitulada “Porque as nações fracassam: as origens do poder, da prosperidade e da pobreza”, apresentada no capítulo três deste trabalho.

Naquele estudo, um dos pontos focais foi destacar, por exemplo, as diferenças existentes, quanto ao processo de desenvolvimento, entre a Coreia do Sul e a Coreia do Norte, assinalando os contrastes existentes entre as instituições econômicas e instituições políticas. Segundo aqueles autores, o motivo do sucesso da Coreia do Sul é que suas instituições econômicas estimulavam investimentos e comércio, tendo os gestores políticos investido fortemente em educação, atingindo altos índices de alfabetização e escolaridade.

Com isso, as empresas do país não demoraram em tirar proveito do fato de existir uma população relativamente bem qualificada, como também aproveitaram as políticas de incentivo ao investimento e à industrialização, tanto quanto às exportações e à transferência de tecnologia. Essas políticas fizeram com que a Coreia do Sul se tornasse um dos países com maior nível de crescimento econômico, conhecido na literatura como um “milagre econômico” do leste da Ásia (ACEMOGLU; ROBINSON, 2012).

Ainda na tentativa de mostrar a importância de instituições para o desenvolvimento, os autores destacaram que os países têm diferenças em termos de êxito econômico devido às características distintas das suas instituições, das regras que regem o funcionamento da economia e dos incentivos que motivam a sociedade. Para Acemoglu e

Robinson (2012), para além da existência de dois tipos de instituições – econômicas e políticas, existem instituições econômicas extrativistas e inclusivas, mas também existem instituições políticas extrativistas e inclusivas, como foi destacado no capítulo três. Cada uma das características dessas instituições tem repercussões importantes na economia, podendo contribuir para o desenvolvimento do país (quando as instituições econômicas e políticas são inclusivas) ou não (quando tais instituições são extrativistas).

A abordagem de Acemoglu e Robinson (2012) permite chamar a atenção para a importância, em um país como a Guiné-Bissau, de cuidar, no seu percurso de desenvolvimento, para que as instituições extrativistas não prevaleçam em detrimento das inclusivas. Porém, ao que parece, é, sobretudo de instituições extrativistas que se trata na Guiné-Bissau, desde a sua independência, e tanto nos aspectos econômicos como nos políticos. Existe no país uma determinada camada dominante, no sistema político e econômico, que possivelmente passa a maior parte do tempo criando normas ou regras de funcionamento institucional em favor de seus interesses. Essa elite política e econômica nacional pauta-se cada vez mais pela sua permanência nos lugares de destaques e nos processos de tomadas de decisões no país (vide FERNANDES, 2017).

Assim, para sair do cerco representado pelo círculo vicioso na política e na economia, seria necessário avançar na esfera institucional. Seria preciso fazer os modelos de instituições econômicas e políticas extrativistas darem lugar, progressivamente, a modelos institucionais de natureza inclusiva, capazes de proporcionar oportunidades para

sociedade como um todo, como destacaram, em termos gerais, Acemoglu e Robinson (2012).

Portanto, a título de conclusão deste subcapítulo, destaca-se que a Guiné-Bissau continuou seguindo e sofrendo com a situação de má gestão das contas públicas, agravando as situações apontadas anteriormente com o uso das expressões *colonial poverty trap*, *primary effect* e, sobretudo, *Robustness condition*. A situação indicada pela última expressão vem deteriorando cada vez mais as contas do balanço de pagamentos desse país. Durante o período de vigência do PAE, não houve muitas melhorias, seja em termos de gestão de finanças públicas, seja em relação ao desenvolvimento socioeconômico.

Dessa maneira, em busca de estabilidade e reequilíbrio da economia, e como exigência dos patronos do Programa, praticou-se o congelamento de salários dos funcionários públicos. Ao mesmo tempo, houve uma progressiva redução da quantidade desses contingentes em quatro anos, atingindo-se diminuição de cerca de 30%. Essas medidas foram adotadas com o intuito de impulsionar a poupança, num ritmo de 5% ao ano, em relação ao orçamento do Estado. Porém, embora a porcentagem dos funcionários públicos dispensados tivesse alcançado os 30%, continuava a existir um número significativo de efetivos, que chegava a 18.000, ao passo que o PAE havia feito a previsão para se atingir não mais que 15.000 em quatro anos do Programa.

Esta situação acabou reduzindo a possibilidade de o governo compensar a inflação através do aumento salarial anual. Também impediu o alcance de outros objetivos, como a limitação de viagens de serviços e a diminuição das representações diplomáticas para um total de sete. Com isso, somente a partir de 1990 é que foi verificada alguma

melhora no controle das finanças públicas, como destacado acima, tanto em despesas como em receitas. Em 1991, 87% das despesas correntes tiveram o seu financiamento escorado em receitas do país, ao passo que a parcela deste financiamento em 1989 foi de 59%.

No entanto, esse indicador voltou a baixar novamente em 1993. Ou seja, voltou-se a aumentar as despesas, apesar da real necessidade que o país tinha de fazer reservas para o pagamento dos juros e o estoque das dívidas, tanto interna como externa. Estas já eram avultadas pelo não cumprimento do acordo no início do pagamento das parcelas.

A política de privatização elaborada no PAE tinha como objetivo fazer com que o Estado se libertasse das empresas que não eram rentáveis. Com a implementação dessa estratégia, houve algumas melhoras no setor privado, originando um aprimoramento no funcionamento das empresas que apenas acumulavam prejuízos para os cofres públicos, empresas cujos nomes foram informados no subcapítulo anterior. Mas, em alguns casos, essa mudança da situação de exclusividade do Estado na economia, dando abertura ao setor privado, se transformou em pouco tempo em situação de total aumento dos preços, muito mais do que de melhoramento nos serviços prestados, a exemplo de empresas do setor portuário e de telecomunicação. Por outro lado, pode-se concluir também que houve algumas privatizações apressadas de empresas, que podem ter sido ocasionadas devido à necessidade de receitas do governo.

Porém, a privatização também tinha como objetivo principal a arrecadação de meios financeiros que proporcionassem o financiamento das despesas correntes, e não a dívida do Estado, como acabou



acontecendo em certo momento. Para piorar ainda mais, como destacou Van Maanem (1996), grande parte das empresas privatizadas foi parar nas mãos de políticos ou de ex-diretores das mesmas. O autor assinalou ainda que a tentativa de tornar autônomas e mais rentáveis essas empresas não deu certo, pois a maior parte delas acabou por entrar em falência em poucos anos, por falta de autossuficiência tanto financeira como de gestão (VAN MAANEM, 1996).

O que foi deixado de lado pelas autoridades nacionais, nesse caso, foi a atenção para o fato de que a privatização, por si, não garante que um proprietário privado possa transformar uma empresa que acumula prejuízos em uma empresa que passaria a ter rentabilidade. Isso, sem falar no aspecto de que nenhuma privatização teria sucesso num ambiente socioeconômico de muita degradação, como se encontrava a Guiné-Bissau. Segundo Van Maanem (1996), nesse processo de privatização os proprietários de tais empresas eram estrangeiros (portugueses e libaneses), os quais às vezes estabeleciam sociedade com guineenses, já que muitos deles faziam parte do governo ou mantinham boas relações nesse nível.

Ou melhor, para um programa de reestruturação da economia objetivando a aplicação eficiente de recursos num país como a Guiné-Bissau, talvez fosse preciso adotar outros mecanismos que pudessem melhorar a sua eficiência e aplicabilidade na economia. Assim, parece que as autoridades guineenses acabaram por não implementar o II Plano Nacional de Desenvolvimento para os anos de 1987 a 1990 – cujo título, como já indicado, era “deixa o setor privado escolher o seu próprio caminho” – talvez pela falta de um trabalho sério e com visão de longo

prazo, objetivando alcançar um desenvolvimento econômico durável. Na prática, o PAE passou a desempenhar esse papel no plano nacional.

Também parece que as autoridades esqueceram, ou não visualizaram, que o PAE era apenas um programa de curto e médio prazo, com caminho a percorrer em direção a um objetivo que, outrora, parece não ter sido bem especificado. De toda maneira, era evidente que nesse Programa não se atacavam todos os principais problemas do país. Visava-se apenas a recuperação da estabilidade e o reequilíbrio econômico, como forma de deixar o país mais apto a honrar seus compromissos internacionais, sobretudo o pagamento das dívidas contraídas, como sublinhou Van Maanem (1996).

Portanto, o Programa de Investimento Público (PIP)<sup>37</sup> era tido como instrumento governamental de promoção do desenvolvimento econômico e social, pois a totalidade dos projetos de desenvolvimento era constituída pelos setores de Saúde, Educação e Habitação. E, na área econômica, os projetos referiam-se a setores ou áreas como Indústria e Desenvolvimento Regional, entre outros voltados para este fim (VAN MAANEM, 1996). Porém, mesmo que parecesse necessário continuar com a execução do PIP, cabe destacar mais uma vez que o país precisava fazer estudos de viabilidade econômica desses projetos, e somente depois prosseguir com o investimento, caso se concluísse que eram benéficos.

Considerando esta situação, o PIP deveria estar se ocupando dos projetos e das prioridades para o desenvolvimento no longo prazo. Constitui ilustração a elaboração de um Plano maior, em que o próprio

---

<sup>37</sup> Conjunto de programas do investimento público que não fazia parte do PAE.

PAE seria integrado com seus projetos de estruturação da economia. Porém, mais uma vez, tudo isto só seria possível com políticas bem definidas, com visão desenvolvimentista sem imediatismo, investimentos em atividades econômicas que gerariam retornos e encadeamentos na economia, proporcionando ao governo um maior folego nas contas públicas. Desta maneira, talvez o país tivesse condições de poder honrar com seus compromissos, dando continuidade aos programas de investimentos nas áreas prioritárias, como saúde, educação, saneamento, desenvolvimento regional, entre outros.

Segundo Van Maanem (1996), outra situação que também atrapalhou bastante a implementação do PAE, foi a falta de uma definição clara dos objetivos de muitos projetos. Ou seja, a maioria destes foi elaborada de acordo com os interesses dos doadores, ou sob a dependência dos meios disponíveis para o seu financiamento. Ainda segundo autor, a falta de articulação entre esses projetos provocou a duplicação de muitos, ocasionando desperdícios de fundos. Portanto, grande parte dos objetivos foi definida sem que uma análise de viabilidade econômica e financeira dos projetos tivesse sido feita com antecedência. Parece que apenas algumas análises superficiais eram realizadas, sem levar em conta as despesas permanentes, em que o financiamento deveria ser previsto no plano financeiro.

Desse modo, grande parte das despesas que eram direcionadas ao PIP representavam custos de funcionamento ou relacionados à assistência técnica ligada às máquinas e aos equipamentos. Havia, se tanto, pouco controle sobre a sua execução, principalmente nas regiões do interior do país. Algumas exceções de sucesso eram relacionadas às

empresas financiadas diretamente desde o estrangeiro, nas áreas de infraestruturas.

Van Maanen destaca que nesse período já se podia sentir a presença de forte corrupção no aparelho de Estado guineense. Ocorriam, segundo o autor, muitos desvios da ajuda alimentar vinda dos países parceiros, fazendo o Estado perder a credibilidade e a confiança que detinha junto aos doadores e à comunidade internacional em geral. Esta situação fez com que a ajuda alimentar fosse suspensa – restando apenas ajudas de alimentos para os projetos –, afetando desta maneira o PIP. Portanto, a grande maioria dos projetos teve que interromper as suas atividades devido à falta de verbas. Nesse período, o investimento bruto guineense, que se situava em 21% do PIB em 1989, decresceu em 1991 para 9,6% (VAN MAANEM, 1996).

Assim, torna-se difícil compreender que, durante a formulação do PAE, os técnicos do BM e FMI, assim como os próprios técnicos nacionais, não tenham prestado a atenção no problema da reestruturação do Estado. Acabaram por priorizar a questão do “Estado Mínimo”, que era, obviamente, do interesse daquelas instituições internacionais, em detrimento de um “Estado Melhor” e mais forte financeira e economicamente. Dever-se-ia ter recuado em certos aspectos nos benefícios concedidos ao setor privado, dando preferência ao processo de reestruturação, de maneira que pudessem ser alcançados os objetivos que dizem respeito ao equilíbrio entre as contas internas e externas<sup>38</sup>.

Porém, como o setor privado ainda era embrionário, teria que ser pensado e protagonizado um planejamento profundo e consequente, abrangendo a questão relativa ao processo da sua promoção de uma

---

<sup>38</sup> INEP (1996).

maneira mais forte e responsável. Dever-se-ia mirar um setor privado que estivesse disposto a cumprir com as suas obrigações para o deslanche da economia, através de um maior dinamismo na sua estrutura produtiva. Assim, talvez se conseguissem gerar maiores encadeamentos na economia, liberando o governo da responsabilidade de ser o único empregador. Mas, novamente, isto demandaria planejamento e ações talvez menos imediatistas, ao contrário do que foi feito no âmbito tanto do BM e do FMI, como pelas próprias autoridades guineenses ao longo da execução do PAE.

#### 7.4 A Estratégia Nacional de Redução de Pobreza – DNARP's

Neste subcapítulo abordam-se a situação de aplicação dos dois Documentos de Estratégia Nacional de Redução de Pobreza (DENARP I e II). Estes documentos também foram categorizados como Planos Nacionais de Desenvolvimento traçados pelo governo, direcionados ao combate da pobreza no país. Sua elaboração ocorreu nas décadas mais críticas em termos de instabilidade política governamental na Guiné-Bissau, referindo-se principalmente a partir do ano de 2000. As dificuldades marcaram, sobretudo os dois últimos anos do Século XX, 1998/99, quando se registrou no país um conflito político e militar.

A iniciativa como um todo foi concebida para servir, mais uma vez, de diretriz para o desenvolvimento do país, com previsão de uma execução em fases. Porém, apenas foi implementado, e parcialmente, o DENARP I. O DENARP II não chegou a ser executado devido ao golpe de Estado realizado em 2012 pelos militares, acabando por derrubar o governo então instalado. A abordagem aqui efetuada

restringe-se aos reflexos da implementação da primeira fase do Plano, referindo ao DENARP I.

Após o último PAE, elaborado e implementado conforme as prescrições do BM e do FMI – que vigorou até o ano de 1995 –, o país viveu nos anos subsequentes, até início do século XXI, sob forte isolamento em relação aos parceiros internacionais. De fato, a Guiné-Bissau já havia perdido a confiança e o crédito dos dois principais organismos internacionais, com os quais mantinha parcerias até aquele momento. O referido isolamento teria sido motivado pela má aplicação dos fundos de investimentos, como também pelo não pagamento das dívidas contraídas com os parceiros bilaterais e multilaterais.

Nesse período, o país ficou sem Plano norteador das políticas governamentais, e em contexto de profunda instabilidade política, tanto assim que acabou conhecendo o seu primeiro conflito político militar pós-independência, que teve lugar, como se falou, em 1998/99. A partir desse momento, e com as novas eleições, os problemas de instabilidade política existentes só fizeram se agravar. Passados vários governos, em 2005 decidiu-se implementar o primeiro DENARP, com horizonte de aplicação em três anos, entre 2005 e 2007. O segundo viria a entrar em vigor entre 2011 e 2015. No entanto, devido à instabilidade política aguda vigente no período, também não chegou a ser implementado, como se vê mais adiante.

Essa fase na vida política guineense se caracterizou como um período de extrema dificuldade, com intensas lutas pelo poder entre os atores políticos guineenses em torno da afirmação e adoção de uma nova estrutura política e governamental no país. Essa foi a primeira década – a partir do ano 2000 – com a ausência do ex-presidente na vida política e

econômica da Guiné-Bissau: aquela liderança política acabara de ser deposta pelo levantamento militar de 1998. O quadro representava mudança em relação à política adotada desde a independência, sob o regime monolítico, apesar de o país ter praticado abertura política e ter realizado as suas primeiras eleições multipartidárias em 1994.

Portanto, a elaboração e a implementação, na prática, das políticas de redução da pobreza preconizadas no DENARP I teria acontecido também no momento em que a Guiné-Bissau apresentava uma deterioração profunda nos indicadores econômicos e sociais. Esta situação veio se agravando ao longo do tempo por conta das más políticas de desenvolvimento executadas pelos governos anteriores, que assumiram a liderança do país após a descolonização.

Segundo consta no DENARP I (2005), considerava-se com grande preocupação, no governo, o problema da redução da pobreza na sociedade guineense, devendo-se assinalar que o país registrava nada menos que 68,5% da população em situação de pobreza absoluta. O DENARP I tinha cinco eixos básicos, representativos das principais estratégias operacionais: reforço ao governo ou governabilidade; modernização da administração pública e garantia de estabilidade macroeconômica; promoção do crescimento econômico e criação de empregos; aumento do acesso aos serviços sociais e às infraestruturas de base; e, por fim, melhoria das condições de vida dos grupos vulneráveis.

Junto com essas estratégias, foram definidos alguns objetivos prioritários a serem alcançados no médio e no longo prazo, durante a implementação. A elaboração do DENARP I baseou-se no estudo prospectivo, realizado em 1996, denominado de “Djitu Ten” (ainda tem jeito, em Português), apresentando como horizonte o ano de 2025, como

forma de contornar os desafios causados pelo atraso no desenvolvimento e na promoção de bem-estar da população. Sua base era a valorização racional dos esforços e potencialidades internas, como forma de fazer da Guiné-Bissau:

(i) um país bem governado com instituições equilibradas e controle de poderes; com uma administração descentralizada e que valorize mérito; (ii) um país com um ambiente favorável para um crescimento econômico sustentável; com uma boa distribuição de rendimentos e bem integrado na sub-região; (iii) um país com recursos humanos e adequados às necessidades; (iv) um país com auto-suficiência alimentar e exportador de cereais na sub-região; (v) um país com gestão racional dos recursos naturais, e maior consciência ambiental dos cidadãos; (vi) um país pacífico na diversidade, que valorize o património cultural e garanta a igualdade de oportunidades entre gêneros; (vii) um país forte, economicamente autónomo, e com boas infra-estruturas; (viii) um país com um sistema democrático que estimule a participação dos cidadãos nas decisões fundamentais e no cumprimento das exigências de um estado de direito. (DENARP I, 2005 p. 25).

Para o alcance desses objetivos, relacionados no documento de prospecção elaborado em 1996, foram delineadas diversas estratégias. São elas: efetivação de um sistema de governo ou governança que permitisse a criação de um clima mais favorável ao desenvolvimento do uso racional, eficaz e transparente dos bens públicos, assim como dos recursos humanos, sendo os gestores responsabilizados perante a lei com relação aos seus atos; criação de garantias para uma boa educação e formação de recursos humanos do aparelho do estado e da força laboral como um todo; existência de um



sistema democrático plural, estável e em que todos pudessem participar efetivamente; garantia de mobilização e da utilização racional dos recursos naturais e financeiros, garantindo um crescimento econômico sustentável da economia; e, construção de uma base social e infraestruturas que permitissem um desenvolvimento econômico durável e consistente no país.

De acordo com DENARP I (2005), para almejar êxito na sua execução, alcançando os objetivos e a consequente redução da pobreza na Guiné-Bissau, foi feito outro diagnóstico participativo que serviu de apoio ao seu processo de elaboração. Também foi destacado que era necessário dar prioridade às questões mais abrangentes, que levassem em consideração tanto os aspectos econômicos, sociais e institucionais, como também as questões culturais e ambientais, para garantir o crescimento e o desenvolvimento econômico com repercussões junto a toda a população.

Também se consideravam problemas transversais, como o bom governo ou a boa governabilidade, a luta contra a corrupção, o respeito pelos direitos humanos, a igualdade de gêneros e a luta contra a pandemia de VIH/SIDA, com suas múltiplas consequências. Aspectos como reforço da capacidade institucional e conservação do meio ambiente, igualmente, fizeram parte do desafio.

Reconheceu-se que a incidência da pobreza na sociedade guineense é de extrema profundidade. Por isso, faziam-se necessárias ações tanto de curto prazo como de médio e longo prazo, através de uma abordagem progressiva, aplicada em fases. De fato, uma progressão na intervenção mostrava-se indispensável, levando em consideração tanto a capacidade de criar condições para um crescimento acelerado da

economia como os condicionantes externos, no domínio da mobilização dos recursos necessários para a sua integral implementação.

Numa primeira fase que cobrirá o período 2005-2007 e cuja perspectiva é a reconstrução após conflito, os esforços serão concentrados na implementação de medidas e acções que terão efeitos imediatos e visíveis nos pobres. Para além da garantia da estabilidade macro-económica, as acções a serem implementadas concentrar-se-ão nos sectores chave da economia, nomeadamente agricultura, pescas, infra-estruturas de base e de apoio à produção, micro créditos, etc., susceptíveis de terem um impacto significativo no crescimento rápido e acelerado da economia do país. A melhoria quantitativa e qualitativa da oferta de serviços sociais será a alavanca para o desenvolvimento do capital humano. Numa segunda fase, em função da avaliação da primeira fase, serão definidas as acções tendentes à consecução dos objectivos a médio prazo. (DENARP I, 2005 p.26).

Cabe destacar que a elaboração do DENARP se assenta na questão dos compromissos assumidos pela Guiné-Bissau junto às organizações internacionais. Sobretudo a questão relacionada ao acordo das Nações Unidas com os países em desenvolvimento, para o alcance dos Objectivos do Desenvolvimento de Milénio (ODM). O horizonte temporal para o alcance destes objetivos era até 2015. Daí a existência das ações do governo guineense com relação a esse aspecto. Porém, ressalta-se que nenhum desses objetivos foi alcançado no país, devido à sua fragilidade econômica, sobretudo por motivos de instabilidade política e de ruptura democrática, que impedem uma prática de governo consistente.

Para o cumprimento desses objetivos, o governo teria que promover alterações nas séries de indicadores econômicos e sociais do país. Por exemplo, para o nível de pobreza, que se encontrava muito elevado, com 68,5% em 2004, foi traçada uma meta de médio prazo para a redução da pobreza absoluta para 63,2% até 2010, passando para 58,1% em 2015 (DENARP II, 2011). Ainda segundo o DENARP II, a redução da extrema pobreza, que se encontrava em 22% em 2004, foi outro desafio proposto: o intuito era chegar a 20,3% em 2010 e alcançar 18,7% da população em 2015. Também foi proposta outra meta a ser atingida até o ano de 2015, ligada aos objetivos delineados para os setores da educação/alfabetização, saúde, água e saneamento, e a habitação para a população; também fazia parte o desenvolvimento das infraestruturas de apoio ao setor produtivo.

Com relação ao setor educacional, a meta era expandir e melhorar o acesso à educação, almejando-se a universalização do ensino básico, com vistas a alcançar até 2007 a taxa de 83%, e, em 2015, atingir 98% das crianças, sendo a taxa de admissão de 77,8%. Também se pretendia obter o melhoramento da eficiência interna do sistema da educação, elevando a proporção de crianças que terminam o ensino primário (até 4ª série) para 25%; e aumentar a taxa de meninas que terminam o ensino básico (ensino fundamental). A intenção era eliminar as disparidades existentes entre ensino primário e secundário, procurando atingir a sua igualdade até o ano de 2015, de acordo com ODM.

Já com relação ao setor da saúde, juntamente com o acesso à água potável, pretendia-se criar condições que permitissem a redução em 2/3 (dois terços) da taxa de mortalidade infantil por nascidos vivos,

passando de 124/1000 em 2000 para 48/1000 até o ano de 2015. Também se objetivava reduzir em  $\frac{2}{3}$  a mortalidade infanto-juvenil por mil nascidos vivos; em 2000 essa taxa girava em torno de 203/1000, e se pretendia alcançar, em 2015, 80/1000. Igualmente se pretendia reduzir em  $\frac{3}{4}$  (três quartos) a taxa referente à mortalidade materna por 100.000, para 525/100.000 em 2015, sendo que esta taxa era de 700/100.000 em 2000. Por fim, buscava-se aumentar a taxa de ligação à rede da água canalizada nas cidades e o aumento de poços protegidos nas aldeias distantes das grandes cidades.

Porém, para a consecução dos objetivos da primeira fase do DENARP, era necessário garantir o financiamento para os setores prioritários, a fim de fazer com que as intervenções fossem realizadas de acordo com o previsto. Como o país teve problemas para a execução dos Planos de Desenvolvimento ao longo do tempo, isso se traduziu em obstáculos para se lograr, sobretudo, a mobilização financeira necessária à execução do DENARP. Assim, restou apenas a busca de obtenção de financiamento por meio do orçamento geral do Estado. Isso acabou por complicar a sua operacionalização, visto que o país sempre teve dificuldades com finanças públicas, ocasionando frequentes pedidos de apoio para a execução do seu orçamento.

Portanto, apesar de não ter assegurado os financiamentos necessários para a execução, o Estado guineense teria se decidido pela sua aplicação, utilizando fundos oriundos das receitas internas. O governo tentou, em algum momento, organizar uma reunião com os parceiros e credores, a fim de alcançar os fundos suficientes, que estavam estimados em torno de US\$ 427,7 milhões para a sua plena execução. Mas isso acabou por não dar certo, devido aos conflitos

políticos existentes entre o Presidente da República e o Primeiro Ministro naquele período. Abaixo apresenta-se a Tabela 17, indicando os principais eixos e domínios setoriais de financiamento para o DENARP.

Tabela 17 – Guiné-Bissau: distribuição de recursos por eixos e principais domínios e sectores do DENARP (2005)

<b>Eixos e Domínios setoriais</b>	<b>Valores em Milhões US\$</b>	<b>%</b>
<b>E1 – Crescimento económico</b>	<b>308,4</b>	<b>72</b>
Reformas macroeconómicas	34,0	8
Sector Primário	51,8	12
Pescas	32,9	8
Infra-estruturas económicas	222,6	52
Rodoviárias	113,2	26
Energia, água e saneamento	54,8	13
Habitação	28,7	7
Outros	25,9	6
<b>E2 – Recursos humanos e acesso aos serviços sociais</b>	<b>111,6</b>	<b>26</b>
Educação	73,7	17
Saúde	37,9	9
<b>E3 – Programas para grupos vulneráveis</b>	<b>3,9</b>	<b>1</b>
<b>E4 – Promoção da boa governação</b>	<b>2,5</b>	<b>1</b>
<b>E5 – Análise e seguimento da estratégia</b>	<b>1,2</b>	<b>0</b>
<b>Total</b>	<b>427,7</b>	<b>100</b>

Fonte: Elaborado com base em DENARP I (2005).

### 7.3.1 Execução e algumas críticas pontuais

A execução da primeira fase do DENARP I foi trienal, cobrindo os anos de 2005 a 2007, sendo que 2004 foi o ano de ajustes no Plano. A execução não teve impactos significativos, considerando-se os objetivos, diferentemente do que havia sido planejado (DENARP I, 2005). A escassez de reflexos parece ter sido realidade, sobretudo, com relação à redução de pobreza, que se configurava como o objetivo primordial, ligado à busca do alcance dos ODM até o ano de 2015. Este

resultado pode ter sido, em grande parte, motivado pelas numerosas situações de instabilidade política, entre as quais a demissão do próprio governo pelo então Presidente da República – como assinalado anteriormente. No entanto, conseguiram-se alguns resultados tímidos na gestão macroeconómica e na estabilidade de algumas contas públicas. Constatação sobre isso foi destacada no relatório elaborado para a execução da segunda fase do Plano, denominada DENARP II.

De fato, segundo consta no DENARP II (2011), no quadro da implementação da sua primeira estratégia nacional de redução da pobreza (DENARP I) a Guiné-Bissau teve alguns avanços com relação à estabilização de gestão macroeconómica. O mesmo ocorreu na reforma da administração pública e na melhoria da oferta dos serviços públicos, nomeadamente nos domínios da educação e saúde.

Mas, devido a conjugação de vários factores (instabilidade política e institucional, penúrias das infraestruturas de base, impacto das crises petrolífera e económica internacional, etc.), estes resultados ficaram muito aquém dos objectivos inicialmente fixados, particularmente no que concerne ao crescimento económico, que foi, em média, de 3,1% entre 2007 e 2009, contra um objectivo inicial de 5%. Consequentemente, o nível da pobreza continua bastante elevado no país (69.3% em 2010, contra uma estimativa de 64,7% em 2002), o que contribuiu, de facto, a reduzir as oportunidades do país em alcançar os Objectivos de Desenvolvimento do Milénio (ODM) no horizonte 2015.

Com base nas lições aprendidas desta experiência, o Governo elaborou o segundo DENARP, que irá cobrir um período de cinco anos (2011-2015). Inscrevendo-se na dinâmica da consolidação dos ganhos conseguidos com a implementação do DENARP I, a nova

estratégia será orientada para a consolidação da paz e do Estado de Direito, aceleração do crescimento económico durável e desenvolvimento dos recursos humanos, através da realização dos ODM. Uma atenção particular será consagrada à criação de bases para um crescimento económico forte e durável, condição determinante para a redução significativa e durável da pobreza. (DENARP II, 2011 p.8).

Como mencionado nos parágrafos anteriores, na década de 2000 a vida pública na Guiné-Bissau foi marcada essencialmente pelas repetidas quedas de governos, pela fragilidade do Estado e pela não observância dos preceitos do Estado de Direito democrático, particularmente no que se refere à submissão do poder militar ao poder civil. Portanto, o país não foi capaz de superar as consequências políticas, económicas e sociais geradas pelo conflito político-militar de 1998-1999. Esta situação impossibilitou a implementação da segunda fase do Plano, que desta vez seria quinquenal, cobrindo os anos de 2011 a 2015.

A marcada fragilidade das instituições do Estado, a permanente incerteza política e a sucessão de governos de curta duração resultaram na incapacidade de prosseguir, no médio e no longo prazo, com as políticas de promoção da boa condição de governo, de combate à pobreza e de eficiente persecução dos desígnios nacionais nos planos interno e externo. Esses fatores, associados aos atropelos às regras do Estado de Direito, colocaram sérias dificuldades no processo de restauração do diálogo e das parcerias de cooperação com a comunidade internacional. A relação do Estado guineense com esta última já não se apresentava bem desde os descumprimentos de acordos assinados no PAE.

Portanto, com o início das atividades de um novo governo, em janeiro de 2009, após as eleições legislativas, a Guiné-Bissau começou a viver o advento de novo ciclo político-governamental. Sua gestação registrou passos significativos em matéria de boa governança, assente particularmente na implementação de um programa de saneamento das Finanças Públicas, na criação de condições para a implementação dos programas de reformas dos setores da Defesa e Segurança, da Função Pública e da Justiça. A eleição de um Presidente da República, em 2009, oriundo da formação política no governo, reforçou este pressuposto (DENARP II, 2011).

Ainda segundo DENARP II (2011), o relacionamento do país com a Comunidade Internacional passou a registrar sinais positivos, na perspectiva de uma plena restauração dos quadros de parcerias, fundamentais para a mobilização de assistências com vistas à materialização das reformas estruturantes do Estado e do governo, acima referidas. Os resultados positivos da gestão macroeconômica proporcionaram o alcance do acordo entre o governo e a dupla BM e FMI, para perdão ou cancelamento de dívidas de longo prazo existentes entre o país e parceiros internacionais. Essa conquista fez com que melhorasse a credibilidade do governo junto dos parceiros de desenvolvimento, e fossem criadas novas condições para a restauração e edificação de parcerias internacionais.

Em suma, a evolução da situação político-governamental mostrou claramente as dificuldades que os propósitos de consolidação da estabilidade e da boa governança conheceram ao longo do decênio 2000-2009. As consequências políticas dos múltiplos acontecimentos afetaram negativamente a vida política nacional, fazendo-se sentir



fortemente ao nível dos esforços da continuidade de políticas de desenvolvimento e de engajamentos por parte dos sucessivos governos. Os reflexos também incidiram nos compromissos e intervenções dos parceiros de desenvolvimento. Com isso, muitas dificuldades que o DENARP I conheceu, quanto à mobilização de recursos e à implementação, decorreram, em parte, dessa realidade.

Portanto, a título de conclusão deste subcapítulo, cabe salientar que se percebeu ter sido o DENARP, até então, o único Plano elaborado e implementado desde a independência que procurou seguir os preceitos básicos para a elaboração de um Plano Nacional de Desenvolvimento (endógeno ao invés de exógeno, como aconteceu ao longo do tempo). De fato, parece ter se tratado de um Plano que procurou envolver todas as camadas da sociedade, e que conseguiu focar nos aspectos fundamentais da “doença” guineense, que é o elevado índice de pobreza. Este problema ganha profundidade por conta da recorrente instabilidade política, com elevado nível de desarticulação institucional.

Outro aspecto relevante a ser destacado na elaboração do DENARP foi a preocupação com a questão do fortalecimento da capacidade técnica e institucional no país. Essa, talvez, seja uma das questões representativas de maior fragilidade nacional, que exige reforma estrutural no intuito de aprimorar o funcionamento das instituições. Pelo que consta no documento, parece ser um Plano cuja elaboração foi ambiciosa, com índole patriota e com recursos provisionados dentro do Orçamento Geral do Estado (OGE), deixando em aberto que sua execução levaria em consideração a mobilização

desses recursos financeiros. O processo da elaboração do DENARP foi descrito no relatório final de seguinte forma:

...o quadro institucional de elaboração do DENARP procurou associar três níveis de participação: (i) um nível político-institucional onde intervêm os governantes e os parceiros de desenvolvimento, (ii) um nível técnico envolvendo os quadros nacionais dos sectores público e privado, assim como da sociedade civil, (iii) um nível popular e comunitário assente na consulta do cidadão comum e de grupos organizados de actores de base nas zonas rurais e urbanas. Os encontros-debate permitiram uma consulta alargada de todas as franjas da população. Realizados nas oito regiões do país e no sector autónomo de Bissau, eles envolveram representantes da Administração de Estado, da sociedade civil, das comunidades religiosas, dos poderes tradicionais, do sector privado organizado e informal, dos serviços de planificação regional, das delegacias e direcções regionais de saúde, de educação, e de segurança, assim como de diferentes categorias de actores sociais e económicos. Uma média de 120 pessoas por sessão participaram em 9 encontros-debate nas regiões de Gabu, Bafatá, Oio, Cacheu, Quínara, Tombali, Biombo, Bolama-Bijagós, e na capital, na fase do diagnóstico participativo realizado em Março e Abril de 2002. O acervo abrangido rondou 1080 pessoas representativas de todas as regiões e todos os segmentos sociais. A metodologia que norteou o desenrolar dos debates permitiu recolher informações valiosas sobre a percepção da pobreza, os problemas cruciais do país, vistos através de prismas locais. A interacção que marcou os encontros favoreceu uma alargada dinâmica de grupo na fase de identificação da problemática. Esta recolha directa de informações contribuiu para melhorar

significativamente o DENARP graças a uma maior adequação com as preocupações básicas das populações. Assim, a insistência reiterada das populações sobre os problemas ligados com à fraca infra-estruturação do país contribuiu para introduzir no DENARP interino uma forte componente de estratégias viradas para o desenvolvimento de infra-estruturas. De mesmo modo, a forte insistência das populações sobre a descentralização inflectiu o DENARP interino no sentido de uma maior ênfase nos mecanismos descentralizados de implementação. Uma segunda ronda de 5 encontros provinciais foram organizados em Agosto de 2004 com o intuito de restituir às populações as propostas de soluções dos problemas identificados na primeira fase. Esta segunda ronda de encontros-debate à volta de propostas de soluções abrangeu um acervo que rondou 300 pessoas representativas das mais variadas facetas da sociedade guineense. (DENARP I, 2005 p. 8).

Verificou-se ter sido um trabalho feito de forma minuciosa, pois ali parecia haver uma profunda preocupação com a execução e o efetivo alcance dos objetivos preconizados. De fato, isso o faz diferente de todos os outros PNDs elaborados por técnicos e burocratas, que acreditavam conhecer toda a realidade da sociedade, sem ouvi-la. Ou distinto daqueles instrumentos recomendados através das resoluções dos congressos do Partido, para sua implementação, que não se preocuparam com a respectiva contribuição popular. Todos os demais Planos elaborados desde a independência tinham sido feitos, de certa maneira com alguma interferência externa.

Outro fator importante a ser destacado com relação ao DENARP é que, para além dessas consultas realizadas junto às comunidades, outras organizações presentes na sociedade guineense –

como os sindicatos, o patronato, as Organizações Não-Governamentais (ONGs) e as associações comunitárias – também participaram na sua elaboração através dos debates e ateliers que foram organizados em todas as etapas da elaboração do diagnóstico. Também participaram da formulação das estratégias e da programação das ações prioritárias durante o seu período de vigência.

Como destacado no DENARP I (2005), essa ação voltada ao levantamento de informações foi muito importante para o aprofundamento do conhecimento sobre o nível de pobreza no país, tanto nos seus aspectos quantitativos, como também nos aspectos qualitativos. O levantamento ajudou igualmente no aumento do grau de conhecimento com relação às dimensões psicossociais da pobreza, em diferentes âmbitos da sociedade guineense.

Com relação à detecção das especificidades da pobreza urbana e rural, foi feito um estudo denominado Inquérito Ligeiro para a Avaliação de Pobreza (ILAP), acompanhado de um estudo participativo sobre as percepções da pobreza, envolvendo extensa amostra representativa de todas as regiões do país. Essa ação permitiu alcançar os atores de todos os níveis, com maior destaque para os setores mais vulneráveis da sociedade. Após todo esse processo, foi realizado um encontro dos próprios especialistas para congregar e debater de maneira mais profunda os mapeamentos elaborados.

Os ateliers de especialistas desempenharam um importante papel na mobilização e participação de recursos humanos de qualidade. Reuniram-se em 11 ateliers organizados ao longo do processo, uma média de 30 participantes por sessão, envolvendo assim cerca de 350 técnicos das mais variadas especializações, activos nos sectores de Estado, privado ou associativo.

Graças à sua adaptação à configuração actual da *expertise* nacional, os ateliers permitiram um bom aproveitamento das potencialidades através de técnicas de consulta baseadas nas dinâmicas de grupo. O carácter iterativo dos ateliers em todas as etapas do exercício favoreceu um processo de internalização da problemática da luta contra a pobreza.

Os encontros-debate, os ateliers e seminários foram desenhados para reforçar a internalização e a apropriação do DENARP, alargando o seu alcance a todas as categorias de actores. (DENARP I, 2005 p.10).

Entretanto, todo e qualquer processo de planeamento económico que exhibir pontos fortes ou positivos, podem também apresentar pontos fracos. A implementação da primeira fase do DENARP não ficou imune a isso, sobretudo no que diz respeito à sua execução num ambiente político e económico de elevada conturbação, aliada à profunda degradação de todos os tecidos da sociedade e do sistema económico e produtivo do país. De fato, este Plano, por falta de recursos ou por cuidados tomados com vistas a evitar os mesmos erros cometidos pelas autoridades anteriores, foi menos ousado em relação à criação de políticas de industrialização.

Parece que se procurou apenas focar na questão do fortalecimento e da criação de melhores condições para o crescimento económico, privilegiando as atividades já existentes ou aquelas que poderiam advir dessa estabilidade económica, sem especificação das linhas mestras e do direcionamento da política industrial, mesmo aquela relacionada ao fortalecimento do setor agrícola. Em outras palavras, em decorrência dos vários erros de planeamento nos PNDs, desta feita as autoridades procuraram ser mais avessas aos riscos.

Ainda com relação a essa questão, o governo também não procurou esclarecer no DENARP qualquer estratégia de alcance dos objetivos prioritários (redução de pobreza), apesar de colocar o assunto nas metas previstas e determinar algum financiamento para as atividades econômicas. Um exemplo diz respeito ao setor produtivo, visto que o mesmo carecia de recursos financeiros para a implementação do Plano, uma vez que não existiam apoios financeiros assegurados nem mecanismos que facilitassem o alcance das metas traçadas para a redução de pobreza.

Por outro lado, parece que a sociedade guineense não conheceu e nem sabe se esse Plano foi executado ou não. Por isso, os resultados indicados acima como alcançados, narrados no relatório da segunda fase do Plano, o DENARP II, talvez sejam duvidosos e questionáveis. A questão que se coloca é se aqueles resultados foram efetivamente advindos da execução do Plano ou refletem apenas alguns esforços institucionais, à margem dos objetivos deste. Em suma, há dúvidas sobre a eficácia do Plano, porque não existe qualquer avaliação de impacto econômico e social da implementação do DENARP I, partindo-se do princípio de que o sucesso ou insucesso de qualquer política pública apenas se conhece com a aplicação de instrumentos de medição dos seus resultados.

Qualquer política pública em execução necessita de um núcleo gestor que acompanhe o seu desenvolvimento e que, sobretudo, faça avaliações de acompanhamento durante o período determinado. Portanto, no caso do DENARP I, parece que não se deve atribuir ao seu êxito aquelas melhorias no controle das finanças públicas e alguns indicadores macroeconômicos alcançados. O período preconizado para a

sua execução se situa entre os anos de 2005 e 2007, quando um governo foi destituído e outro foi nomeado, sem que o segundo seguisse ou continuasse com a implementação do DENARP.

Existe ainda outro indicativo, e muito mais forte, de que o DENARP I pode não ter produzido os resultados esperados. Durante o período entre a sua elaboração e a provável execução, não houve melhoria relativamente ao seu propósito principal, referente à redução da pobreza absoluta. Ao contrário, este indicador, que era de 68,5% em 2005, alcançou o nível de 69% da população em 2011, como consta no diagnóstico do DENARP II, que não chegou a ser implementado devido a mais um golpe de Estado, executado em 2012 pelos militares.

Portanto, o conjunto destas constatações autoriza sugerir que este Plano não surtiu o efeito desejado. E, entre outros aspectos, cabe salientar que, pela maneira detalhada com que foi elaborado e pelos diagnósticos levantados, algum impacto positivo no curto ou no médio prazo exigiria do governo muitos repasses à população nas camadas mais desfavorecidas: não existiam oportunidades e políticas de emprego destinadas a esse público, para que tais pessoas pudessem ter acesso a bens básicos. O mesmo cabe indicar sobre os investimentos públicos nas áreas sociais, que não se revelaram possíveis devido à instabilidade política e, sobretudo, à falta de meios financeiros para assegurar o orçamento.

Enfim, no geral, pode-se considerar que se tratou de um planeamento bem pensado, voltado a questões centrais da fragilidade do país, abrangendo educação, saúde, saneamento, capacitação profissional, reforço de capacidade institucional, reforma institucional, meio ambiente, entre outras. O conjunto dessas execuções se traduziria na

redução da pobreza absoluta e extrema. O Plano em questão foi elaborado com muita ambição e sem que o Estado estivesse preparado para a execução no horizonte de tempo estipulado, por falta de financiamento externo e instabilidade política.

Na verdade, como foi destacada, a essência do Plano exigia um conjunto de repasses à sociedade, e isso parecia impossível naquele momento tendo em vista que o Orçamento Geral de Estado (OGÉ) guineense não suportaria tal tipo de operações. A Guiné-Bissau viveu sob *Robustness condition* desde a sua independência, o que a impediu de efetuar investimentos públicos consideráveis, tanto de capital como nas áreas sociais.

Por outro lado, houve também falha do governo em não traçar as políticas claras sobre o setor agrícola. É evidente que faltavam meios financeiros para investimentos em máquinas e equipamentos, mas os recursos poderiam ser conseguidos através de parcerias e acordos bilaterais, representando possibilidade de garantia de emprego e renda para as camadas mais necessitadas da sociedade. Assim, poderiam ser aproveitados os recursos advindos dessas atividades para o relançamento de outros setores de baixa intensidade de capital. Estes setores começariam a absorver aquela mão de obra treinada durante o programa, e isso haveria de permitir algum grau de encadeamento na economia guineense, gerando mais renda e emprego em termos gerais.

Dessa maneira, o governo escaparia do *primary effect*, que afetou todos os governos passados e seus Planos ao longo do tempo. Portanto, sabe-se que a importância da agricultura na economia é muito elevada, porque é através dela que são produzidos os alimentos e os produtos primários utilizados pelas indústrias, comércio e setor de



serviços. Ou seja, pode ser considerada a base para a manutenção da economia. Deste modo, a Guiné-Bissau precisa começar a explorá-la de maneira racional, uma vez que é a sua vantagem comparativa.

#### 7.5 Guiné-Bissau 2025: Plano Estratégico e Operacional 2015-2020 “Terra Ranka”

O DENARP foi o último Documento ou Plano Nacional de Desenvolvimento elaborado e “executado” pelo governo guineense. Aliás, este crédito pode ser atribuído apenas ao DENARP I, pois o II não chegou a sair do papel, devido à queda do Governo que o projetou, e não teve continuidade nos posteriores governos. Parece que na Guiné-Bissau, até então, não se vê a colaboração dos novos governos quanto a dar continuidade às ações dos governos anteriores. No entanto, em 2015 surgiu mais um Plano Nacional de Desenvolvimento, elaborado pelo governo que foi eleito em 2014. Esse Plano foi denominado “Guiné-Bissau 2025: Plano Estratégico e Operacional ‘Terra Ranka’” (um novo começo, em Português).

Porém, este Plano também não chegou a ser executado, devido à “febre” da política guineense relativa às demissões dos governos pelos Presidentes da República. A alegação para a demissão, desta feita, foi de que existiam fortes indícios de corrupção naquele governo, embora todo o financiamento fosse assegurado por meio de reunião dos credores realizada em Bruxelas em março de 2015. O fundo garantido girava em torno de US\$ 1.500.000.000 (um bilhão e quinhentos milhões de dólares americanos), para sua implementação ou execução.

Como esse Plano não foi executado, não há, naturalmente, análise a ser feita sobre resultados. Entretanto, o entusiasmo e a esperança de melhoria na condição de vida da população guineense despertados pela sua elaboração foram consideráveis. Por isso, cabe aqui, mesmo que de maneira breve, alguma referência aos aspectos relacionados à concepção e preparação desse plano, com indicação das principais prioridades de política apresentadas no referido documento pelos seus formuladores.

Primeiramente, cabe destacar que o Plano exibia grande potencial para impulsionar o crescimento econômico sustentável e, em consequência, o desenvolvimento socioeconômico do país, caso tivesse sido implementado. Outro aspecto importante, que chamou a atenção no “Terra Ranka”, é de ter colocado em destaque uma elevada preocupação com a preservação da biodiversidade guineense, embora tal assunto tenha sido destacado também no DENARP. Esse realce era entendido como essencial, pois se almejava garantir um crescimento econômico saudável na atualidade e também para as gerações vindouras, considerando-se, portanto, também os impactos ambientais do progresso, além do bem estar da população dos países vizinhos.

O “Terra Ranka” também procurou tangenciar os principais problemas que afetam historicamente o processo de desenvolvimento econômico da Guiné-Bissau. Isso justificou colocar em destaque: a preocupação com a boa governança e a melhoria na prestação de serviços ao cidadão; a garantia de uma gestão sustentável do capital natural ou recursos naturais e a preservação da biodiversidade; a construção de uma rede nacional de infraestrutura moderna e competitiva; o fortalecimento do capital humano e a melhoria da

qualidade de vida dos cidadãos; a promoção de um setor privado sólido e a diversificação da economia; e por fim, a criação de uma cadeia de comando para a mudança, com agenda para o período 2015-2020 (TERRA RANKA, 2015). Essas prioridades seriam executadas conforme o formato estilizado da estrutura de uma casa, como se vê na Figura 18 abaixo.

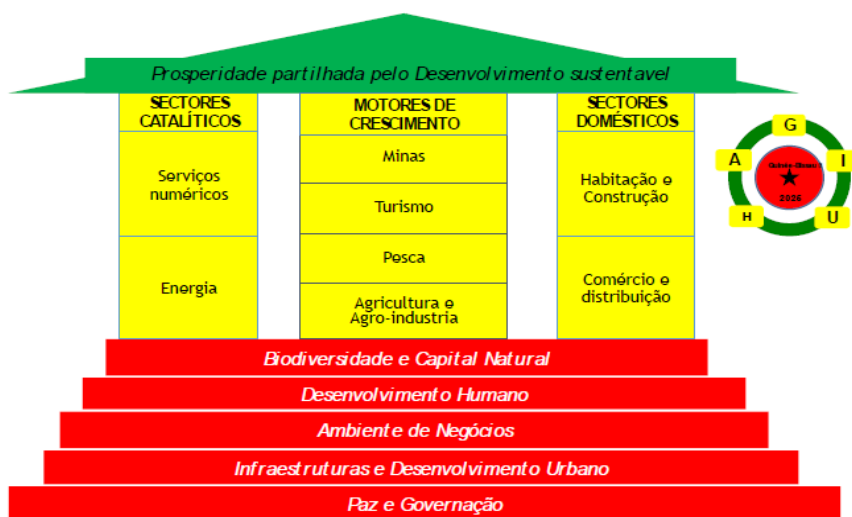


Figura 18 - Guiné-Bissau 2025: visão do futuro, “Terra Ranka”.  
Fonte: “Terra Ranka” (2015).

Segundo consta no “Terra Ranka” (2015), a prosperidade da economia guineense se deve aos elementos destacados desde os degraus que alicerçam a construção da “casa” estilizada, até a sua efetiva construção final. O período estipulado foi de dez anos, ou seja, de 2015 a 2025, determinado como o da prosperidade compartilhada para o desenvolvimento sustentável e inclusivo na Guiné-Bissau. Para além das prioridades ressaltadas nos degraus inferiores, em vermelho, a estrutura exhibe a parte dos pilares de sustentação destacados em amarelo.

Nas laterais desses pilares, constam os setores destacados como catalíticos, situados na parte esquerda, compostos por serviços numéricos e energia. Na parte direita, estão os setores tidos como domésticos, que são habitação e construção, como também o comércio e a distribuição. Portanto, para que esses setores fossem promovidos, a fim de atingir a prosperidade destacada em verde, na cobertura da “casa”, seria necessário impulsionar setores chamados no Plano de motores de crescimento, como: agricultura e agroindústria, pesca, turismo e minas. Estes seriam aqueles que receberiam as devidas atenções, de modo a acelerar o crescimento, gerando emprego e renda para a sociedade e provocando transbordamento econômico para os demais setores da economia do país.

#### 7.5.1 Análise do processo de elaboração

Como se destacou no primeiro parágrafo deste subcapítulo, a abordagem crítica sobre este Plano restringe-se ao seu processo de elaboração. Isso inclui os diagnósticos conduzidos para captar as reais necessidades da população guineense e a definição dos objetivos e prioridades para fazer relançar o processo de desenvolvimento do país. Conforme frisado anteriormente, o Plano não foi executado.

Todo Plano Nacional de Desenvolvimento necessita, de antemão, um diagnóstico elaborado para o devido fim, apto a captar as reais necessidades e demandas da sociedade e da economia como um todo. Assim, tal Documento deveria conter uma análise de base sobre aquela sociedade, além de refletir a participação das camadas sociais como um todo na definição das políticas e das prioridades para cada setor. Numa palavra, a elaboração de PND demanda planejamento

participativo e debates comunitários. Mais do que isso, requer uma espécie de convenção nacional firmada entre as autoridades e os agentes relativos às comunidades, organizações e entidades existentes. O propósito seria a fiscalização mútua, sobretudo a cobrança às autoridades com relação à execução considerando-se as prioridades traçadas.

A elaboração do Plano “Terra Ranka” parece não ter observado esses preceitos, que poderiam permitir um adequado conhecimento sobre a situação e as necessidades da população guineense. Também não se produziu, segundo tudo leva a crer, um documento de base que pudesse servir de sustentação à elaboração do Plano. A rigor, preparou-se um documento, que foi considerado um diagnóstico da situação econômica guineense, denominado Memorando Econômico do País (MEP), elaborado pelo Banco Mundial (BM). Porém, pela sua natureza, esse documento trouxe tão somente maiores detalhes sobre os problemas que a Guiné-Bissau precisava resolver com respeito às atividades econômicas. Por isso, pelo menos neste caso, esse MEP não deveria ser utilizado como o diagnóstico norteador ou como qualquer outro suporte para a elaboração do “Terra Ranka”.

Cabe destacar que os técnicos do BM que compuseram a equipe de elaboração do MEP mostravam-se capacitados para tal, se se considerar o que foi descrito no próprio documento. Entretanto, eram quase na sua totalidade estrangeiros, e presume-se que não conheciam verdadeiramente a sociedade guineense, ainda que pudessem estar residindo no país em missões de serviços. No MEP (2015) constaram indicações de países africanos e asiáticos a serem observados como exemplos a seguir, com respeito a programas de transferência de renda,

entre outros, tendo como objetivo a superação da pobreza na Guiné-Bissau.

Foram destacadas, entre outras, experiências de países africanos como Ruanda, Etiópia e Marrocos, e também de países asiáticos, como formas de melhorar as condições e a operacionalidade do setor produtivo. Bangladesh aparece mencionado com referência ao setor manufatureiro de artigos de vestuário; note-se que esse país asiático é foco de abordagens críticas na literatura internacional devido às condições de trabalho muito precárias apresentadas na indústria do vestuário, com tratamento desumano dispensado, sobretudo às mulheres e às crianças.

Com a exceção de Bangladesh, os demais exemplos não deixam de ser importantes, porém são experiências que gerariam páginas e páginas de descrição dos seus percursos e efeitos causados naquelas sociedades, devido às suas próprias trajetórias econômicas e institucionais, entre outras. Ou seja, esses países apresentam situações diferentes, em termos sociais, socioeconômicos e institucionais, do que se observa na Guiné-Bissau, notadamente com respeito aos aspectos de cultura, de usos e costumes e de tradições vigentes na sua estrutura social.

Vários autores chamaram a atenção para a necessidade de se observar alguns aspectos no planejamento econômico e no processo de promoção do desenvolvimento. Tinbergen (1970) afirma que nos estágios primários do desenvolvimento econômico, é preciso dar maior atenção aos investimentos básicos, que são destinados à eliminação de determinados pontos de estrangulamento na economia em questão. Posteriormente, quando a economia já se encontra em fase mais

evoluída, é necessária uma atenção maior para o estímulo ao setor privado, com investimentos em áreas ou atividades que representam, ou em que incidem as vantagens comparativas do país.

Por outro lado, deve-se destacar que o crescimento econômico acelerado e a mudança estrutural constituem dois dos principais objetivos de qualquer planejamento econômico. É assim seja este “explícito” – aquele que é tornado público, envolvendo setores da sociedade – ou “implícito” – quanto a elaborado e a execução ocorrem sem participação social (WATERSON, 1970).

Levaram-se em conta aspectos desse tipo no “Terra Ranka”. Todavia, persistiu a preocupação e a dúvida sobre como as ideias enfeixadas nesse plano ganhariam concretização, considerando a grave condição de vulnerabilidade em que a sociedade guineense se encontrava, em todas as dimensões. A presença de tais vulnerabilidades tornaria impossível a execução do plano no período de dez anos, conforme o pretendido.

De fato, o desenvolvimento, de um modo geral, apesar de esperar os *quick wins* ou ganhos rápidos, como menciona Vaz (2015) na sua análise do processo de elaboração do “Terra Ranka”, deve ser visto como um processo contínuo e demorado, com realizações paulatinas, sustentáveis e acompanhadas. Mesmo em economias avançadas, assinala-se, não se pressupõem rápidas conquistas em relação ao desenvolvimento econômico, pois sabe-se que estas tendem a acontecer somente no longo prazo. Isso é tanto mais verdade quando se trata de uma economia em que falta quase tudo, sobretudo no tocante ao atributo mais precioso para fazer avançar o processo de desenvolvimento: a mão de obra qualificada. Este é o caso da Guiné-Bissau.

Outro aspecto a salientar é a questão da não hierarquização dos projetos de investimento, quer dizer, a ausência de indicação, pelo menos do Documento, das prioridades na execução e da consequente apresentação dos respectivos custos para o Estado. Porém, seja qual fosse intenção, a situação representava um problema. Com efeito, a execução daqueles projetos de investimentos era de interesse da sociedade, e esta precisaria conhecer o assunto, formando uma adequada ideia sobre implicações e desdobramentos possíveis da proposta iniciativa de promover o desenvolvimento.

Segundo Holanda (1983) a necessidade de planejar o desenvolvimento econômico está diretamente relacionada às grandes expectativas da sociedade em busca de melhores condições de vida, sobretudo nos países menos desenvolvidos. Para esse autor, o planejamento econômico nos países menos desenvolvidos também se justifica pelo fato de que as condições históricas e institucionais nestes observadas costumam ser muito diferentes daquelas em meio às quais se deu o desenvolvimento nos países avançados, como na Europa Ocidental e na América do Norte.

Por sua vez, Robinson (1974) destaca que os Planos Nacionais de Desenvolvimento englobam um campo amplo e têm como objetivo o cálculo de todas as atividades importantes da economia em análise. Nesses instrumentos, leva-se em consideração, em regra, os reais problemas da atividade econômica e o uso dos recursos, como também a análise da posição comercial do país em relação ao resto do mundo.

Também despertou atenção a distribuição, por todo o território nacional, de um conjunto de atividades produtivas assimiladas, no “Terra Ranka”, ao Mapa dos Polos Econômicos Previstos para 2025,



onde está apresentada essa configuração, que partem desde polos referentes a setores mais tradicionais – como mineração, agricultura e indústria – até polos ligados a atividades de serviços, como em turismo e proteção ambiental.

Entre os principais questionamentos que devem ser feitos diante desses numerosos e variados projetos e polos econômicos distribuídos pelo país, merece maior destaque o que segue. Quais seriam as hierarquias a observar na execução das respectivas ações? Estas ocorreriam simultaneamente ou a execução das ações seria paulatina e sequencial? Quais regiões ou projetos teriam prioridades face às possibilidades que pudessem representar para estimular o encadeamento das atividades econômicas no país? Qual seria a necessária estrutura produtiva do país, para suportar um conjunto de projetos dessa magnitude, num período de dez anos? E, sobretudo, qual seria a disponibilidade de força produtiva do país (mão de obra) para suportar esse processo desenvolvimentista no período estipulado?

Qualquer que possam ser as respostas às indagações apresentadas, cabe destacar que, se o país tivesse enveredado por esta via, pode entrar mais rápido no processo de aumento de desigualdade de renda, aumentando o nível de pobreza extrema no país. Com efeito, tais reflexos parecem ocorrer em qualquer país no mundo capitalista que se encontra em vias de desenvolvimento, com o fomento às atividades econômicas de massa, como no setor industrial (vide ESTENSSORO, 2003).

Apesar destas constatações, cabe destacar que a implementação do “Terra Ranka” seria importante para o avanço da Guiné-Bissau. Assim, ressalta-se desde já que fossem feitos ajustes no

Plano e nos projetos, e desde, também, que fosse transformado em Plano de Estado, deixando de ser tão somente um Plano de governo. As metas definidas neste Plano eram muito ambiciosas, e é muito pouco provável, talvez mesmo impossível, que pudessem ser atingidas em dez anos, haja vista as limitações em termos de infraestruturas que caracterizavam o país em todos os aspectos.

De fato, a Guiné-Bissau precisa, antes de se engajar em um processo de expansão industrial – entendida como condição necessária para o seu desenvolvimento –, garantir a presença de uma mão de obra nacional adequadamente capacitada, para fazer frente à demanda por trabalho forçosamente manifestada nos diversos setores industriais. Daí a necessidade de uma execução paulatina e setorialmente realizada, dos projetos industriais a serem executados: isso ocorreria ao lado do funcionamento de escolas de formação técnica e superior voltadas para diferentes áreas industriais. Sem isso, o país teria que atrair força de trabalho estrangeira mais capacitada, em prejuízo das nacionais, uma situação que faria perdurar o desemprego ou o subemprego entre guineenses. A presença de uma mão de obra minimamente capacitada é condição, em diferentes experiências – conforme as atividades industriais –, para que investimentos produtivos sejam realizados pelos empresários.

Como a Guiné-Bissau ainda está por entrar na corrente de industrialização, precisa de um Plano Nacional de Desenvolvimento e, particularmente, de planejamento econômico que leve em consideração, desde os primeiros movimentos, questões como essas. É importante que um Plano dessa natureza encontre o respaldo de uma sociedade capaz de favorecer a sua execução, sendo a mão de obra ativa um elemento

decisivo. Com base nisso, aos poucos pode se dar o fomento daquelas atividades econômicas que representam menor complexidade ou que pertencem ao leque em que ocorre a sua vantagem comparativa revelada.

Como se vê, não se trata de processo de curto prazo. Distintas ações, como parcerias com, por exemplo, universidades, escolas técnicas e centros de formações, entre outras, são importantes. É verdade que o desenvolvimento no mundo contemporâneo não pressupõe passar pelas sequências do etapismo frisado por Rostow (1961), mas precisa-se levar em consideração a situação e o nível de vulnerabilidade da economia em causa, como destaca o Gerschenkron (1962). Cuidados em torno disso ajudam a evitar, por exemplo, o erro de entregar todo o setor econômico do país aos investidores estrangeiros, o que se revelaria perigoso no longo prazo.

Na verdade, não são todos os setores de atividade econômica que devem ser abertos aos investidores estrangeiros. Porém, pela forma como foi desenhado o “Terra Ranka”, e pelos diagnósticos levantados no MEP, conjugados com a pressa que pareciam ter os seus formuladores para a realização dos resultados, as ações contempladas poderiam remeter o país a situação semelhante à vivenciada logo após a independência. Naquele período, as políticas industriais adotadas trouxeram grandes problemas para o país, como assinalado anteriormente.

De fato, aquelas políticas foram planejadas sem que se levasse em consideração que o país não estava preparado para suportar o funcionamento dos tipos de plantas industriais que foram instaladas. As dificuldades se manifestaram em amplo leque de problemas.

Desdobram-se do fornecimento de matérias-primas e mão de obra qualificada à própria falta de capacidade de gestão das unidades fabris.

Assim, parece que o país já amargou grandes adversidades por conta de problemas ou equívocos no planejamento. As lições do passado recente certamente são claras a respeito da necessidade de cautela para evitar incorrer nos mesmos erros cometidos, ainda que o Plano sobre o qual se fala tenha sido bem elaborado. Além de bem elaborado, o Plano Estratégico e Operacional “Terra Ranka” acenava com ações importantes para o desenvolvimento do país, pois eram contemplados setores industriais importantes para a evolução macroeconômico da Guiné-Bissau, como também o desenvolvimento sustentável ambientalmente. Todavia, sua formulação deveria ter seguido uma agenda que incluísse, mesmo que muito mais tempo fosse necessário, debates em bases comunitárias e no parlamento nacional.

A guisa de conclusão deste capítulo, indica-se que foram descritos todos os Planos Nacionais de Desenvolvimento elaborados e implementados (ou não) na Guiné-Bissau desde a sua independência, em 1973. Também se indicaram os principais propósitos da elaboração desses Planos e os resultados alcançados nos que foram executados ao longo da trajetória econômica e política do país. Sobre essas tentativas de busca do desenvolvimento socioeconômico, incrustadas na tentativa de atingir os objetivos e metas desses Planos, destacaram-se os erros cometidos em diferentes momentos, desde o processo de elaboração dos correspondentes documentos até a forma como alguns foram executados. Durante quase cinco décadas, desde a independência, o país ainda não conseguiu encontrar o caminho do desenvolvimento, em grande parte devido à elevada instabilidade política associada aos altos

(e repetidamente testemunhados) níveis de corrupção, nepotismo, clientelismo, peculato e demagogia dos governantes.

Outro erro cometido por quase todos os planejadores de política na Guiné-Bissau diz respeito à, por assim dizer, inundação do país com projetos de investimentos em diferentes setores industriais. Esse tipo de procedimento foi importado dos países desenvolvidos, mesmo sabendo-se que a Guiné-Bissau não tinha estrutura produtiva e nem mão de obra capacitada para sinalizar com alcance de eficiência nos processos produtivos. Tampouco contava com matéria-prima suficiente, capaz de assegurar o suprimento das fábricas.

Ainda pior, aparentemente, foi o fato de que quase todos os Planos ignoraram o real potencial do setor agrícola (reduzido da vantagem comparativa da Guiné-Bissau) para permitir avanços ao país, notadamente com base em investimentos na produção de máquinas e equipamentos para aquele setor. Falou-se sobre isso quando, anteriormente, abordou-se a representatividade do setor agrícola na economia, tanto no PIB como na balança comercial, no fluxo de exportações.

Os diversos erros cometidos pelos diversos governos ocasionaram o que se chamou anteriormente de *primary effect*, importante vetor da permanência da economia guineense em situação de grande adversidade. Assim, “reinventar” ou reorganizar a economia mostra-se providência necessária para o abandono da situação de inatividade industrial em que o país se encontra, trilhando o caminho do desenvolvimento.

Outro aspecto representativo de grandes desafios enfrentados pela Guiné-Bissau diz respeito à herança colonial, destacada

anteriormente por meio da expressão *colonial poverty trap*, em que se procurou focalizar principalmente problemas vinculados ao amadurecimento institucional. Com efeito, como destacado no capítulo três, é muito grande a importância das instituições sólidas para o processo de desenvolvimento, e a Guiné-Bissau permanece enfrentando enormes dificuldades neste aspecto, haja vista a fragilidade institucional.

O papel das instituições no desenvolvimento foi e tem sido discutido por vários teóricos, conforme sistematizado no capítulo três, onde se ressaltou o caráter estratégico impregnado nas chamadas instituições inclusivas. Carente ao extremo no terreno institucional, a Guiné-Bissau precisaria, portanto, testemunhar esforços rumo ao seu amadurecimento institucional, tendo-se como propósito geral a criação de oportunidades para todos, de uma maneira geral, em escala de sociedade nacional. Com efeito, é eloquente que Acemoglu e Robinson (2012) tenham qualificado as instituições inclusivas como motores de prosperidade, conforme abordado anteriormente.

Em tese, instituições econômicas inclusivas proporcionam mercados inclusivos que tendem a dar às pessoas a liberdade de realizarem as vocações mais sintonizadas com seus talentos. Ao mesmo tempo, tendem a representar criação de condições iguais para todos, propiciando oportunidades nesse sentido. Assim, o possuidor de uma boa ideia poderia encontrar possibilidades para iniciar um negócio; os trabalhadores tenderiam a se dirigir às atividades em que sua produtividade fosse maior; as empresas menos eficientes poderiam ser substituídas por outras com participação mais eficaz no mercado.

Estando a Guiné-Bissau em busca do desenvolvimento industrial, a presença de instituições econômicas inclusivas haveria de

favorecer maiores ganhos e maior consistência em termos de política econômica. Na perspectiva de Acemoglu e Robinson (2012), a presença de instituições desse tipo também significa preparação do terreno para outros dois motores de prosperidade: a tecnologia e a educação. Os autores destacam que o crescimento econômico sustentado é quase sempre acompanhado de melhorias tecnológicas que permitem às pessoas (mão-de-obra), à terra e ao capital existente (prédios, maquinário, e assim por diante), aumentarem as suas eficiências.

Na Guiné-Bissau, lograr resultados nessa direção exigiria – como já assinalado anteriormente – grandes esforços voltados para o setor de educação. Foco particular teria que ser dirigido ao processo de capacitação profissional e de formação técnica, de modo a proporcionar contingentes qualificados e aptos ao envolvimento no processo desenvolvimentista. É difícil imaginar ser a tecnologia de grande utilidade em contexto de falta de profissionais capazes de utilizá-la. E as habilidades e competências implicam mais que a capacidade de fazer funcionar os equipamentos; são a educação e as competências da força de trabalho que geram o conhecimento científico sobre o qual pode se erguer o progresso, permitindo a adaptação e a adoção das tecnologias em diferentes segmentos do mundo empresarial (ACEMOGLU; ROBINSON, 2012).

Esses autores também destacaram que com o baixo nível de educação dos países pobres não é estranho à presença de instituições econômicas incapazes de gerar incentivos para que os pais eduquem seus filhos, e de instituições políticas incapazes de induzir o governo a construir, financiar e conceder suporte às escolas e aos desejos dos pais e das crianças que necessitam de educação. Deste modo, costuma ser

muito elevado o preço pago por esses países por conta da reduzida escolaridade de sua população e da não existência de mercados inclusivo: o desenvolvimento dos talentos da sociedade vê-se com frequência obstaculizada.

Enfim, é importante destacar que, no processo de consolidação institucional, a sociedade enfrenta diversas resistências, já que ocorre de grupos sociais se beneficiarem da fragilidade institucional. As resistências acontecem em geral em fases de ruptura de instituições econômicas extrativistas, em direção a instituições econômicas inclusivas, como definidas no capítulo três. A elite política acomodada com as instituições econômicas extrativistas tende a reagir e a protagonizar lutas com vistas a manter seus privilégios. Busca, assim, a permanência das suas vantagens, nas suas zonas de conforto, em detrimento da maior parte da sociedade, que segue excluída da prosperidade que poderia ser proporcionada ou ao menos favorecida pela presença de instituições econômicas inclusivas.

A Guiné-Bissau tem sofrido com conflitos políticos desse tipo ao longo do tempo, como se falou nos capítulos 6 e 7, e como se considera também na sequência, no capítulo 8. Acemoglu e Robinson (2012) enfatizam que a política permeia as instituições pelo simples motivo de que, por mais que as instituições econômicas inclusivas possam se mostrar a favor da prosperidade econômica de uma nação, a ameaça exercida por certos atores com forte poder econômico não arrefece. Para esses grupos, é muito mais vantajosa a existência de instituições econômicas extrativistas, que tendem a garantir-lhes a continuidade de benefícios.



As instituições, na visão de Acemoglu e Robinson (2012), praticamente definem quem detêm o poder na sociedade, e como a utilização deste pode ocorrer. Se distribuição do poder for estreita e restrita – como no caso extremo das instituições políticas absolutistas, por exemplo, como nas monarquias absolutas que reinaram por muito tempo em boa parte da história do mundo – a sociedade como um todo certamente não colhe resultados positivos. Tudo isso autoriza assinalar que as autoridades guineenses precisam redobrar seus esforços na adoção de matriz institucional que proporcione oportunidades equivalentes para a sociedade nacional como um todo.

## VISÃO DE CONJUNTO REFERENTE A PARTE II

Nas abordagens constantes desta segunda parte de tese procurou-se tratar do percurso da Guiné-Bissau antes e depois da independência. Apresentou-se uma visão geral sobre a trajetória dessa economia, desde o período da exploração portuguesa. Neste, não se observou interesse prioritário sobre investimentos em infraestruturas básicas que pudessem permitir ao país crescimento econômico sustentado. Tampouco se registrou iniciativas significativas do gênero em áreas sociais como saúde, educação e saneamento.

Assinalou-se que em vez de investimentos importantes que pudessem gerar retornos de escala na economia, estimulando o desenvolvimento econômico e social, o então governo Português preferiu se preocupar somente com a sua exploração econômica. Isso transpareceu na comparação dos percentuais de investimentos em áreas sociais, como na educação, entre então “colônias” portuguesas, belgas, francesas e inglesas na África.

No estudo da economia guineense a partir da independência, foi possível visualizar como a referida falta de investimentos nas áreas mencionadas acima teve consequências. Sobretudo no tocante às infraestruturas básicas, os efeitos no desenvolvimento da Guiné-Bissau como um Estado soberano foram nada menos que dramáticos.

O que examinou nesta Parte II permitiu igualmente visualizar e compreender melhor a real situação no que concerne aos erros cometidos pelas autoridades guineenses ao longo das quatro décadas desde a independência, com respeito à elaboração e execução dos Planos Nacionais de Desenvolvimento. Assim, passou-se a compreender em parte, os motivos da integração da Guiné-Bissau na UEMOA. Os

referidos erros cometidos são indissociáveis, em parte, da difícil realidade vivenciada pelo país, no contexto de longo período de “colonização” portuguesa, um quadro que estimulou a utilização da expressão *colonial poverty trap*.

Todavia, a responsabilidade dos governantes guineenses quanto à situação em que o país se encontra em todo esse período foi enorme. Realmente, as lideranças nunca procuraram dar atenção ao que realmente constitui o grande potencial – representando a sua vantagem comparativa – da economia guineense, que é a agricultura. Investimentos efetivos na agroindústria, no agronegócio de um modo geral, poderiam ter contribuído para retirar o país da grave situação em que se encontra economicamente – *primary effect* e *Robustness condition*. Contudo, ao lado dos erros cometidos pelos tomadores de decisões guineenses, a conjuntura econômica internacional há de ter contribuído também em alguns momentos, para a persistência da situação de extrema dificuldade que caracteriza a economia guineense. Esse é um aspecto que não pode ser negligenciado.



### **PARTE III – A GUINÉ-BISSAU NA UEMOA: A INTEGRAÇÃO COMO INSTRUMENTO DE PROMOÇÃO DO DESENVOLVIMENTO?**

A Parte III desta tese vem complementando e fechando a parte teórica das análises sobre a trajetória econômica da Guiné-Bissau e sua participação na UEMOA. Pois, os capítulos que compuseram a Parte II trouxeram informações relevantes sobre a situação socioeconômica complicada, vivenciada pela sociedade guineense desde a sua independência. Estas complicações conjugadas ao crescimento econômico inconsistentes, elevado nível de dívida interna e externa, associado ao alto nível de inflação nas décadas de 1980 e 1990, entre outras razões, fizeram com que as autoridades guineenses procurassem saídas junto dos parceiros regionais, resultando na sua integração na UEMOA.

O ingresso nesta união econômica e monetária foi na base de preocupação de encontrar nova forma que proporcione maior dinâmica a economia e estabilização de preços, do que nas reais implicações ou demais reflexos que este ingresso poderia trazer para a economia do país no médio e longo prazo. Pois estava evidente que a Guiné-Bissau não estaria na altura de competir com os demais países membros da união.

Isso estava patente à qualquer economista por mais desavisado que seja, tanto pela sua fraca capacidade produtiva, como pelo próprio despreparo da sociedade em entender esta dinâmica, e saber lidar com a mais nova estratégia desenvolvimentista que o Estado acabara de adotar. Pois, a Guiné-Bissau já entrou no bloco em desvantagem, uma vez que existe um enorme desnível deste país em relação aos demais membros. Desvantagens essas naquilo que dizia respeito ao nível de instrução da

sociedade, conjugado a situação de que dos oito países que o compõem, sete deles falam Francês e apenas o mais novo fala Português, o caso da Guiné-Bissau.

Para tanto, o capítulo oito deste trabalho buscou relacionar e debater estes dados referentes a relação econômica e comercial guineense dentro deste bloco desde a sua entrada. Deste modo, buscou-se trazer informações que dizem respeito a evolução do PIB, investimentos brutos e investimentos estrangeiro direto, as dinâmicas econômicas entre os países membros, entre outros assuntos abordados. Esta análise vai subsidiar as recomendações de políticas à fazer no último capítulo.

Entretanto, em busca de um suporte mais empírico para esta parte da tese, o capítulo nove tratou-se da aplicação de técnica econométrica de dados em painel, através de utilização de modelo gravitacional aplicado na economia para análise de comércio intra e extra regional.

O uso deste modelo permitiu verificar como foi a dinâmica comercial no bloco antes e depois da sua criação. Também, favoreceu na análise que permitiu descobrir se houve ou não a criação e desvio de comércio, como também o desvio de exportação dentro do bloco. Já o capítulo dez trouxe as considerações finais e recomendações de políticas face aos resultados encontrados em todo o trabalho.

Portanto, sendo que a Guiné-Bissau faz parte da UEMOA desde 1997 como abordados anteriormente, os próximos capítulos trataram-se de dedicar boa parte em explicar o envolvimento do país nesta União, buscando encontrar através dos dados econômicos e

comerciais, o que a entrada neste bloco proporcionou ao país, uma vez que foi feita de maneira precipitada e muito arriscada naquela época.

No entanto, apenas para situar aos leitores, cabe destacar desde já que a decisão de integração econômica é o assunto muito complexo que precisa de maiores cuidados nos momentos da sua criação ou na tomada de decisão à integrar num bloco já existente. Estes cuidados devem ser redobrados ainda mais, quando a integração é num bloco em que os países que o compõem, aparentemente, têm culturas socioeconômicas “similares” e falam a mesma língua oficial (Francês). Isso quer dizer que apenas este novo integrante será o único com idioma diferente dos demais, como é o caso da Guiné-Bissau que fala Português.

Senão, este evento pode-se tornar simplesmente desastroso para economia, e muito frustrante para toda a sociedade em causa. Foi, no entanto, a situação que mais ou menos aconteceu com este país, abordado com maiores detalhes subsequentemente. Mas, por outro lado, cabe frisar que apenas relações comerciais ou econômicas não explicam cabalmente o benefício ou não de uma integração, sendo que existem outros fatores que possam ser levados em consideração como, aspectos políticos, sociais, segurança, entre outros.

Porém, lembra-se desde já que não pretendeu discutir nos capítulos anteriores e nem nestes dois últimos, se no caso o país deveria ter entrado ou não no bloco. Pois, este já é um fato consumado, e a sua eventual retirada talvez gere maiores perdas e custos para a sociedade,

onde em compensação traria maiores danos do que aqueles causados pela sua integração despreparada no bloco<sup>39</sup>.

Portanto, o ponto de vista do autor desta tese é de que os pesquisadores da economia guineense precisam adotar um novo modo de estudar esta economia dentro da UEMOA, através de busca das soluções viáveis e sugestões de políticas que proporcionem o desenvolvimento socioeconômico do país dentro do bloco. Ou seja, um rearranjo econômico que permita que o país passe a explorar o potencial deste enorme mercado.

Quer dizer, procura-se apresentar nos próximos capítulos deste trabalho, entre outras, humildes sugestões de soluções dos problemas que o país está enfrentando atualmente em termos econômicos. Buscar as saídas em relação a sua participação no bloco, comparando aos demais países membros, e como pode ser aproveitado este mercado para o crescimento econômico e consequente desenvolvimento socioeconômico e social da Guiné-Bissau.

---

<sup>39</sup> Vide Sambu (2015) para maiores informações sobre o processo de integração da Guiné-Bissau na UEMOA.



## CAPÍTULO 8 – A UEMOA E SUAS RELAÇÕES SOCIOECONÔMICAS E COMERCIAIS COM A GUINÉ-BISSAU

Os capítulos cinco, seis e sete contêm abordagens sobre a situação socioeconômica da Guiné-Bissau desde o período colonial, incluindo a análise dos principais Planos Nacionais de Desenvolvimento elaborados tanto pelo governo ultramarino/português como pelos governos liderados pelos guineenses, após a independência. Esse estudo permitiu compreender com algum grau de detalhamento e profundidade a evolução econômica desse país, sobretudo no tocante ao que muitos estudiosos consideram o que representou o pretexto básico para a sua integração à UEMOA: a elevada inflação.

Na primeira parte deste capítulo, tratar-se da *performance* econômica e comercial na escala desse bloco, de um modo geral. Na segunda parte, observa-se o problema das interações da Guiné-Bissau com os demais parceiros da União, considerando o seu desempenho socioeconômico em relação aos demais membros desde o seu ingresso em 1997.

### 8.1 Visão geral sobre a economia e as finanças na UEMOA

Como assinalado no capítulo quatro, a UEMOA é uma união econômica e monetária composta por oito países (Benin, Burkina Faso, Costa do Marfim, Guiné-Bissau, Mali, Níger, Senegal e Togo). O fato de formarem um bloco não significa que não existem também disputas internas, no amplo mercado composto por cerca de 114 milhões de consumidores. De todo modo, na esteira de uma recuperação gradual da crise financeira que abalou o mundo a partir de 2008, e mesmo que a

conjuntura econômica internacional continue tímida, essa União tem mostrado certo avanço em relação às atividades econômicas no seu interior.

### 8.1.1 A *Performance* econômica

Sambú (2015) mostrou que a situação econômica na UEMOA apresentou nos últimos comportamentos sinalizadores de um maior otimismo do que inicialmente foi previsto. Os correspondentes resultados foram alcançados graças à execução rigorosa de grandes projetos de desenvolvimento e de investimento, assim como à evolução favorável das campanhas agrícolas, sobretudo para os anos de 2012 e 2013.

Ainda segundo aquele autor, o crescimento econômico regional esperado em 2012 era de 5,6%, e o que realizou representou expansão de 6,4%. Para o ano 2013, a taxa de crescimento ao nível da União alcançou 6,5%. O ritmo de progressão da atividade econômica resultou de uma dinamização da produção agrícola, da aceleração da produção industrial e do bom desempenho do comércio, embora tenha sido necessário levar em consideração, nas ações por detrás dos resultados os riscos de instabilidade política em alguns países da sub-região (SAMBU, 2015).

Por outro lado, segundo relatório anual da União publicado pelo BCEAO (2015), as estimativas estabelecidas previam um aumento do PIB para o bloco como um todo, de 7% em 2015, sendo que em 2014 o crescimento foi de 6,5%. Esse crescimento econômico foi incentivado, em parte, pelo aumento da produção de manufaturas, em cuja base figurou a expansão da oferta energética. Foi também impulsionado pelo

dinamismo do setor de Construção Civil e Obras Públicas, relacionado ao aumento nos ritmos de investimentos públicos e privados na maioria dos Estados que fazem parte do bloco.

A *performance* registrada derivou igualmente do aumento da produção agrícola durante a campanha 2015/2016. Relacionou-se também ao impulso das atividades de serviços, um processo relacionado à propagação de novos serviços voltados às áreas de telecomunicações, tanto quanto ao desenvolvimento do *mobile banking* (Banco Móvel).

Essa trajetória vem dando um novo impulso às atividades produtivas no bloco, permitindo aos países maiores ganhos com suas políticas de investimento, em contexto de melhoria na política monetária e de aumento no poder de compra dos consumidores. Esse dinamismo mostra-se mais evidente no setor terciário, envolvendo o comércio e o turismo na UEMOA, uma vez que as famílias podem usufruir mais intensamente das ofertas que vêm sendo proporcionadas pelos novos ritmos de investimento.

Setor terciário foi o principal motor do crescimento com uma contribuição de 3,9% explicado pelo dinamismo das atividades comerciais, de comunicação e de serviços. É seguido pelo setor secundário com uma contribuição de 1,7%, ou seja 0,9 ponto a mais do que em 2014, a favor do mesmo ritmo constante dos investimentos nas BTP<sup>40</sup> e da recuperação das atividades nas indústrias extrativas. A contribuição do setor primário para a expansão econômica fixou-se em 1,4%. (BCEAO, 2015 p. 46).

Também o FMI (2018) assinalou as melhorias registradas pela União no tocante às atividades econômicas, sem deixar de destacar as

---

<sup>40</sup> Construção Civil e Obras Públicas.

vulnerabilidades também existentes. De acordo com essa instituição, apesar da existência de termos de trocas baixos, de tensões sociais e de desafios de segurança na região, estima-se que o crescimento real do PIB tenha ultrapassado 6% em 2017. Esse crescimento foi sustentado por elevada demanda interna, uma vez que a inflação permaneceu moderada. Todavia, os desequilíbrios externos e internos se ampliaram.

Informações preliminares levantadas por aquele órgão apontaram um aumento do déficit fiscal na casa de 4,7% do PIB em 2017, pouco mais que os 4,5% observados em 2016. De sua parte, o déficit externo em conta corrente subiu para 6% do PIB em 2017, contra 5,6% em 2016. O indicador de cobertura das reservas internacionais teve uma leve recuperação para 4,2 meses no final de 2017, motivado por emissões consideráveis de Eurobonds<sup>41</sup> pelo Banco do Desenvolvimento da África Ocidental, e pelas maiores economias da região, a saber, Costa do Marfim e Senegal.

Esses indicadores também mostraram, mais uma vez, que se pode efetivamente falar de melhorias no bloco ao longo do tempo. É exemplo o indicador de cobertura das reservas internacionais, que subiram em 2017 para uma média de 4,2 meses, sendo que nos períodos anteriores situavam-se abaixo dos três meses. Esses resultados foram conseguidos graças ao aumento no volume de exportação dos países membros para fora do bloco. Sobretudo, refletiram a retomada dos preços das matérias primas que compõem a maior parte da pauta exportadora dos países da União.

---

<sup>41</sup> Eurobonds são obrigações, títulos de crédito, emitidos em moeda diferente da moeda do emissor, num País diferente do seu.

Por outro lado, essas informações refletem também a preocupação com relação ao aumento de déficits, como no déficit fiscal e no déficit externo, em relação ao PIB. Trata-se de contas que vêm apresentando os maiores problemas, sobretudo com relação ao déficit fiscal oriundo de um elevado volume de despesas, algo que caracteriza a maioria dos países do bloco, com respeito ao volume de receitas fiscais.

Como forma de reduzir o desnível nas contas públicas, os Estados membros talvez precisem adotar estratégias de redução de despesas e a consequente diminuição das dívidas, tentando buscar mais fontes de arrecadação de tributos. Essa situação talvez obrigue o Banco Central a tomar algumas medidas de austeridade com relação à política monetária, com vistas a incentivar uma reeducação financeira junto aos países membros. Aliás, nessa perspectiva, o FMI (2018), no seu relatório sobre o desempenho financeiro da região, afirma que:

O aperto da política monetária desde o final de 2016 estimulou o mercado interbancário, reduziu o apetite dos bancos por dívida pública e contribuiu para emissões de Eurobonds pelos dois maiores soberanos da UEMOA. Contudo, desde setembro de 2017, as novas pressões de liquidez aumentaram a taxa do mercado interbancário e mantiveram a taxa média de refinanciamento no limite máximo do corredor de política do BCEAO. Um conjunto ambicioso de reformas também foi realizado em 2017 para modernizar os regulamentos do setor financeiro, incluindo um aumento gradual dos requisitos de capital mínimo, em conformidade com os princípios de Basileia II/III. Outras reformas incluem a introdução de um novo plano de contas, a supervisão consolidada de grupos bancários, o fortalecimento do quadro de resolução e a criação de um fundo de garantia de depósitos.

As perspectivas permanecem positivas, mas dependem criticamente da consolidação fiscal planejada e da implementação de reformas estruturais pelos países membros. Prevê-se que o crescimento se mantenha acima dos 6 por cento, com uma inflação baixa continuada a médio prazo. Os riscos estão inclinados para o lado negativo e resultam de possíveis atrasos na consolidação fiscal, progresso lento na implementação das reformas estruturais, preocupações persistentes com a segurança na região, maiores preços internacionais do petróleo, bem como aperto das condições financeiras internacionais e uma desaceleração do mercado mundial<sup>42</sup>.

A propósito dessa medida, importante para lograr ajustes na política monetária e de financiamento adotada pelo BCEAO, com relação à maior rigidez na política monetária com os Estados membros e também em relação à atuação dos Bancos Comerciais e suas formas de relacionamento com esta instituição monetária Central, reconhece-se que gerará maiores dificuldades para o sistema econômico regional. Porém, parece ser necessária a sua implementação.

Essas dificuldades talvez possam ser sentidas em maior dimensão nos Bancos Comerciais. Isso porque a sua grande maioria depende enormemente dos fundos advindos das operações interbancárias e de balcão com o Banco Central para o seu pleno funcionamento. De fato, os Bancos da União dispõem de baixa capacidade de captação de recursos financeiros em outras fontes de financiamento no plano internacional, devido ao elevado nível de risco que existe na região.

---

<sup>42</sup> <http://www.imf.org/en/News/Articles/2018/03/29/pr18116-waemu-regional-consultation-with-west-african-economic-and-monetary-union?cid=em-COM-123-36844>. Acesso: 11/06/2018.

Portanto, com relação à aplicação da regra de Basileia II e III no espaço da UEMOA pelo Banco Central, há o temor de que tal medida possa ocasionar o fechamento de muitas instituições bancárias. A inquietação refere-se, sobretudo, aos bancos dos países mais frágeis no bloco, devido ao novo sistema mais rígido de relacionamentos do BCEAO com essas instituições, envolvendo, por exemplo, o aumento da taxa de juros de empréstimos para os Bancos Comerciais.

...esta política que vai entrar em vigor a partir de janeiro de 2018, prevê uma taxa de juros nas operações de créditos entre BCEAO e Bancos Comerciais de 3,5% ao ano para 4,5%, isso significa que a vida dos bancos ficará mais complicada. Outra medida é de que os Bancos Comerciais têm que ter um fundo próprio de base constante que anteriormente era aumentado de três em três anos, mas com entrada em vigor de Basileia II e III o aumento deste fundo tem que ser corrente. Algo que não pode ser sustentado por muitos bancos devido a própria falta de capacidade financeira dos mesmos<sup>43</sup>.

A grande preocupação manifestada por esse executivo de um dos Bancos Comerciais da Guiné-Bissau, como assinalado na nota de rodapé relativa à citação acima, há de ser considerada levando-se em conta que os bancos desempenham um papel muito importante no sistema econômico de qualquer país. Isso é verdade, sobretudo num bloco econômico como a UEMOA, onde os países membros representam na sua totalidade economias de baixa renda, necessitando de grandes volumes de créditos que podem advir da operação dos

---

<sup>43</sup> Aliu Soares Cassama, responsável de tesouraria de um dos bancos comerciais que operam na Guiné-Bissau, entrevistado no âmbito da elaboração desta tese.

bancos. Portanto, talvez seja necessário adotar medidas que continuem a impulsionar as atividades econômicas, ou seja, permitindo uma maior concessão de créditos à economia por parte dos Bancos Comerciais.

Por outro lado, essa situação também se refere a uma das consequências do envolvimento dos países em blocos econômicos, conforme discutido no capítulo quatro, dizendo respeito à questão de desaparecimento de empresas (seja a área produtiva ou financeira). Essa situação talvez possa acontecer também com os Bancos no espaço UEMOA, devido à nova estrutura do mercado, ocasionando o desaparecimento daquelas empresas que não conseguirem se manter no mercado, quer pelo fato da utilização de novas regulamentações, quer devido ao aumento da concorrência no setor.

#### 8.1.2 O desempenho das finanças públicas na União

Com relação aos problemas das finanças públicas e da situação das dívidas externas, o bloco tem vivenciado algumas melhorias nos últimos anos. Esse é o caso também com respeito aos investimentos públicos nos setores de infraestruturas básicas, os quais podem induzir um ritmo de crescimento sustentado, contribuindo na promoção do desenvolvimento dos setores produtivos na União.

Com relação ao desempenho das finanças públicas, BCEAO (2015) frisou o seguinte:

Em 2015, o perfil das finanças públicas dos Estados membros da União caracterizou-se pela prossecução da implementação dos programas de investimentos públicos nas infraestruturas, com vista a criar as condições para um crescimento sustentável. Neste contexto, as operações financeiras dos Estados saldaram-se



em défites orçamentais agravado em relação ao ano 2014.

O défice global, base de compromissos, incluindo donativos, fixou-se em 2.185,1 mil milhões {FCFA} em finais de dezembro de 2015, contra 1.590,9 mil milhões no ano anterior. Em percentagem do PIB, este défice situou-se em 4,1% em 2015 contra 3,2% em 2014.

Em relação às receitas orçamentais, as arrecadações fixaram-se em 10.203,1 mil milhões (19,1% do PIB) em finais de dezembro de 2015, ou seja uma alta de 830,3 mil milhões ou 12,6% em relação ao ano precedente. Registou-se uma progressão em todos os países da União. As mais significativas altas das receitas orçamentais, de um ano para outro, foram observadas na Côte d'Ivoire (+21,2%), no Mali (+20,4%), no Togo (+10,4%) e no Senegal (+7,2%). O Benin, a Guiné-Bissau e o Níger registaram incrementos de 5,0%, 3,8% e 5,1% respectivamente. No Burkina Faso, as receitas recuaram de 1,6%.

Apesar desta melhoria na arrecadação de receitas, a taxa de pressão fiscal continua baixa. Passou de 16,1% em 2014 para 16,4% em 2015, permanecendo abaixo do objetivo comunitário de 20% no mínimo visado para o horizonte de 2019.

As receitas não orçamentais situaram-se em 1.217,0 mil milhões em 2015, contra 917,8 mil milhões um ano antes. (BCEAO, 2015 p. 48).

Com relação ao investimento nos países, segundo BCEAO (2015) houve esforços significativos neste sentido dentro da União nos últimos anos. Os investimentos de maior volume concentraram-se no Níger, com recursos equivalentes a 21,7% do PIB em 2015, superando o indicador para 2014, que foi de 21,3%; no Togo, em 2015 este valor foi equivalente a 11,7%, contra 9,4% no ano de 2014.

Ainda sobre os investimentos na UEMOA, segundo essa instituição bancária, o Senegal registrou inversões em montante equivalente a 11,3% do PIB em 2015, um pouco menos do que os 11,9% no ano anterior. Ou seja, nesse país houve um decréscimo de 0,6%. Já no Benim, o indicador foi 7,5% do PIB em 2015, contra 5,3% em 2014; no Mali, o número contabilizado representou 6,5% do PIB em 2014, tendo crescido para 7,3% no ano seguinte.

No grupo formado por Burkina Faso, Costa do Marfim e Guiné-Bissau, os investimentos em relação ao PIB corresponderam, respectivamente, a 6,9%, 6,5% e 6,2% em 2015. Em 2014, os números foram, na mesma ordem, 8,8%, 5,9% e 7,5%. Portanto, na comparação entre os dois anos, somente a Costa do Marfim apresentou, dentre esses países, uma redução no ritmo de investimentos na economia.

Deve-se assinalar que, não obstante o constatado ritmo de crescimento no nível dos investimentos – percebido pela sua comparação com o PIB – o quadro na UEMOA permanece como de baixa taxa de investimento, considerando as necessidades das economias integrantes do bloco. Esses números apresentados no parágrafo anterior espelham a real situação das finanças públicas desses países, em que é muito grande a necessidade de reformas econômicas efetivas, com vistas a produzir resultados que possam se traduzir em melhoria desses indicadores. A Tabela 18, abaixo, apresenta detalhes sobre esses indicadores, levantados pelo FMI desde 2012 e que refletem a *performance* econômica da região com projeção até 2020.

Tabela 18 – UEMOA: Indicadores Econômicos e Financeiros Selecionados (2012-2020)

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
	Proj.								
	(Annual percentage change)								
<b>National income and prices</b>									
GDP at constant prices	6.7	6.0	6.3	6.3	6.3	6.6	6.6	6.5	6.4
GDP per capita at constant price	3.7	3.2	3.4	3.4	3.4	3.7	3.8	3.6	3.6
Broad money to GDP	-3.1	3.5	6.3	2.6	...	...	...	...	...
Consumer prices (average)	2.4	1.3	-0.1	1.0	1.7	1.8	1.9	2.0	2.0
Terms of trade	-5.0	-9.0	-0.6	6.9	-0.7	-1.6	-1.3	-1.7	-1.8
Nominal effective exchange rates	-2.4	4.3	3.9	-3.9	...	...	...	...	...
Real effective exchange rates	-2.7	2.8	1.0	-5.5	...	...	...	...	...
(Percent of GDP)									
<b>National accounts</b>									
Gross national savings	15.0	15.5	14.8	16.9	18.2	18.5	19.0	19.2	19.6
Gross domestic investment	21.5	23.7	22.7	24.7	25.9	26.6	27.2	27.5	27.8
Of which: public investment	5.7	7.3	7.2	7.7	8.3	8.0	8.1	8.1	8.2
(Annual changes in percent of beginning-of-period broad money)									
<b>Money and credit</b>									
Net foreign assets	-2.1	-5.3	0.1	-0.2	...	...	...	...	...
Net domestic assets	11.9	15.8	14.6	17.2	...	...	...	...	...
Broad money	9.8	10.5	14.6	17.0	...	...	...	...	...
Credit to the private sector	12.9	16.4	14.3	14.1	12.7	13.5	11.9	13.0	13.8
(Percent of GDP, unless otherwise indicated)									
<b>Government financial operations</b>									
Government total revenue, excl. grants	17.5	17.8	17.8	18.2	18.5	18.7	19.1	19.4	19.7
Government expenditure	22.6	23.8	23.8	24.3	24.3	24.0	23.9	24.1	24.4
Official grants	2.6	3.0	2.7	1.4	1.8	1.9	1.8	1.7	1.9
Overall fiscal balance, incl. grants (cash basis)	-2.5	-3.0	-3.4	-4.6	-4.0	-3.4	-3.0	-2.9	-2.8
Basic fiscal balance, incl. grants & HIPC	-1.6	-1.4	-1.5	-0.6	-0.4	0.1	0.4	0.3	0.3
<b>External sector</b>									
Exports of goods and services	26.6	24.3	24.4	25.1	22.7	22.2	22.0	21.6	21.3
Imports of goods and services	34.5	35.6	35.7	33.6	31.3	31.2	31.2	30.8	30.3
Current account, excl. grants	-7.3	-9.2	-8.9	-8.3	-8.3	-8.7	-8.8	-8.7	-8.4
Current account, incl. grants	-6.0	-6.8	-6.1	-5.6	-5.8	-6.2	-6.4	-6.4	-6.3
External public debt	24.6	24.7	25.2	30.4	30.3	29.7	29.1	28.7	28.3
<b>Total public debt</b>	<b>36.5</b>	<b>37.3</b>	<b>38.9</b>	<b>44.7</b>	<b>45.3</b>	<b>44.3</b>	<b>43.2</b>	<b>42.0</b>	<b>41.3</b>
Broad money	27.7	28.7	30.5	31.3	...	...	...	...	...
<b>Memorandum items:</b>									
Nominal GDP (billions of CFA francs)	43,380	46,234	49,215	53,150	57,622	62,513	67,927	73,768	80,094
Nominal GDP per capita (US dollars)	837	896	928	814	843	895	946	1,003	1,063
CFA franc per US dollars, average	511	494	494	591	...	...	...	...	...
Foreign exchange cover ratio	98.4	84.0	77.0	79.2	...	...	...	...	...
Reserves in months of imports (excl. intra-WAEMU imports)	5.1	4.5	4.7	5.0	4.8	4.8	4.9	4.9	5.0

Fonte: Dados de pesquisa, FMI (2016).

Há nessa tabela algumas informações relevantes, que podem ser destacadas considerando as suas evoluções até 2020, de acordo com a previsão do FMI. Por exemplo, com relação à renda nacional e aos preços, pode-se destacar a evolução do PIB a preços constantes, que deverá permanecer evoluindo na casa dos 6% por ano até 2020. Também a variação percentual dos preços ao consumidor deverá permanecer baixa ao longo dos próximos quatro anos, indicando que o nível de inflação poderá estar controlado dentro do bloco neste período.

Por outro lado, há indicadores – como termos de trocas ou termos de intercâmbio – que apresentaram comportamentos negativos e, pelas estimativas, continuarão a se revelar dessa maneira nos próximos anos. O comportamento desse indicador talvez possa ser explicado considerando-se que a grande maioria dos países da UEMOA exporta apenas produtos com menor valor agregado, e importa aqueles de maior valor agregado. Ou seja, exportam-se matérias-primas e importam-se produtos acabados, o que inclui máquinas e equipamentos.

Com relação às contas nacionais, em termos percentuais do PIB a rubrica relativa à poupança bruta nacional mostrou um crescimento significativo ao longo dos nove anos apresentados na tabela do FMI. Nos anos para os quais se contabilizou, de 2012 a 2015, esse indicador teve uma evolução em torno de 15%, em média. Para os anos de projeção, de 2016 a 2020, o crescimento médio estimado é de 19%. Isso sugere que o bloco está evoluindo em busca de autossuficiência no ritmo dos investimentos; o indicador poderá atingir 27% em 2020, empurrado pelo aumento no nível de poupança.

Ainda segundo informações apresentadas pelo FMI sobre a conta de operação financeira, na rubrica receita total do governo,

excluindo as subvenções, pode-se perceber que o correspondente indicador vem evoluindo ao longo do tempo, saindo de 17,5% do PIB em 2012 para atingir estimados 19,7% em 2020. Destaque-se a existência de outra conta, apresentada nesse grupo, que reflete uma das preocupações dos países da UEMOA: trata-se da rubrica relativa aos gastos/despesas. Como se verifica na tabela acima, as despesas vêm superando as receitas desde 2012, quando representaram 22,6%, e poderão chegar a 24,4% em 2020, de acordo com as projeções do FMI (2016).

Outro importante aspecto, destacado na tabela, do desempenho das finanças públicas no bloco como um todo, diz respeito às contas do setor externo. Com relação às importações, observa-se um significativo crescimento dos valores como porcentagem do PIB, ao longo da série apresentada. De todo modo, as projeções indicam uma leve queda a partir de 2016.

Já com relação às exportações, conta que faz o papel de pagadora das importações, constatou-se que, em vez de apresentar crescimento na sua participação no PIB desde 2012, até as projeções atingindo 2020, há indicação de redução no período, como se pode constatar na Tabela 18. Tal quadro é indicativo de grandes dificuldades nas relações entre o bloco e seu exterior, motivando preocupações em face da persistente situação deficitária da balança comercial. Essas informações, em conjunto, refletem em termos gerais o desempenho econômico da União em foco. São sugestivas que indicam as necessidades de reformulações de políticas econômicas nos países membros, canalizando as iniciativas públicas com vistas à melhoria das atividades econômicas na UEMOA, de uma maneira geral.

A execução de ações com esse perfil, de índole corretiva, talvez facilitasse o alcance dos objetivos econômicos dos países membros, inclusive com respeito à política de convergência econômica adotadas entre os países membros do bloco. Tal política corresponde a meta fixada para dezembro de 2012: todos os membros deveriam alcançá-la, pois se tratava de determinação definida pela cúpula decisória da União.

Assim, existem oito critérios de convergência para os Estados membros do bloco, os quais devem ser considerados nas iniciativas governamentais, constituindo, na verdade, importantes desafios para todos os países membros. Os critérios são divididos em dois níveis – critérios de primeiro e segundo nível –, existindo quatro em cada nível; há meta a ser alcançada para cada um dos elementos das contas nacionais, considerando o desempenho econômico do país.

Nos critérios de primeiro nível, constam:

- 1 – O Rácio/Saldo Orçamental de base/PIB  $\geq 0$ ;
- 2 – Não acumulação de atrasados de pagamentos internos e externos = 0;
- 3 – Taxa de Inflação média anual  $\leq 3\%$ ; e,
- 4 – Rácio/Relação da dívida pública efetiva/PIB  $\leq 70\%$ .

Nos critérios de segundo nível, constam:

- 1 – Massa salarial/Receitas fiscais  $\leq 35\%$ ;
- 2 – Investimento público financiado pelos recursos internos/Receitas fiscais  $\geq 20\%$ ;
- 3 – Déficit da conta externa corrente excluindo donativos/PIB  $\geq -5\%$ ;
- 4 – Taxa de pressão fiscal  $\geq 17\%$ .

Assinale-se que até o presente momento nenhum país do bloco conseguiu alcançar, aparentemente, estes objetivos na sua plenitude. Isso deve-se aos problemas estruturais existentes nas contas públicas.

## 8.2 Situação socioeconômica dos países da UEMOA: destaque para a Guiné-Bissau

Na primeira parte deste capítulo foi apresentada a situação econômica e evolução das finanças públicas da UEMOA, de um modo geral. Foram abordadas as questões relativas às *performances* econômicas do bloco, sem entrar em maiores detalhes a respeito dos países individualmente. Esta estratégia de descrição mostrou-se importante, na medida em que proporcionou maior segurança para se poder efetuar uma análise mais pormenorizada do comportamento das economias que compõem o bloco.

Assim, neste segundo subcapítulo, procura-se examinar os principais indicadores socioeconômicos dos países da região, individualmente. Sobretudo, observa-se o posicionamento da Guiné-Bissau em relação aos demais membros, como forma de procurar avançar no conhecimento sobre o desempenho desse país na UEMOA, desde 1997, comparativamente ao desempenho das economias dos demais membros da União.

Com esse intuito, primeiramente se destaca, na Tabela 19, abaixo, a evolução do PIB e do PIB per capita dos países membros da UEMOA, antes e depois da formação do bloco. Nesta tabela verifica-se que o PIB total da União girava em torno dos 40 bilhões de dólares no ano de 1990, quatro anos antes da sua criação. Em seguida, atingiu-se

um volume correspondente a 53 bilhões, em 2000, e se alcançou 101 bilhões de dólares no ano de 2015.

Com relação ao impacto da existência do bloco na atividade econômica, o quadro ainda se mostrava ambíguo entre o ano de 1990 e 2000, mas a diferença neste intervalo de tempo era relativamente pequena. Uma importante razão, certamente, é que os países membros ainda se encontravam em fase de adaptação à nova estrutura do mercado. Já com relação ao desempenho apresentado no ano de 2015, constatou-se que houve um aumento expressivo no crescimento do PIB no bloco, o que talvez possa ser explicado pela maior dinâmica econômica e maior adaptação dos países ao bloco.

De 1990 a 2015, portanto, ocorreu crescimento do PIB, e da ordem de 39,27%. Trata-se de um comportamento muito expressivo, que talvez possa ser atribuído, de alguma forma, à existência do bloco: na sua base há de ter figurado um maior impulso nas interações entre os países, com repercussões no aumento do ritmo de expansão das atividades econômicas, por conta da criação do bloco. Todavia, procurar-se-á, no capítulo seguinte, avançar em abordagem mais segura, escorada na utilização de técnicas empíricas, como o modelo gravitacional, para formar uma ideia sobre o real impacto da criação do bloco nessas economias.

Do mesmo modo que cresceu o produto real ao longo dos 25 anos de funcionamento da UEMOA, também houve ampliação significativa do PIB per capita no seu interior. Esse indicador, que era uma média de US\$ 477,62 (quatrocentos setenta e sete e sessenta e dois dólares) no ano de 1990, apresentou um crescimento não negligenciável, alcançando em média US\$ 658,26 (seiscentos cinquenta e oito e vinte e



dois dólares) em 2000. Já no ano de 2015 atingiu US\$ 755,78 (setecentos cinquenta e cinco e setenta e oito dólares), representando o aumento de 58% entre os anos de 1990 e 2015. A intensificação da atividade econômica relacionada aos processos inerentes à existência do bloco certamente subjaz a esse resultado.

Com relação ao PIB dos países, individualmente, fica evidente o destaque de Costa do Marfim como a maior economia do bloco. Esse país registrou em 1990 um PIB de quase US\$ 18 bilhões, tendo chegado a 2015 com quase US\$ 37 bilhões, um crescimento de 48,27%. O segundo maior produto, e conseqüentemente a segunda maior economia, diz respeito a Senegal, que obteve US\$ 6 bilhões em 1990 e atingiu um valor de quase US\$ 17 bilhões em 2015. Quer dizer, esse país abrigou um crescimento de 38,01% no seu PIB nos últimos vinte e cinco anos. Como terceira maior economia perfila-se o Mali, que contabilizou em 1990 um valor do PIB equivalente a US\$ 4 bilhões, e em 2015 alcançou US\$ 13 bilhões, em aumento de 30,35% após a criação da UEMOA.

Seguindo a seqüência de representatividade das economias integrantes desse bloco econômico, a quarta maior força, em termos do PIB, refere-se a Burkina Faso; o quinto lugar fica com Benin; o sexto, com Níger; a sétima posição diz respeito ao Togo; a oitava economia do bloco corresponde à Guiné-Bissau, o último país em termos de representação econômica. Já com relação ao PIB per capita, todos os países tiveram crescimentos significativos, apesar de ser em ritmos diferentes, como pode ser verificado na Tabela 19.

Tabela 19 - UEMOA: PIB e PIB per capita a preços constantes e outros indicadores socioeconômicos (1990-2015)

	PIB			PIB per capita			Pop./ Nível pob.
	1990	2000	2015	1990	2000	2015	
Guiné-Bissau	622.007.475	661.730.564	1.057.415.318	614,46	532,27	545,90	67%
Costa Marfim	17.764.120.445	22.300.414.202	36.794.322.093	1.448,03	1336,43	1384,91	46,3%
Togo	2.064.662.775	2.563.068.020	4.245.259.745	545,21	515,67	531,16	55,1%
Burkina Faso	3.007.669.516	5.046.707.524	12.379.492.024	341,35	434,76	639,71	40,1%
Benin	3.033.624.751	4.766.643.562	9.103.831.278	609,35	694,24	833,66	36,2%
Senegal	6.398.540.802	8.668.335.875	16.833.353.304	846,86	877,00	1018,39	46,7%
Niger	3.064.806.712	3.657.358.998	8.085.878.853	382,49	322,15	386,73	45,4%
Mali	4.073.912.797	6.071.472.020	13.421.822.111	481,25	553,58	705,79	36,1%
UEMOA	40.029.345.273	53.735.730.765	101.921.374.726	477,62	658,26	755,78	46,61%

Fonte: Dados de Pesquisa, WBG (2018), INDEX MUNDI (2018) e PNUD (2015).

Perceba-se que todos os sete países da União já se encontravam com um ritmo econômico mais ou menos acelerado desde 1990, quatro anos antes da criação da UEMOA, apresentando o PIB acima de US\$ 1 bilhão. De sua parte, a Guiné-Bissau, naquele mesmo ano, ainda exibía um PIB equivalente a US\$ 622 milhões. Somente em 2015 esse país logrou alcançar US\$ 1 bilhão no seu PIB, período em que alguns países já haviam atingido dezenas de bilhões de dólares nos respectivos PIB. Esses números mostram o atraso apresentado pela economia guineense em relação aos demais membros após 19 anos de sua participação no bloco, mesmo considerando-se tratar-se da menor economia da região.

Portanto, mesmo com a sua integração ao bloco quatro anos depois da criação deste, em 1997, a Guiné-Bissau permaneceu apresentando um baixo nível de desempenho econômico, conforme refletido nos dados apresentados. Tal fato há de traduzir um fraco aproveitamento das oportunidades que o mercado da União oferece. Esta situação fica mais evidente na parte em que se analisam os dados de comércio entre os países membros, mais adiante neste capítulo. A

fragilidade econômica da Guiné-Bissau no interior do bloco, indicada pelos dados apresentados na Tabela 19, também ficou evidente na comparação das contribuições percentuais dos países para o PIB da UEMOA nos últimos quinze anos, período em que o país já se encontrava integrado.

Por exemplo, a Costa do Marfim, que é a maior economia do bloco, tem uma contribuição percentual no PIB total da UEMOA de 36,10%; Senegal, a segunda maior economia, contribui com 16,51%; a terceira maior economia do bloco, o Mali, participa com 13,16%; e Burkina Faso, a quarta maior força econômica, tem 12,14% de contribuição.

Por sua vez, o Benin, que é a quinta economia do bloco, tem uma participação de 8,93%; a sexta maior economia da região, que é o Níger, tem contribuído com 7,93%; o sétimo país com economia mais forte, o Togo, tem contribuído com 4,16%. Já a Guiné-Bissau, que se situa em oitava posição em termos de *performance* econômica, tem uma contribuição de apenas 1,03% no PIB da UEMOA. Abaixo a Figura 19 para melhor visualização da participação percentual dos países membros da UEMOA no PIB.

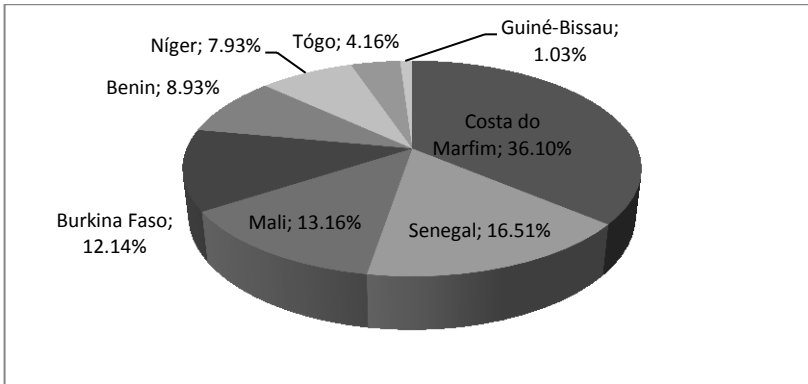


Figura 19 - UEMOA: participação percentual dos países membros na formação do PIB

Fonte: Dados de pesquisa, BM (2018).

Porém, caso se olhe somente para o crescimento do PIB guineense, sem colocá-lo em comparação com o resto do bloco, percebe-se ter sido de 62,58% a expansão de 2000 a 2015. No entanto, este crescimento, além de insuficiente para mudar a posição do país no *ranking* do bloco, talvez tenha se relacionado com o aumento no volume de exportação – para fora do bloco – de produtos primários, que representam 44,0% do PIB guineense, segundo INE (2017); a castanha de caju constitui a melhor ilustração. Em outras palavras, caberia indagar sobre o efetivo papel do bloco na indicada *performance* guineense.

Outra questão, no sentido do aprofundamento do comentário anterior, que permite indagar sobre esse papel na apontada trajetória do PIB da Guiné-Bissau, mesmo após anos de participação desse país no bloco, tem a ver com o seguinte: o aumento do Produto pode ter ocorrido por conta de aumento no volume de comércio em aproveitamento do *boom* das *commodities* na década de 2000. Ou seja, a base teria sido a ampliação das trocas com parceiros comerciais fora do

bloco, uma vez que o país exporta quase somente produtos primários para o mercado asiático, como já assinalado no sexto capítulo.

Dessa maneira, considerando os dados apresentados sobre a evolução do PIB entre os demais países membros do bloco, destaca-se que a UEMOA, de um modo geral, tem permitido melhorias. Tal percurso corresponde a um dos propósitos da integração econômica, que é o aumento do crescimento econômico e o conseqüente avanço no processo de desenvolvimento econômico, motivado pela maior interação entre os países membros.

Pode-se dizer que essa situação evoca as colocações de importantes autores que se debruçaram sobre a problemática da integração, entre eles, com destaque, Balassa (1961), cujas ideias foram tratadas no capítulo quatro. O mesmo deve ser dito sobre Robson (1985), para quem países em desenvolvimento unidos em blocos econômicos regionais, usufruem de maiores possibilidades para atuar sinergicamente com vistas à realização dos seus interesses, tanto no mercado internacional como no próprio mercado regional, mediante o fortalecimento da competitividade regional.

Saem na frente os países que buscarem maior dinamização econômica, explorando da melhor maneira as possíveis oportunidades oferecidas pelo mercado. Assim, tem sentido considerar que, talvez, a Guiné-Bissau não tenha aproveitado como deveria as chances relacionadas a esse mercado, até o presente momento. A razão seria uma frágil e limitada economia, cujo sistema produtivo apresenta-se menos evoluído em relação aos demais países, como sugerem os dados apresentados. Uma conseqüência, e ao mesmo tempo uma espécie de tradução, do precário quadro nacional tem a forma de concentração

produtiva em alguns produtos de base agrícola e de menor complexidade econômica.

Outra situação que pode se refletir neste tipo de estatística, apresentada em termos do PIB para a Guiné-Bissau, diz respeito ao fato de o país ter se integrado a um bloco em que existe desequilíbrio econômico entre os membros. Isso tende a significar dificuldades para que os países menos desenvolvidos logrem, por assim dizer, enquadramento ao sistema. De fato, na UEMOA, apesar de todos os países se apresentarem como de baixa renda e em desenvolvimento, há um significativo desequilíbrio intra-bloco.

De acordo com Mendes (2013), o agrupamento, num bloco regional, de países com algum nível de desigualdade em termos de desenvolvimento, exige consentimento voluntário e explícito dos membros mais desenvolvidos no tocante às condições exigidas pelo processo de integração. Isso pode ser associado ao caso da UEMOA, no qual se constata, como já indicado com base nos dados apresentados, que a Costa do Marfim apresenta a economia mais desenvolvida na região. Porém, integra o mesmo bloco um país como a Guiné-Bissau, de muito menor expressão econômica, com atividades produtivas fortemente concentradas na castanha de caju, quer dizer, num setor agrícola bastante limitado, e com a indústria contribuindo apenas com 13,3% (INE, 2017).

Com relação às taxas de crescimento anual do PIB desses países ao longo do tempo, de 1990 a 2015, constatou-se que reportam, de alguma forma, um comportamento inverso em relação aos números apresentados na Tabela 19, após a criação da UEMOA. Os países com maior potencialidade econômica apresentaram taxas de crescimento

anuais mais baixas, na faixa de 5% entre anos de 2000 a 2015, como é o caso de Senegal e Mali, que estão entre as três maiores economias da região. Das três maiores economias do bloco, somente a Costa do Marfim apresentou uma taxa mais expressiva, de 10,71% em 2012, como mostra no gráfico da Figura 20 abaixo.

Esse gráfico apresenta duas linhas verticais perpendiculares para os anos de 1994 e 1997, correspondentes, pela ordem, ao ano da criação do bloco e ao da entrada da Guiné-Bissau ao bloco. Daqui em diante, no texto, todos os gráficos de linha representados conterão esses dois sinais, para mostrar de uma melhor maneira a evolução do bloco como um todo desde a sua criação, e especificamente a evolução da Guiné-Bissau.

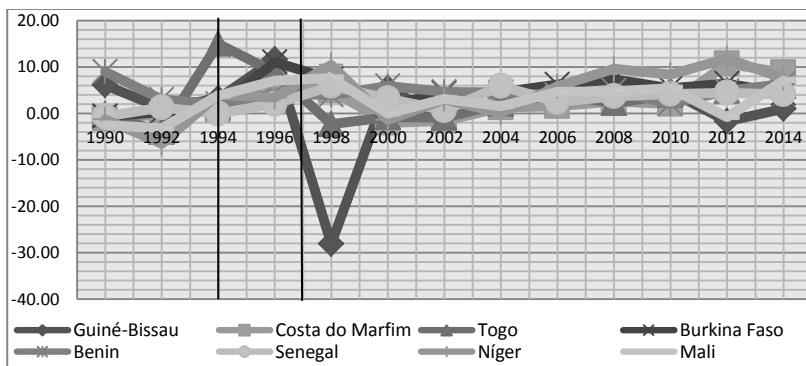


Figura 20 - UEMOA: Taxa de crescimento anual do PIB real em % (1990-2014)

Fonte: Dados de pesquisa, BM (2018).

Desconsiderando-se o ano de 1996, em que todos os países cresceram perto de 5% – excluindo o Senegal –, todos os demais países que não fazem parte dos três primeiros no *ranking* do bloco, tiveram taxas de crescimento econômico maiores ou iguais a 5% até 2014. Nesta série a maior atenção recai para o desempenho da Guiné-Bissau, que

apresentou dois momentos expressivos de declínio na taxa de crescimento do PIB, como se constata no gráfico da figura acima: 1998 e 2012. Deve-se destacar sobre tais momentos que se trata de alguns entre os vários em que houve instabilidades políticas e rupturas democráticas, em sequência vivenciada pelo país desde a sua independência de Portugal em 1973, como descrito no capítulo seis.

Por exemplo, na queda da taxa de crescimento registrada no ano de 1998, observou-se que, no mesmo período, dentro do bloco apenas o Togo apresentou número inferior a zero, e mesmo assim de maneira moderada. Porém, a Guiné-Bissau sofreu um forte decréscimo, de 28% do PIB, o qual, provavelmente, foi resultante do levante militar que durou 11 meses (de 7 de junho de 1998 a 6 de maio de 1999), e acabou depondo o então Presidente da República.

Com relação ao comportamento negativo do crescimento econômico do país em 2012, período em que no bloco apenas o Mali, a terceira maior economia, apresentou comportamento negativo entre os oito países da União, o resultado da Guiné-Bissau vinculou-se ao golpe de Estado orquestrado pelos militares, e que também derrubou os então Primeiro Ministro e Presidente Interino da República. Esse processo repercutiu fortemente na atividade econômica, que amargou taxa de crescimento de -0,94%, apesar de uma rápida recuperação positiva de 0,96% em 2014 (BM, 2018).

Embora os demais países também tenham registrado taxas de crescimento do PIB negativas em alguns momentos, as da Guiné-Bissau foram mais profundas e impactantes, conjugadas à situação de uma economia muito débil na comparação com os demais membros do bloco. Isso talvez signifique crescentes dificuldades para o aproveitamento das



oportunidades que o mercado comunitário vem dando, e que os demais países parecem usufruir mais plenamente. Portanto, estas estatísticas mostram, mais uma vez, a situação frágil da economia guineense, considerando-se que o PIB é um indicador muito importante para a mensuração do desempenho de uma economia. Sobretudo nas economias de baixa renda, como é o caso dos países da UEMOA. A Guiné-Bissau padece, com efeito, da condição de maior atraso em termos de estrutura produtiva, o que lhe impõe dificuldades consideráveis nas interações em nível de bloco.

As dificuldades incluem os desafios referentes ao uso de uma nova língua. De fato, a língua costuma desempenhar um papel muito importante nas relações econômicas em escala de bloco, e também nas relações mais abrangentes, e este constitui plano em que a Guiné-Bissau também enfrenta problemas no interior da UEMOA. A razão é que os demais países já tinham maior relação econômica entre si, como também com a França, cujos investimentos internacionais – como costuma ocorrer nas relações entre países outrora “colonizadores” e “colônias” – aparecem em algum grau canalizados para antigas “colônias” desse país europeu. Para um país lusófono em bloco formado por países francófonos, como é a Guiné-Bissau, essa possibilidade de atrair tais investimentos pouco se apresenta. Isso estimularia, ou importaria, a aprendizagem da língua francesa, e talvez também de outros aspectos do comportamento social, como forma de adaptação à nova estrutura de mercado representada pela participação no bloco.

Sobre essa questão, Mendes (2013) indica que a integração da Guiné-Bissau à UEMOA – bloco, como já se falou, em que todos os demais membros utilizam o francês como língua oficial/laboral –

implica num grande desafio para o último país entrante. As necessidades enfeixadas no acompanhamento das atividades delineadas por essa organização regional tornam desafiadoras a sua adaptação, que deve transcorrer pelo menos no longo prazo.

Segundo a autora, a relação da França com suas antigas “colônias” é muito forte, pois, quando se olha para os fluxos bilaterais de recursos financeiros provenientes da Europa – da França –, observa-se que uma parcela significativa é canalizada para tais países. Comportamento parecido com o da França, no tocante ao direcionamento de recursos financeiros com origem na Europa, segundo frisado pela autora, é adotado também pelo Reino Unido, nas suas interações com países africanos hoje ex “colônias”.

Essa situação há de prejudicar a Guiné-Bissau, com relação ao potencial financeiro para dinamizar as suas atividades produtivas. Por exemplo, no ano de 2010, do total do fluxo financeiro oriundo da França, apenas 0,18% foram canalizados para este país. Todos os outros países da UEMOA, praticantes da língua francesa, receberam fluxos situados entre 3 e 16%, com a exceção da Libéria, que não é “ex-colônia” da França, mas que naquele ano recebeu o maior volume, equivalente a 23% do total (MENDES, 2013).

A Tabela 20 abaixo ilustra essas colocações sobre os fluxos durante a década de 2000, até 2010. Na tabela, que recobre um período de dez anos, são mostrados em **negrito** os países da UEMOA que mantêm os referidos vínculos com a França, excetuando a Guiné (Guiné-Conakri).

Tabela 20 - UEMOA: quota dos fluxos bilaterais líquidos totais por país provenientes da França (2010)

<b>País</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
<b>Benin</b>	11,12	9,29	4,49	5,64	5,28	2,12	2,55	6,53	7,50	2,81	4,78
<b>Burkina Faso</b>	12,31	9,62	5,98	10,12	7,02	3,93	4,54	13,28	16,05	4,32	6,26
Cabo Verde	0,65	0,57	0,35	0,59	0,39	0,20	0,15	0,69	0,99	0,22	0,29
<b>Costa Marfim</b>	23,40	24,13	58,96	17,86	5,22	2,72	3,69	5,86	4,46	66,91	13,58
Gâmbia	0,01	0,11	0,04	0,06	0,01	0,01	0,02	0,09	0,05	0,02	0,03
Ghana	0,49	0,97	1,13	2,79	6,26	1,88	0,80	4,81	4,86	2,77	3,31
<b>Guiné</b>	2,96	4,46	2,50	4,54	6,07	1,48	0,71	6,37	8,25	4,58	3,53
Guiné-Bissau	1,00	0,84	0,44	0,55	0,45	0,15	0,34	0,39	0,63	0,34	0,18
Libéria	0,12	0,33	0,19	0,20	0,07	0,03	0,07	0,13	3,03	0,02	22,75
<b>Mali</b>	14,69	13,29	7,05	10,72	6,84	4,14	2,82	24,76	9,25	4,17	7,60
<b>Niger</b>	6,19	8,08	3,82	23,92	16,44	3,48	3,07	6,56	7,66	3,20	4,90
Nigéria	0,61	3,24	0,98	1,23	0,62	70,51	70,07	1,37	1,34	0,51	0,87
<b>Senegal</b>	22,04	22,38	11,59	18,33	42,80	7,78	9,94	20,44	21,36	7,86	15,41
Serra Leoa	0,11	0,43	0,40	0,21	0,29	0,10	0,07	4,82	0,14	0,02	0,03
<b>Togo</b>	4,31	2,26	2,07	3,25	2,23	1,47	1,15	3,90	14,43	2,26	16,47
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fonte: Elaborado com base em Mendes (2010).

Essa realidade torna ainda mais difícil a situação econômica da Guiné-Bissau, afetando o seu nível de competitividade na União. Isso contribui para o seu fraco desempenho nas atividades econômicas, do que resultam estatísticas frágeis. Percebe-se que, possivelmente, essa fragilidade do país não tenha se refletido somente no sistema produtivo, mas também em indicadores sociais, os quais poderiam ser melhorados caso o país conseguisse explorar efetivamente o mercado do bloco. Tal circunstância haveria não somente de ajudar na promoção do desenvolvimento no âmbito das atividades econômicas, mas também na esfera dos indicadores sociais, como um todo.

Por exemplo, a Tabela 21 apresenta alguns indicadores econômicos e sociais que auxiliam na análise da *performance* econômica e social da Guiné-Bissau, em relação aos demais países membros desse bloco regional. Na coluna 1 e 2 são mostradas

informações sobre um dos elementos fundamentais para o deslanche de qualquer economia ao redor do mundo, que é a eletricidade. Também as colunas 7 e 8 se referem a aspectos de grande importância, e os números mostrados indicam, mais uma vez, a posição desfavorável desse país em relação aos demais membros, na maioria dos indicadores destacados.

De acordo com dados do Index Mundi (2018), o consumo total de eletricidade em 2017 foi de 14,84 bilhões de kw/h na UEMOA como um todo. Quando se olha para esse indicador ao nível de cada país, tanto o consumo total, na primeira coluna da Tabela 21, como o consumo per capita (kwh/hab), a Guiné-Bissau consome apenas 30 milhões por ano, e a média é de 17,64 kwh/hab. Este valor é muito baixo comparativamente aos demais países, nos quais os valores totais mínimos oscilam de 1 bilhão a 3 bilhões por ano. Com relação ao consumo per capita, o nível detectado é de 234 kwh/hab na Costa do Marfim, 205 kwh/hab no Senegal e 113 kwh/hab no Mali.

Assim, percebe-se que o volume de consumo energético apresentado pela Guiné-Bissau é muito baixo, considerando-se tratar-se de um país que está integrado num bloco econômico em que os demais membros exibem um considerável nível de competitividade. Ainda com relação à questão referente à produção e ao consumo de energia elétrica na Guiné-Bissau, os dados da Direção Geral de Previsão e Estudos Econômicos (MEF/DGPEE) (2015) mostram que o país tem realizado esforços para aumentar o volume de produção de eletricidade em face das demandas advindas tanto da sociedade como dos setores manufatureiros.

De acordo com esse órgão do Ministério da Economia e Finanças, a produção de eletricidade apresentou um aumento de 7,7% no

quarto trimestre de 2015, em relação ao terceiro trimestre, ao chegar a 108% em relação ao mesmo período do ano de 2014. Ainda segundo DGPEE (2015), o consumo de eletricidade também apresentou tendência positiva, logrando um aumento de 57% comparativamente ao terceiro trimestre do ano de 2015 em relação ao 2014. Porém, apesar desse esforço no aumento da produção e no consumo, os números apresentados ainda se mostram muito baixos quando comparados com os demais países da União.

Com relação ao índice de produção industrial, que depende muito do setor energético, os dados da DGPEE mostram que no quarto trimestre de 2015 a produção industrial apresentou uma evolução positiva moderada: de 0,9%, na comparação com o trimestre anterior do mesmo ano. Esta evolução ocorreu graças ao aumento na transformação da pequena parcela de castanha de caju transformada no país, como mencionado no capítulo 6, que cresceu 133%, ou seja, subiu de 2,6 para 6,1 por cento.

Ainda segundo DGPEE (2015) entre os meses de novembro e dezembro do mesmo ano a produção e distribuição da eletricidade pela empresa pública de Eletricidade e Águas da Guiné-Bissau (EAGB) registrou aumento em certas zonas da capital guineense. A correspondente política tem impactado positivamente no desempenho da indústria de transformação, apesar dos problemas recorrentes verificados no sistema de distribuição de energia, os quais, por sua vez, vêm afetando negativamente a produção desse serviço. Segundo a instituição, a porcentagem das famílias guineenses com acesso a energia elétrica em 2015 é de 17,2% (GUINÉ-BISSAU EM NÚMEROS, INE 2015).

Permitindo uma comparação entre os países da UEMOA com relação à taxa de crescimento de produção industrial, as colunas 7 e 8 da Tabela 21 trazem informações importantes a respeito do desempenho econômico nacional. Trata-se de informações sobre o investimento bruto e a taxa de crescimento da produção industrial no espaço UEMOA, indicadores em relação aos quais a situação guineense é a de menor destaque entre todos os países.

Segundo dados do Index Mundi (2018), considerando a taxa de crescimento da produção industrial dos países da UEMOA a Guiné-Bissau novamente se situou na última posição, apresentando apenas 1,9%, quando todos os demais parceiros apresentaram taxas que variaram de 4 a 8%. O melhor exemplo é o Senegal, que apresentou a maior taxa do bloco, atingindo 8,8% da taxa de produção industrial no bloco, como consta abaixo.

Tabela 21 - Alguns indicadores econômicos e sociais dos países da UEMOA (2018)

	Eletric. – consumo (bi kWh)	Cons. eletric. per capita (kWh/hab)	Expect. vida nascim. (anos)	Taxa alfabet. (%)	Gasto saúde (%PIB)	Pop. abaixo nível pobreza (%)	Invest. fixo bruto (%)	Taxa cresc. Prod. industrial (%)	Divid. a exter. (bi US\$)	Taxa penet. celular / 100 hab.
Guiné-Bissau	0,03	17,64	51	59,9	5,6	67	ND	1,9	1,1	67,54
Costa Marfim	5,67	234,4	59	43,1	5,7	46,3	15	7	12,38	90,32
Togo	1,21	152,29	65,4	63,7	5,2	55,1	25,4	7,5	1,39	50,54
Burkina Faso	1,2	65,7	55,9	36	5	40,1	20,9	5,1	3,08	57,77
Benin	1,12	101,55	62,3	38,4	4,6	36,2	22,6	5	2,72	87,59
Senegal	3,01	205,47	62,1	57,7	4,7	46,7	25,5	8,4	6,75	88,44
Niger	1,2	55,7	55,9	19,1	5,8	45,4	18,4	5	3,09	33,04
Mali	1,4	113,11	60,3	33,1	6,9	36,1	ND	4,7	4,3	94,31
UEMOA	14,84	-	-	-	-	-	-	-	34,81	-

Fonte: Dados de pesquisa, INDEX MUNDI (2018)<sup>44</sup>.

<sup>44</sup> [https://www.indexmundi.com/pt/guine-bissau/populacao\\_abaixo\\_do\\_nivel\\_de\\_pobreza.html](https://www.indexmundi.com/pt/guine-bissau/populacao_abaixo_do_nivel_de_pobreza.html). Acesso em: 18/06/2018.

Esses e os demais dados econômicos apresentados pela Guiné-Bissau mostram a real situação que o país está enfrentando. Mais uma vez, a economia guineense aparece em situação de enorme desvantagem em relação aos outros países do bloco, que apresentam economias mais dinâmicas e um ritmo de produção industrial mais acelerado, em busca de uma maior penetração nesse mercado.

Isso faz com que a economia guineense permaneça, como tem sido desde o seu ingresso, dependente da produção de outras economias do bloco. Isso é fato, sobretudo, com relação ao Senegal, que parece enxergar no mercado guineense uma oportunidade para crescer economicamente. Esse país francófono se transformou, dessa maneira, no segundo maior vendedor para o mercado guineense, atrás apenas de Portugal, como destacado no capítulo seis desta tese. O Senegal exporta para a Guiné-Bissau desde produtos básicos até aqueles voltados para a construção civil.

Portanto, esses são alguns dos reflexos do baixo nível de produção de energia elétrica, do pequeno volume de investimentos de capital e em infraestruturas e do reduzido índice de produção industrial, entre outros aspectos, apresentados pela Guiné-Bissau. Essa situação faz com que esse país se revele crescentemente frágil perante os seus parceiros econômicos, tornando-se um importador, junto a vários deles, de quase tudo que é consumido domesticamente.

Assim, muitas vezes, em caso de qualquer crise na econômica interna ou externa, a sociedade guineense acaba sofrendo com alta dos preços/inflação, gerada algumas vezes pelos próprios atores econômicos, devido a preços especulativos em busca de maiores proveitos por parte dos comerciários, uma vez que têm noção da

fragilidade do Estado guineense, fazendo com que os consumidores percam desta maneira o poder de compra.

### 8.2.1 Aspectos do debate sobre o ingresso da Guiné-Bissau na UEMOA

A convivência com o elevado nível de inflação, enfrentado pelo país com maior intensidade nas décadas de 1980 e 1990, figura, segundo alguns autores, entre as principais razões que levaram a Guiné-Bissau a integrar a UEMOA. A participação foi entendida como forma de encontrar a busca estabilidade de preços, a estabilidade macroeconômica. Talvez fosse a intenção que, abrindo mão de praticar a sua política monetária – que passaria a ficar sob a tutela do Banco Central da União –, o país acabaria por encontrar de forma mais rápida o controle de inflação e o equilíbrio das contas públicas.

Segundo Djaló (2010), a entrada da Guiné-Bissau na UEMOA permitiu aprofundar a cooperação monetária ao nível regional. Essa cooperação proporcionou maior estabilidade monetária, conseqüentemente, a criação de um ambiente mais atrativo para o investimento externo. Isto fez com que, em pouco tempo, o país já se encontrasse em período de crescimento econômico, tendo registrado no ano de 1997 uma expansão de 5%, com melhorias em todos os indicadores de desempenho, reduzindo, assim, os desequilíbrios nas finanças públicas.

Por sua vez, Rodrigues (2016) também destacou que um dos motivos da integração do país à União tinha a ver com o problema da elevada inflação, e assinalou como conseqüências positivas dessa participação uma queda de nível geral dos preços. De acordo com esse autor, escorado em dados do FMI (2013) para os anos de 1990 a 1997, a



taxa média de inflação no país era de 46% ao ano, e, após a sua adesão – nomeadamente entre os anos de 1998 e 2007 –, o indicador recuou para 2,5%. Mais ainda, no primeiro momento a média do crescimento econômico foi de 4,2% ao ano, entre 1998 a 2007, elevando-se para 5% nos períodos subsequentes à integração.

Segundo Dias (2016), a adesão da Guiné-Bissau à UEMOA foi importante porque permitiu ao governo controlar a inflação, que antes mostrava-se recorrentemente com taxas acima de dois dígitos. Ainda conforme esse autor, o país conseguiu também obter estabilidade na taxa de câmbio, eliminando assim – ou reduzindo substancialmente – o risco cambial e os custos de conversão incorridos nas transações com o resto do mundo. Essas preocupações, ou as providências relacionadas com tais questões, ficaram com o Banco Central da União, o BCEAO (DIAS, 2016)<sup>45</sup>.

Também empenhados em perscrutar as possíveis vantagens que a integração da Guiné-Bissau à UEMOA representou para a economia desse país, estudiosos da economia guineense como Santos (2009), Nhanca (2013), Mendes (2013) e Sambu (2015), entre outros, destacaram nas suas análises a queda de inflação e o crescimento acelerado do PIB como alguns dos principais benefícios. Essas análises, que podem ser lidas como justificativas, conforme enxergado por parte desses estudiosos da economia guineense, da entrada da Guiné-Bissau no bloco, são importantes e necessárias.

Porém, embora se reconheça essa relevância, considera-se aqui que essas abordagens não se mostram suficientes para sustentar a

---

<sup>45</sup> Vide Dias (2016) para vantagens e desvantagens da integração da Guiné-Bissau na UEMOA.

conclusão de que foram benéficos os efeitos da integração da Guiné-Bissau à UEMOA. De fato, o próprio processo de adesão do país neste bloco não foi bem delineado, pois precisava de estudos mais aprofundados a fim de saber em que medida a economia guineense encaixaria no bloco, buscando melhores proveitos para o setor produtivo e a sociedade guineense de modo geral. Ou seja, pode-se dizer que foi um processo decisório, talvez, precipitado, pois as autoridades guineenses tomaram a decisão, ignorando o ponto de vista técnico ou talvez promover debates em torno do assunto nos fóruns próprios. Por outro lado, talvez reconhecessem a incapacidade produtiva do país, em face das necessidades de abastecimento do mercado, o que ocasionava aumento da inflação.

Assim, tem sentido considerar que os então gestores guineenses viram nesse bloco uma espécie de balão de oxigênio, diante das exigências para o abastecimento do mercado com produtos de primeira necessidade, que se configuravam como a razão principal da elevada inflação que o país vinha vivenciando desde a sua independência: os produtos oriundos da UEMOA se beneficiariam, de fato, de isenção alfandegária. Porém, a realidade é que a Guiné-Bissau não contou com um projeto econômico debatido e apresentado à Nação, explicando a real necessidade de ingresso nesse bloco, e muito menos um estudo de impacto econômico e social dessa integração.

Desta maneira, pode-se dizer que a atitude das autoridades representa uma considerável falha, já que à nação não foi permitida perceber, efetivamente, de uma maneira nítida, quais poderiam ser os impactos positivos ou negativos advindo dessa integração. Por isso, confinar a avaliação crítica a um olhar geral sobre o “controle” de

inflação e o aumento do PIB, apontando-os unicamente como ganhos oriundos da entrada na UEMOA não deixam de ser uma abordagem importante, porém um pouco equivocada. Até porque a Guiné-Bissau teve outros momentos de inflação elevada após a sua integração ao bloco, apesar de terem sido motivados por eventos de natureza política.

Há outros indicadores muito importantes para serem analisados, como por exemplo, evolução dos investimentos diretos; relações econômicas e comerciais (intra e extra-bloco) do país com os membros do bloco e fora dele; aplicação efetiva das normas e regras de acordo, como sobre a livre circulação de pessoas, bens e serviços; existência ou não de fortes medidas não tarifárias; cumprimento de aplicação da Tarifa Externa Comum (TEC), entre outros. Alguns desses indicadores foram analisados nesta tese.

Voltando à questão do processo de integração da Guiné-Bissau a esse mercado regional, Gomes (2007) explica que antes da sua decisão política de entrar no bloco, as autoridades guineenses chegaram a solicitar apoio da ONU para a realização de um diagnóstico preliminar a respeito da adesão. A ONU acolheu a solicitação e indigitou o PNUD para fazer esse estudo técnico, cujo relatório (sobre o quadro macroeconômico e o potencial setorial do desenvolvimento da Guiné-Bissau no âmbito da UEMOA) foi entregue às autoridades do país um ano antes do seu ingresso, ou seja, em 1996.

Segundo aquele autor, esse relatório trouxe um diagnóstico geral, elaborado com vistas a dar suporte à decisão das autoridades guineenses sobre o ingresso no bloco e também para ajudar na elaboração de políticas de desenvolvimento da Guiné-Bissau em contexto de participação nessa União. O estudo recomendava uma

atualização periódica, de modo a permitir o acompanhamento dos progressos que o país viria a experimentar com a sua integração ao bloco.

Essas recomendações foram efetuadas em duas vertentes: a macroeconômica, indispensável para a organização do uso eficaz do potencial de cada setor de atividade, e a setorial, relativa ao “motor” do desenvolvimento e do crescimento acelerado do país. Ou seja, indicouse a necessidade de realizar periodicamente um acompanhamento dos aspectos macroeconômicos e microeconômicos, já que o enfrentamento dos desequilíbrios do desenvolvimento dependeria de um domínio efetivo sobre ambas as vertentes, na condução da economia.

Assinale-se que se tratou nesse diagnóstico, a rigor, de um estudo dinâmico do impacto da adesão do país no bloco. Eram necessários vários estudos de impacto econômico e social dessa integração, no intuito de perceber os diversos reflexos que poderiam se materializar no país (GOMES, 2007). Por sua vez, Rodrigues (2016) destacou o seguinte com relação ao erro cometido pelas autoridades guineenses com respeito ao processo de integração no bloco:

Para além de estudo de abrangência, a investigação preliminar da ONU recomendou estudos mais aprofundados com intuito de entender qual seria o impacto econômico e social da inserção da Guiné-Bissau no bloco. Infelizmente, este estudo não aconteceu, ou seja, o governo arrastou o país para o bloco ignorando os estudos aprofundados. (RODRIGUES, 2016, p.90).

O aumento da competitividade externa, que deveria (ou poderia) resultar da adesão do país à UEMOA, só seria, no entanto, possível através de ganhos suplementares de eficácia econômica. Isso

permitiria ao país reduzir custos e aprimorar a produção, como também fortalecer a sua competitividade no tocante às exportações comparativamente aos demais membros da União. Apesar disso, o governo ignorou a realização do estudo que apontaria (ou não) a vantagem socioeconômica do país no bloco (GOMES, 2007).

Não é ocioso assinalar que a redução de custos e a melhoria do processo produtivo são fatores importantes para impulsionar a competitividade e o conseqüente aumento das exportações. A pesquisa bibliográfica que instruiu a elaboração do capítulo dois permitiu registrar as abordagens de alguns autores em torno desse assunto, entre eles Coutinho e Ferraz (1994), segundo os quais a competitividade no comércio pode ser avaliada segundo fatores internos e externos dos países que participam no comércio internacional.

Entre os fatores internos, como se indicou naquele capítulo, estão as condições macroeconômicas e políticas; as distorções no setor agrícola; a dotação relativa de fatores e produtividade; a carga tributária; o escoamento da produção e armazenagem; a qualidade; as normas fitossanitárias; e a propaganda. Sobre os fatores externos, são salientados o protecionismo no mercado internacional, a regionalização e a formação de blocos econômicos. Portanto, conforme se indicou naquele capítulo, a teoria das vantagens comparativas daria lugar, nesse caso, à da vantagem competitiva. Assim, de acordo com os autores trabalhados, está em causa uma concepção mais profunda de competitividade, considerando-se que esta é dinâmica e evolucionária (SILVA, 2005).

Outro autor que também contribuiu para o estudo da competitividade internacional, inserindo a tecnologia como fator

decisivo, é Dosi, que destacou a existência de hiato tecnológico entre as nações. Dosi et al. (1990) destacam que o nível de desempenho comercial setorial, representado por um indicador de competitividade internacional relacionado ao tamanho das exportações do setor (i) de cada país (j),  $(X_{ij})$ , é, neste caso, uma função de: vantagens tecnológicas absolutas, medida por um indicador de nível tecnológico  $(T_{ij})$ ; diferenças internacionais dos custos variáveis, essencialmente custos de mão-de-obra  $(C_{ij})$ ; e formas setoriais da organização industrial, como a estrutura de mercados internos, entre outros.

Por sua vez, Zucoloto e Toneto Jr. (2005) apresentados no capítulo 2 indicaram que a presença no mercado internacional, enquanto se revele estaticamente determinada por hiatos tecnológicos, também influencia, dinamicamente, a adoção de novas tecnologias. Com efeito, para que a competitividade e a atuação internacional sejam mantidas, são necessárias estratégias no sentido da adoção de processos eficientes e/ou do investimento em inovação e no aprimoramento dos produtos. Nesse sentido, a participação no comércio exterior também estaria, desta maneira, a determinar a realização de aprimoramentos tecnológicos nas economias menos inovadoras. Esse aspecto encontra ilustração no caso da Guiné-Bissau dentro da UEMOA, por se tratar de uma economia que padece da carência dos assinalados atributos (estratégias no sentido indicado, fundamentalmente), em relação aos demais países membros, a fim de poder melhorar a sua competitividade.

Por isso, o diagnóstico desenvolvido pelo PNUD parecia ser um instrumento adequado para a análise do impacto. Mas fazia-se necessário que fosse complementado por estudos mais profundos, os quais haveriam de envolver inclusive a problemática do debate social

em torno do assunto, e as demais prioridades dos investimentos em diversos setores de atividades econômicas. Portanto, o uso do discurso sobre o controle da inflação e o aumento do PIB como benefícios do ingresso ao bloco, parecem insuficientes, e, sobretudo com relação à inflação. A alta deste indicador, em qualquer país, em maioria das vezes diz respeito à própria dinâmica macroeconômica nacional, pois a inflação mostra-se bastante sensível à dinâmica da estrutura produtiva e ao setor monetário. Porém, no caso guineense, talvez exista uma situação atípica que pode explicar o comportamento de inflação elevada do país nas décadas de 1980 e 1990. A explicação poderia se basear, em síntese, em duas razões principais.

Uma dessas razões diz respeito aos equívocos cometidos na esfera dos investimentos realizados na tentativa de industrializar o país com grandes plantas fabris que não chegaram a dar frutos e tampouco produziram efeitos de encadeamento no sistema produtivo guineense, como discutido no capítulo 7. A política industrial acabou deixando de lado os necessários investimentos em setores como agricultura, agroindústria e agronegócio, os quais poderiam resultar em autossuficiência produtiva e abastecimento de mercado interno com produtos de primeira necessidade, permitindo resolver problemas de escassez de alimentos. Na ausência disso, por mais que fosse baixo o nível de circulação de moeda em poder do público, uma inflação de demanda seria um resultado lógico, haja vista não existir abastecimento suficiente de produtos alimentares no mercado.

A segunda razão tem a ver com o elevado nível de despesas correntes, realizadas pelo segundo governo do país a partir da segunda metade da década de 1980. Nesse período, com a tentativa do governo

de abrir a economia, o problema referente ao abastecimento de produtos de primeira necessidade começava a ser resolvido através de aumento das importações. No entanto, havia certo volume de meios de pagamentos em circulação, por conta da constante emissão de moeda pelos bancos públicos em favor do governo, na tentativa de cobrir os déficits orçamentários provocados pelo aumento vertiginoso das despesas correntes no aparelho de Estado, como destacou Van Maanen (1996). Por se tratar de uma economia pequena, essa atitude fazia aumentar a moeda em circulação, porém não era compensada pelo setor produtivo. Isso deixou o país dependente de ajuda alimentar externa, que, no entanto, não conseguia satisfazer as necessidades da população.

Ou melhor, a hiperinflação que a Guiné-Bissau registrou por mais de vinte anos parece ter sido motivada, ao menos em parte, pela má gestão no âmbito da política macroeconômica. O problema inflacionário poderia ser resolvido, acredita-se, por meio de uma política econômica melhor concebida e executada, inclusive porque a sociedade já tinha aprendido a lidar com aquela situação. De fato, passar mais um curto período na busca de estabilização e equilíbrio não acarretaria, pode-se considerar, maiores danos à sociedade, comparativamente ao que já se tinha enfrentado anteriormente.

Portanto, talvez se possa afirmar que o governo fugiu à sua responsabilidade de resolver problemas que ele mesmo criou. A alta inflação e os desequilíbrios macroeconômicos não parecem justificativas convincentes para a decisão de adentrar a UEMOA de uma maneira açodada, sem o necessário preparo e sem uma ideia mais precisa sobre quais seriam os verdadeiros impactos na economia. De fato, a entrada no bloco não representou a resolução satisfatória dos problemas de



inflação, como apontado por alguns estudos. As informações contidas na Figura 21, abaixo, parecem eloquentes a respeito disso. Nesta representação, visualiza-se que mesmo os países que já se encontravam no bloco experimentam de vez em quando elevações no nível total de preços, amargando níveis inflacionários que em vários momentos se apresentaram como “fora do normal”.

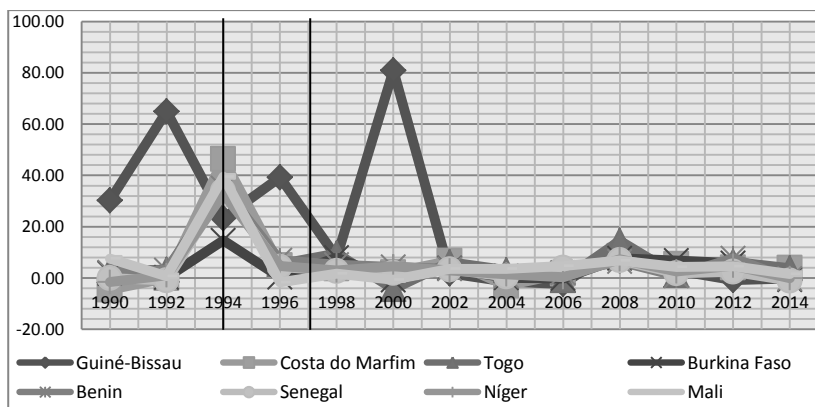


Figura 21 - UEMOA: Taxa de inflação anual em % (1990-2015)  
Fonte: Dados de pesquisa, BM (2018).

No gráfico fica evidente a elevada inflação na economia guineense nos anos de 2000 e 2008, quando já se tinham transcorrido entre quatro a dez anos desde o ingresso desse país ao bloco. Dessa maneira, outro motivo que poderia ajudar na explicação do elevado nível inflacionário no país, talvez se refira aos recorrentes eventos políticos a partir da segunda metade da década de 1990. Nesse período, a situação política e democrática começou a sofrer sucessivas rupturas do sistema de governo, instalando no país um cenário caótico de instabilidade com enormes reflexos no precário tecido econômico.

Portanto, o argumento de que a inflação guineense foi controlada devido ao ingresso na UEMOA, parece no mínimo duvidoso.

Porém, deve-se assinalar que não se pretende, aqui, defender a ideia de que a integração monetária não contribui para uma melhoria na política monetária e o consequente controle de inflação. O que se quer frisar é que, para que tais benefícios de fato se materializem, a própria estrutura produtiva do país precisa, de certa forma, registrar evolução. A queda de preços imediatamente observada na economia guineense talvez tenha refletido um melhor acesso a produtos de primeira necessidade, oriundos dos países da União, com destaque para o Senegal. Esse país passou a se beneficiar consideravelmente do acordo aduaneiro e da ausência de tarifas, por conta dos quais seus produtos passaram a chegar com preços acessíveis ao mercado guineense.

A guisa de conclusão deste subcapítulo, percebe-se que o Senegal passou a acelerar o seu processo de industrialização após o ingresso da Guiné-Bissau no bloco, atingindo uma taxa de crescimento industrial acumulada equivalente a 8,8% em 2017, ao passo que a mesma taxa para a Guiné-Bissau não ultrapassou 1,9%, de acordo com dados do Index Mundi (2018). Por isso, muitos estudos sobre a integração da Guiné-Bissau na UEMOA mostram que o real ganhador do ingresso guineense no bloco, até o momento, é Senegal. Esse país possui fronteira terrestre com a Guiné-Bissau, e tem aproveitado intensamente a vantagem que tal condição representa. Na base, como mais de uma vez já se destacou, está o fato de as autoridades guineenses terem decidido entrar num bloco onde a *performance* econômica dos demais países é muito mais intensa em relação ao que se observa no único país lusófono desse conjunto de economias nacionais.

### 8.3 Relações comerciais e fluxo de investimento estrangeiro direto na UEMOA: Guiné-Bissau em foco

No subcapítulo anterior foi abordada a situação socioeconômica e dinâmica macroeconômica dos países da UEMOA, dando destaque à Guiné-Bissau, como forma de descobrir em que quadro econômico e social o país se encontra, comparativamente aos demais membros da União. Feito isso, neste subcapítulo passa-se a examinar a evolução das relações comerciais intra-bloco (isto é, tão somente dentro da UEMOA), e também os aspectos ligados à atração do Investimento Estrangeiro Direto (IED) por país, desde a criação do bloco.

#### 8.3.1 – Evolução geral de comércio dentro da UEMOA

Um dos objetivos da criação de blocos econômicos ao redor do mundo diz respeito ao aumento do volume de comércio em uma região, por meio de intensificação das relações comerciais entre os integrantes. O aumento na intensidade comercial pode ser incentivado pela eliminação das tarifas aduaneiras e a instituição de uma TEC aplicada nas transações com os países que não fazem parte do bloco.

No entanto, teoricamente, o valor das exportações intra-regional teria que ser igual ao valor das importações intra-regional, ou seja, teriam que se anular. Entretanto, como os dados analisados foram colhidos de fonte (UN COMTRADE) em que são reportados pelos próprios países, isso pode gerar resíduos estatísticos como aconteceu com a UEMOA. Por isso, analisa-se brevemente tanto a evolução das exportações como das importações ao longo da existência do bloco.

Os oito países da União vêm se beneficiando, ao longo do tempo, da oportunidade representada pela extinção tarifária na UEMOA para aumentar o volume de transação comercial. Segundo dados da UN COMTRADE (2018), apesar da UEMOA ter apresentado um saldo negativo global de US\$ -67.795.080.712 ao longo de 20 anos – 1995 a 2015 – nas transações comerciais com o resto do mundo, as trocas intra-bloco apresentaram saldos globais positivos ao longo deste período. As exportações entre os membros da União alcançaram um montante de US\$ 37.860.771.924, ao passo que as importações cifraram em torno dos US\$ 31.105.746.839, tendo um saldo de comércio intra-bloco equivalente aos US\$ 6.755.025.085.

Em termos desagregados, fazendo a análise do volume de exportações e importações de cinco em cinco anos na UEMOA, com dados da UN COMTRADE, percebe-se que existem momentos em que as importações entre os membros superaram as exportações e vice-versa. Por exemplo, em 1995, um ano após o início da existência do bloco, as exportações alcançaram um total de US\$ 740.512.853, ao passo que importações situaram-se em US\$ 206.154.599.

Já no ano de 2000, as importações superaram as exportações em US\$ 84.835.681. Neste mesmo ano as exportações giraram em torno de US\$ 1.017.958.567, e as importações intra-bloco alcançaram US\$ 1.102.794.248. Cinco anos depois, no ano 2005, as estatísticas mudaram novamente para superávit entre as exportações e importações, com as exportações atingindo US\$ 1.712.709.304, ao passo que as importações chegaram a US\$ 1.594.148.075.

Ainda nesta comparação entre exportações e importações dentro da UEMOA, no ano de 2010 as importações voltaram a superar

as exportações em US\$ 525.662.755, pois apresentaram o valor de US\$ 2.640.112.400, enquanto que as exportações cifraram em US\$ 2.114.449.645. E, por fim, em 2015, o bloco volta a registrar um déficit na balança comercial equivalente a US\$ 1.271.623.574. Ou seja, as importações alcançaram o montante de US\$ 1.345.597.529, ao passo que as exportações ficaram em US\$ 73.973.955.

Se forem comparadas as taxas de crescimento entre exportações e importações na UEMOA, de um modo geral, percebe-se que as importações cresceram mais, ao longo desses vinte anos, do que as exportações, apesar de que em termos monetários as exportações superem as importações. Por exemplo, em 2000 as exportações eram 37,47% maiores do que em 1995, neste mesmo período, as importações intra-bloco cresceram 434,94%, ou seja, a mudança entre 1995 e 2000 cresceram mais que quatro vezes.

Por sua vez, o crescimento da exportação e da importação nos anos de 2005/2000 foi de 68,25% e 44,56%, respectivamente. Já com relação aos anos de 2010/2005, as exportações cresceram 0,23% dentro da UEMOA, sendo que as importações chegaram aos 65,61%. Por outro lado, os anos de 2015/2010 apresentaram taxas de crescimento negativas, tanto das exportações, que cresceram negativamente em -96,50%, como das importações, que atingiram -49,03% nas relações comerciais na região (UN COMTRADE, 2018).

De qualquer modo, esse comportamento dos dados sobre as trocas comerciais entre os países do bloco reflete a importância da existência de uma união aduaneira, que diz respeito a uma das etapas do processo de integração econômica, conforme abordado, por exemplo, por Balassa (1961), um assunto tratado no capítulo quatro desta tese.

Naquele capítulo, de fato, destacou-se que a criação de uma união aduaneira gera efeitos positivos no comércio do bloco, devido à extinção das tarifas e à existência da TEC nas trocas com membros externos.

Nessa linha de argumentação, também Silva (2014) assinala que os processos de integração econômica, com destaque para a criação da união aduaneira, podem gerar efeitos positivos em termos de bem-estar econômico geral em uma região. Segundo o autor, alguns desses efeitos resultam de mudanças obtidas no comércio exterior dos países que fazem parte da União, através de impactos relativamente à intensidade e à qualidade nas trocas. Portanto, tais mudanças na estrutura do comércio podem proporcionar ganhos que se manifestam tanto no curto como no longo prazo, gerando um novo padrão de exportação e importação junto aos países membros do bloco.

Na UEMOA, apesar da existência de alguns países que isoladamente saem perdendo em termos de aproveitamento das oportunidades comerciais que o bloco proporciona, como é o caso da Guiné-Bissau – considerando-se as informações analisadas até agora –, ainda sim há ganhos gerais, ligados por exemplo aos saldos positivos, conforme apresentado acima no comércio intra-bloco desde a sua criação. Tais ganhos podem ser relacionados, principalmente, ao maior dinamismo nas atividades econômicas e comerciais entre os parceiros da União, motivado ou proporcionado pela convivência em área de relações preferenciais.

Esse resultado positivo, por outro lado, também pode ser assinalado recorrendo-se à abordagem de Balassa (1961) em termos de efeitos estáticos da integração, remetendo ao esforço produtivo dos países que são mais eficientes na região, no sentido de explorar ao

máximo as suas curvas de possibilidades de produção. Do ponto de vista estático, a integração econômica pode proporcionar o aumento dos fluxos de comércio entre os países envolvidos por causa da eliminação da discriminação entre os bens produzidos e comercializados. Assim, facilita-se o acesso aos diferentes mercados regionais para os produtores mais eficientes (na UEMOA, correspondem aos de Costa do Marfim, Senegal e Mali, por exemplo), como também a redução dos custos, a qual, por sua vez, pode também resultar em intensificação das relações comerciais dentro do bloco.

O aumento verificado no volume de comércio na UEMOA, talvez possa ser explicado também, de algum modo, segundo o ponto de vista de autores como Devlin e Ffrench-Davis (1998). Tais autores destacaram que a integração regional proporciona um maior acesso às informações sobre os mercados dos países vizinhos por parte dos agentes econômicos, dando-lhes melhores condições de aproveitamento de oportunidades de comércio e de investimentos que dificilmente se materializariam sem a existência do bloco. Outro aspecto pode estar relacionado, mais uma vez, ao ponto de vista de Balassa (2013) relativamente à tendência de redução na diferença dos preços de fatores. Esse tipo de processo contribui para o aumento da eficiência produtiva e, assim, da própria competitividade da indústria nacional no que respeita ao comércio externo ao bloco.

Porém, apesar de destacarem a evolução ocorrida no comércio desde o início da existência do bloco, as informações aqui apresentadas não permitem afirmar de forma cabal que houve melhorias significativas no nível de comércio ao longo desses vinte anos. Até aqui tratou-se de informações agregadas, focalizando as relações comerciais e suas taxas

de crescimento a cada cinco anos. É necessário avançar no sentido de uma análise em termos desagregados, objetivando observar a evolução de cada país antes e depois da entrada na UEMOA, em termos de participação nas transações comerciais. Sobretudo, é necessário especificar a posição da Guiné-Bissau nas relações de troca entre os membros do bloco.

### 8.3.2 Guiné-Bissau e suas relações comerciais com a UEMOA: Exportações

A Tabela 22 apresenta, para cada país do bloco, a participação das exportações realizadas no interior da UEMOA nas respectivas exportações totais, entre 1990 e 2012. Também se mostra na tabela a variação percentual anual, na escala do bloco como um todo, das exportações.

Verificando o posicionamento dos países em termos de representatividade, com relação às exportações constata-se que, no geral, o comércio evoluiu após a criação do bloco em 1994. No período pré-criação da União, de 1990 a 1994, a liderança nas exportações entre os países da região referia-se a Mali, Burkina Faso, Costa do Marfim, Senegal, Togo e Níger. A Guiné-Bissau estava em sétima posição, e o Benin figurara em oitavo lugar, como se constata na Tabela 22.



Tabela 22 - UEMOA: participação das exportações intra-bloco realizadas pelos membros nos seus correspondentes totais, e variação anual percentual agregada (1990-2012)

	1990	1992	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012
	Variação percentual da Exportação											
Cresc. Export. Intra-UEMOA	-	-31,35	173,8	-9,3	33,6	10,6	15,5	9,50	24,69	31,51	11,5	31,0
Guiné-Bissau	0,37	3,68	0,02	0,44	7,33	2,65	5,76	3,70	2,52	13,22	14,66	8,92
Benin	0,00	0,00	7,22	3,00	3,71	4,75	5,14	15,9	23,69	8,46	9,71	10,9
Costa Marfim	14,93	14,67	19,91	11,3	13,3	16,6	11,2	9,57	10,82	12,40	9,94	12,5
Burkina Faso	15,63	30,06	20,56	17,5	15,9	0,00	20,2	19,0	12,53	22,29	11,1	15,2
Mali	66,95	5,40	34,31	19,6	14,8	12,3	7,69	7,34	4,93	12,33	9,25	10,7
Senegal	10,83	9,18	7,72	10,2	11,6	9,36	16,3	21,4	29,21	31,94	33,8	24,7
Togo	7,54	6,05	5,74	6,86	8,57	13,5	22,8	28,6	31,69	32,89	36,7	40,5
Níger	4,35	3,85	6,66	8,36	7,99	6,53	4,93	4,59	4,46	3,07	2,18	13,4

Fonte: Dados de pesquisa, BCEAO (2018)<sup>46</sup>.

De acordo com dados do BCEAO (2018), as relações comerciais internas na UEMOA apresentaram um aumento significativo, traduzido na evolução das exportações intra-bloco após a sua criação. Antes do início da UEMOA, a taxa de crescimento entre 1990 e 1992 havia atingido valor de -31,35%, ao passo que, logo no primeiro ano da formação da União, o comportamento foi de expansão da ordem de 173,85%, com decréscimo nos anos subsequentes. De todo modo, os números mostram-se elevados posteriormente, acima de 15% anuais, como em 1998, 2002, 2006, 2008 e 2012.

Olhando especificamente para a Guiné-Bissau, a partir do momento da sua integração ao bloco, em 1997, no tocante à participação das suas exportações para o bloco nas respectivas exportações para o resto do mundo, observa-se que o país ocupava a sexta posição; atrás dele figuravam somente Níger e Benin. O comportamento do desempenho das exportações guineenses na UEMOA fica claro no gráfico da figura abaixo.

<sup>46</sup> <https://edenpub.bceao.int/index.php>. Acesso em 01/07/2018.

Cabe assinalar desde logo, porém, que a observação somente das participações percentuais muitas vezes não permite uma ideia adequada sobre o significado do processo que se quer considerar. Por exemplo, a interpretação das variações percentuais de comércio de um país grande e um país pequeno pode ser descrita da mesma maneira, mas é preciso levar em consideração que as variações absolutas podem representar grandes diferenças. Todavia, trata-se, pelo menos, de um indicador aceitável para fazer comparação, e usa-se desta maneira nesta tese para fazer da evolução de comércio individualmente no bloco. Segue a Figura 23 abaixo com a representação percentual das exportações intra-bloco nas exportações totais.

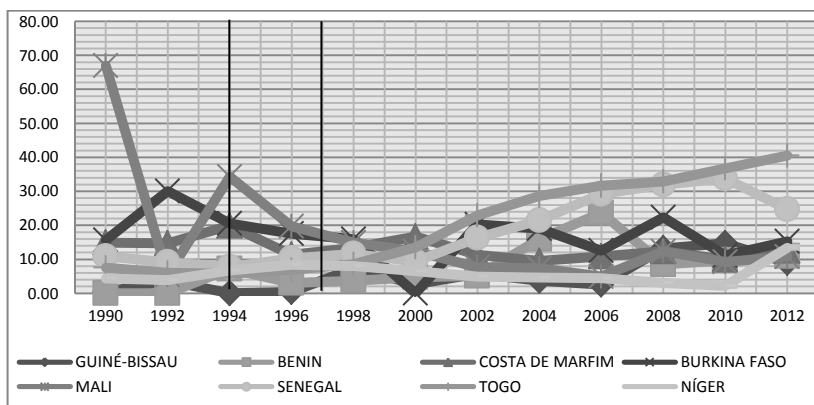


Figura 22 - UEMOA: porcentagem da exportação intra-bloco em relação a exportação total (1990-2012)

Fonte: Dados de pesquisa, BCEAO (2018).

No gráfico da figura acima aparecem em destaque duas linhas verticais que têm importância para a interpretação dos resultados relativos às exportações. A primeira linha, referente ao ano de 1994, destaca o ano em que foi criada a União, e a linha situada entre os anos de 1996 e 1998 indica 1997, quando se deu o ingresso da Guiné-Bissau no bloco, quatro anos após, portanto, à criação deste.

Olhando o gráfico a partir do ano de entrada da Guiné-Bissau no bloco, verifica-se que, apesar de uma posição durante seis anos (2000-2006) abaixo do desempenho dos demais países em termos de exportações intra-bloco, o país experimentou nos primeiros quatro anos da sua integração momentos de significativas expansões quanto a esse aspecto (1997-2000). Outros momentos de progressão das exportações guineenses na UEMOA ocorreram entre os anos de 2006 e 2012. No ano de 2010 alcançou-se uma evolução percentual de 14,66%, mas em seguida ocorreu decréscimo, enquanto os demais países registravam crescimento.

Apesar dessa evolução das exportações da Guiné-Bissau para o bloco nos últimos anos, o país situa-se em posição inferior aos demais nesse aspecto. Isso guarda relação com o fato de que a Guiné-Bissau tem vendido mais para países externos ao bloco, como pode ser constatado no capítulo 6, onde se mostra que mais de 80% das suas exportações destinam-se à Ásia e a outros países africanos fora do bloco (MRE/DIC, 2014).

Essas informações põem em certo relevo uma situação de contraste com o comportamento dos demais países da UEMOA. Após a criação do bloco, apenas Burkina Faso e Benin apresentaram momentos de queda significativa no volume de exportações para o bloco, todos os demais países demonstrando consistência na evolução das trocas com os parceiros da União. Isso é fato, sobretudo, com relação a Togo e Senegal, que vinham aumentando as suas participações no bloco significativamente, com variações percentuais acima dos 20% nos últimos anos.

Sobre a evolução que a Guiné-Bissau exibiu nas suas exportações intra-bloco, cabe destacar os destinos e participações percentuais considerando-se cada país importador. Da totalidade das exportações guineenses para o bloco em 2008, o Mali absorveu 47,23%, seguido do Togo, com 42,78%, e por fim o Senegal, com 9,98%. No ano de 2010, os destinos principais foram Togo, Costa do Marfim e Senegal, com 72,33%, 16,95% e 10,72%, respectivamente. Em 2012, esses três países absorveram 99,90% das exportações da Guiné-Bissau para a UEMOA, com os valores de 92,86% para Togo, 6,96% para Costa do Marfim e 0,09% para Benin (BCEAO, 2018).

### 8.3.3 Guiné-Bissau e relações comerciais com a UEMOA: Importações

A Tabela 23 apresenta, para cada país do bloco, a participação das importações realizadas no interior da UEMOA nas respectivas importações totais, entre 1990 e 2012. Também se mostra na tabela a variação percentual anual, na escala do bloco como um todo, das importações.

As relações comerciais relacionadas às importações intra UEMOA tiveram evoluções significativas ao longo do tempo, a julgar pelos dados disponibilizados por BCEAO (2018). Nesta rubrica observam-se alguns momentos com comportamentos negativos, conforme apresentado na Tabela 23 abaixo, como nos anos de 2000, 2004 e 2010, com os valores de -9,73, -1,68 e -2,54, respectivamente. Ainda sim, de um modo geral, foram registrados valores elevados sobre o crescimento das importações intra-bloco ao longo dos períodos analisados. Esses dados indicam a intensidade de trocas que vem acontecendo na região.

Tabela 23 - UEMOA: participação das importações intra-bloco realizadas pelos membros nos seus correspondentes totais, e variação anual percentual agregada (1990-2012)

	1990	1992	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012
	Variação percentual da Importação											
Cresc. Import. Intra-UEMOA	-	18,18	5,41	77,2	15,3	-9,7	67,5	-1,6	55,1	25,57	-2,54	49,2
Guiné-Bissau	5,21	2,80	4,37	9,49	8,20	17,0	23,5	16,4	35,9	23,86	8,39	12,3
Benin	1,68	0,05	0,04	0,08	0,08	0,00	0,14	0,14	0,13	0,12	0,21	0,35
Costa do Marfim	1,81	0,56	0,95	1,11	1,02	0,88	1,20	0,67	0,67	1,09	1,11	2,15
Burkina Faso	20,2	21,84	20,2	18,9	20,2	0,00	27,0	26,5	35,2	21,33	22,62	17,7
Mali	0,33	54,23	19,2	30,4	35,6	34,0	34,2	28,4	28,9	29,40	22,63	37,8
Senegal	5,43	6,24	2,95	2,60	2,74	2,71	3,13	3,58	3,35	3,58	2,46	3,44
Togo	20,7	5,91	10,0	11,0	13,8	13,0	8,51	6,65	7,24	11,65	8,59	4,00
Niger	19,2	22,27	18,9	21,6	14,1	26,3	18,4	10,0	10,5	10,36	5,63	10,1

Fonte: Dados de pesquisa, BCEAO (2018).

Esses resultados corroboram com o trabalho elaborado por Fernandes et al. (2011) sobre a integração econômica e regional na África Ocidental. Nesse estudo são destacados os ganhos de comércio obtidos na UEMOA desde a sua criação, com taxas anuais superiores a 10%. Aqueles autores salientam que, em comparação com outros blocos econômicos existentes na África, o da África Ocidental apresenta-se mais avançado no que tange ao comércio intra-bloco. Por sua vez, Adetula (2004) destaca que, sobretudo se forem analisadas e consideradas todas as adversidades e as especificidades existentes nessa região africana, o logrado aumento no comércio mostra-se muito importante e significativo.

Por outro lado, esses indicadores de importações intra-bloco também precisam ser considerados em relação aos países individualmente, para que se possa constatar as respectivas *performances* ao longo do tempo. A Figura 25, abaixo, permite essa observação. É possível destacar, assim, a situação guineense em termos

de importações intra-bloco, detectando as principais origens dos produtos consumidos por este país dentro do bloco.

Nas informações em termos de evolução percentual das importações da UEMOA pelos países membros, percebe-se que, depois de países como Mali, Burkina Faso e Níger, a Guiné-Bissau é o quarto maior consumidor dos produtos oriundos do bloco. Este país vem apresentando taxas de importação muito altas, que chegam até 35% das suas importações totais com origem no resto do mundo. Nesse gráfico, encontra-se indicado o comportamento das importações intra-bloco dos países da União. Algumas destas evoluções chamam bastante a atenção, sobretudo com relação à *performance* das três maiores economias da região – Costa do Marfim, Senegal e Mali – tanto antes como depois da formação do bloco.

Como pode ser constatado, o Mali sempre apresentou uma taxa elevada de importação com origem nos países da região. Antes da existência da UEMOA, o respectivo valor chegou a apresentar 54% da sua importação total, e tal comportamento de elevada participação se manteve após a criação do bloco, apesar de cifrar entre os 30 e 40% do total importado. Por sua vez, as duas primeiras economias da região apresentam evoluções mostrando que exportam para a região mais do que dela compram. Costa do Marfim, por exemplo, sempre teve porcentagem de importação intra-bloco abaixo de 3% desde que foi criada a União. Já o Senegal baixou a sua representação, que se encontrava entre 5 e 6% antes da existência do bloco, para nível abaixo de 4% desde o primeiro ano do bloco. Ou seja, estes países exportam mais do que importam.

O comportamento de queda percentual destes três economias nas importações intra-bloco parece ser explicado por dois possíveis motivos. Primeiro é que os valores absolutos das suas importações totais (bloco e resto do mundo) podem ter aumentados, mas com maior proporção em importações do resto do mundo. Segundo pode ser explicado pelo aumento nas importações de bens de capital e outros produtos de maior complexidade econômica, elevando desta maneira o valor das importações extra-bloco. Com isso, pode reduzir significativamente os valores percentuais das importações intra-bloco.

Por sua vez, quase todos os demais países com economias menores no bloco importam valores elevados dos demais membros do bloco, como no caso de Burkina Faso, Níger e Togo. Já o Benin foi na contramão dos demais países, importando valores muito baixos intra-bloco em relação ao total da sua importação com o resto do mundo. Ou melhor, desde a criação do bloco, esse país nunca apresentou a correspondente participação acima de 1%, como se nota no gráfico da Figura 24 abaixo.

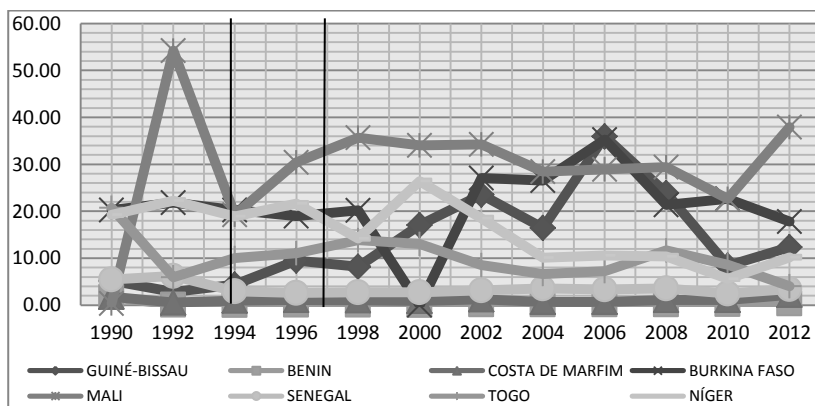


Figura 23 - UEMOA: porcentagem de importação intra-regional em relação a importação total (1990-2012)

Fonte: Dados de pesquisa, BCEAO (2018).

A Guiné-Bissau, por sua vez, vem apresentando altas incidências de importações intra-bloco desde a sua integração ao bloco, embora tenha registrado uma participação de até 10% um ano antes do seu ingresso, em 1996. Desde então, o país apresentou evolução significativa em termos percentuais, mesmo ter decrescido a partir do ano de 2008, com uma maior queda em 2010, voltando, todavia, a subir nos anos subsequentes. Observe-se que as importações guineenses oriundas do bloco mostram um comportamento contrário ao das exportações nessas mesmas condições.

A partir de 1998, as importações desse país originadas da UEMOA, na comparação com suas importações totais relativamente ao resto do mundo, vêm crescendo fortemente. Por exemplo, nos anos de 1998, 2000, 2002, 2004, 2006, 2008, 2010 e 2012, foram alcançadas as contribuições percentuais de 8,20%, 17,04%, 23,53%, 16,42%, 35,97%, 23,86%, 8,39 e 12,35, respectivamente (BCEAO, 2018). Esse comportamento mostra-se patente no gráfico da figura acima: desde a sua integração ao bloco, esse país vem comprando cada vez mais dos demais parceiros da União.

Como se procedeu na abordagem sobre os destinos das exportações da Guiné-Bissau internas ao bloco, cabe assinalar quais são os países responsáveis pelos significativos aumentos nas compras guineenses dentro na União. Em outras palavras, é importante indicar quais os países com os quais a Guiné-Bissau tem mantido maiores relações comerciais, e que exportam os maiores volumes para o mais novo mercado nacional incorporado a esse bloco econômico.

Segundo os dados de BCEAO (2018), verifica-se que na totalidade das importações guineenses oriundas dos países do bloco,



Senegal, Costa do Marfim, Togo e Mali figuram como os principais vendedores. Ao longo do período desde que ingressou no bloco, a média de importações guineenses do Senegal alcançou 90,96% em relação ao total das importações oriundas da União. Assim, os demais países, como Costa do Marfim, Togo e Mali, correspondem, somados, a até 10% das compras guineenses intra-bloco em alguns anos.

Esses dados mostram que as relações comerciais guineenses são muito mais estreitas e intensas com o Senegal, comparativamente aos demais membros do bloco. Com efeito, apesar de a Guiné-Bissau absorver volumes consideráveis de importações originárias da UEMOA, o Senegal representa, e de longe, a fatia mais significativa do correspondente valor. Assinale-se que isso é fato mesmo em relação ao resto do mundo, onde o Senegal figura apenas atrás de Portugal nas exportações para mercado guineense (MRE/DIC, 2014). Essa conotação ficou mais evidente no subtópico a seguir onde foram abordadas as transações comerciais da Guiné-Bissau com UEMOA e com Senegal em particular.

#### 8.3.4 Análise dos saldos comerciais entre a Guiné-Bissau e UEMOA: Senegal em destaque

Embora os dados apresentados, em termos percentuais, sobre a trajetória das exportações guineenses na UEMOA permitam falar, de alguma forma, em evolução (ainda que de maneira tímida), são os dados absolutos que indicam de fato as relações comerciais, no cotejo entre o que o país exporta e importa intra-bloco. A situação é de déficits estruturais na balança comercial guineense desde o ingresso do país

nesse bloco: em nenhum momento as exportações guineenses superaram as importações (UN COMTRADE, 2018).

As informações que apontam déficits acumulados pelo país durante os 19 anos de participação no bloco podem ser encontradas na Tabela 24, abaixo. Aparecem nesta tabela os valores anuais em milhões de dólares referentes às trocas comerciais entre a Guiné-Bissau e a UEMOA, com os respectivos saldos anuais. Também constam as relações de troca entre a Guiné-Bissau e o Senegal, com os saldos anuais.

Nas duas últimas colunas dessa tabela são apresentadas informações sobre as representações percentuais dessas trocas comerciais. Na coluna de número oito (% SENEGAL), estão as percentagens indicando a representatividade das exportações da Guiné-Bissau para o Senegal nas importações guineenses do Senegal. Já a coluna número nove, a última coluna (% UEMOA), diz respeito aos valores percentuais das importações guineenses oriundas do Senegal em relação às importações totais da Guiné-Bissau com origem na UEMOA.

Tabela 24 - Trocas comerciais entre Guiné-Bissau com UEMOA e Senegal e sua representação percentual das exportações em relação as importações do Senegal e do bloco (1997-2015)

	GUINÉ-BISSAU x UEMOA			GUINÉ-BISSAU x SENEGAL			% 4+5	% 5+2
	Export.	Import.	Saldo	Export	Import	Saldo		
	1	2	3	4	5	6	7	8
1997	53.538	6.803.129	-6.749.591	17.277	6.803.129	-6.785.852	0,25	100
1998	2.463.269	8.275.782	-5.812.513	5.518	8.275.172	-8.269.654	0,07	99,99
1999	451.851	11.940.832	- 11.488.981	5.357	10.767.650	-10.762.293	0,05	90,18
2000	233.504	12.249.568	- 12.016.064	2.546	11.755.610	-11.753.064	0,02	95,97
2001	762.802	15.578.291	- 14.815.489	5.546	14.351.777	-14.346.231	0,04	92,13
2002	988.244	20.650.219	- 19.661.975	2.553	19.905.922	-19.903.369	0,01	96,40
2003	310.393	28.049.680	- 27.739.287	843	27.194.832	-27.193.989	0,00	96,95
2004	1.274.378	47.296.010	- 46.021.632	77.729	46.020.736	-45.943.007	0,17	97,30
2005	1.117.715	55.966.564	- 54.848.849	0	47.693.662	-47.693.662	0,00	85,22
2006	595.202	47.397.120	- 46.801.918	2.369	41.341.136	-41.338.767	0,01	87,22
2007	78.067	61.868.992	- 61.790.925	49.212	51.101.025	-51.051.813	0,10	82,60
2008	2.012.850	69.200.689	- 67.187.839	848.666	60.632.779	-59.784.113	1,40	87,62
2009	2.472.380	65.158.827	- 62.686.447	845	58.437.555	-58.436.710	0,00	89,68
2010	16.683.497	53.058.626	- 36.375.129	0	49.990.815	-49.990.815	0,00	94,22
2011	10.889.184	64.829.099	- 53.939.915	8.009	63.769.019	-63.761.010	0,01	98,36
2012	6.217.724	71.146.953	- 64.929.229	57.183	69.623.275	-69.566.092	0,08	97,86
2013	22.004.371	91.231.718	- 69.227.347	32.36	91.231.718	-91.199.358	0,04	100
2014	14.082.389	91.198.202	- 77.115.813	0	90.272.189	-90.272.189	0,00	98,98
2015	18.382.331	69.969.211	- 51.586.880	81.247	67.131.455	-67.050.208	0,12	95,94

Fonte: Dados de pesquisa, UN COMTRADE (2018)<sup>47</sup>.

Esses números, mostram mais uma vez, a enorme vulnerabilidade que caracteriza a economia guineense, como vem sendo salientado até agora neste trabalho. Ou seja, o ingresso da Guiné-Bissau nesse bloco econômico regional parece que tem vindo a beneficiar mais outros países, como Senegal e outros membros, que têm aproveitados muito mais as oportunidades oferecidas pelo mercado.

<sup>47</sup> <https://comtrade.un.org/data/>. Acesso em: 06/2018.

Segundo os dados da UN COMTRADE (2018), nas transações comerciais com a UEMOA, de um modo geral, o país acumulou déficits elevados desde o primeiro ano do seu ingresso na União, sem conseguir inverter o cenário nos anos subsequentes. Tais déficits variaram entre US\$ 5 milhões, o valor mais baixo, registrado em 1998, e chegaram até US\$ 77 milhões, o valor mais alto, em 2014, voltando a decrescer um pouco para US\$ 51 milhões em 2015. Já com relação ao seu maior parceiro e fornecedor no bloco, que é o Senegal, os números são ainda mais adversos, como pode ser constatado na tabela acima.

Considerando os números da tabela acima em termos percentuais, nas duas últimas colunas, observa-se que no ano de 1997 as exportações guineenses para o Senegal corresponderam a apenas 0,25% das importações guineenses oriundas desse mesmo país. Após 18 anos, esse número apenas piorou com respeito à situação guineense, chegando no ano de 2015 com 0,12% (relação entre a sua exportação para o Senegal e sua importação oriunda desse país). O maior valor atingido pela Guiné-Bissau nas suas exportações para o Senegal corresponde a 1,40% de toda a importação desse país, o que ocorreu no ano de 2008.

As relações comerciais guineenses com o Senegal mostram, cada vez mais, o fraco desempenho econômico do único país lusófono do bloco em relação àquele parceiro comercial. Os déficits comerciais em termos absolutos entre os dois países também são muito elevados em favor do Senegal. No primeiro ano em que a Guiné-Bissau participou da UEMOA, esse valor foi da ordem de US\$ 6 milhões, e daquele momento em diante esse déficit só fez crescer, alcançando US\$ 91

milhões em 2013. No ano de 2015, o patamar atingido foi de US\$ 67 milhões a favor da economia senegalesa.

Por outro lado, quando se compara o valor da importação da Guiné-Bissau oriunda do Senegal com o das suas importações provenientes do resto da UEMOA, o quadro se revela ainda mais adverso para o primeiro país. Constatase que a representação percentual das importações guineenses desde o Senegal nas importações guineenses vindas do resto do bloco apresentou-se sempre acima de 95%. Em alguns anos essa representatividade alcançou a totalidade das importações guineenses originadas na União, como ocorreu em 1997 e 2013.

Assim, verificou-se que a economia guineense é muito frágil, simplesmente, sem conseguir, por isso, uma situação dentro do bloco. Por isso, precisa de políticas que incentivem o setor empresarial e impulsionem as atividades econômicas em áreas ou setores que possam proporcionar condições de enfrentar a concorrência no âmbito regional. Avançar nessa direção permitia aumentar a sua participação nas trocas comerciais e diminuir os acumulados déficits que são registrados desde que a Guiné-Bissau entrou na UEMOA, como também com o resto do mundo, de acordo com o apresentado no capítulo 6.

Dessa maneira, considerando as análises feitas com base nos dados apresentados até agora, não se pode dizer, por enquanto, que o país extraiu benefícios efetivos da sua entrada neste bloco. O quadro permite pouco otimismo, sobretudo, quando se comparam os saldos referentes às suas exportações para o Senegal em relação às suas importações vindas desse país vizinho, conforme se pode observar na Figura 25 abaixo.

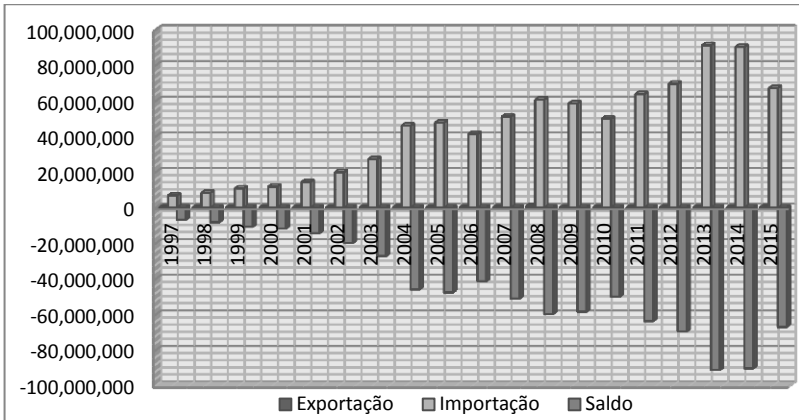


Figura 24 - Comércio bilateral entre Guiné-Bissau e Senegal US\$ milhões (1997-2015)

Fonte: Dados de pesquisa, UN COMTRADE (2018)<sup>48</sup>.

Essa situação de grande e crescente adversidade nas relações comerciais da Guiné-Bissau no âmbito do bloco chama bastante a atenção, mais uma vez, para a forma como o país decidiu ingressar nessa União, sem um projeto econômico sólido que visasse mudanças estruturais ao nível macroeconômico. Assim, um dos reflexos do tipo de conduta adotado é a invasão de produtos e empresas de outros países membros no mercado guineense, deixando cada vez mais esse país em situação de grande vulnerabilidade.

A difícil situação da Guiné-Bissau em relação aos demais países da União, sobretudo ao Senegal, foi assinalada também por Sangreman (2006). Esse autor destacou que a entrada do país na UEMOA parecia ser uma estratégia que permitiria uma maior estabilidade monetária, criando assim um ambiente mais favorável para os investimentos estrangeiros. Mas, segundo a sua abordagem, tal ingresso veio a se tornar numa medida desastrosa ao nível econômico e

<sup>48</sup> <https://comtrade.un.org/data/>. Acesso em: 06/2018.

social, por não ter sido acompanhado de medidas macroeconômicas consistentes e capazes de amparar o desejado processo de desenvolvimento. Daí ter resultado um aumento da pressão externa, sobretudo por parte dos países vizinhos, com destaque para o Senegal, assim como uma conseqüente descapitalização da economia guineense.

Por sua vez, Rodrigues (2016), em seu trabalho sobre a integração da Guiné-Bissau na UEMOA, igualmente concluiu – corroborando com os resultados apresentados nesta tese – que o país, por enquanto, não obteve ganhos efetivos da sua integração ao bloco. Também esse autor salienta que o processo de integração da Guiné-Bissau nesse bloco econômico não ocorreu de maneira adequada, pois se revelou precipitada e desacompanhada de estudos de ordem técnicos mais elaborados.

O problema da permanente instabilidade política nesse país ganhou, da mesma forma, destaque na abordagem desse autor como um dos obstáculos a uma melhor inserção guineense no bloco econômico em questão. O quadro de constante instabilidade impediria ou dificultaria muito a absorção dos possíveis ganhos e oportunidades proporcionados pelo mercado ampliado, seja no tocante ao comércio internacional, seja com respeito à atração do investimento estrangeiro direto. Assim, por conta das incontornáveis restrições enfrentadas, o país acabou ficando dependente dos seus parceiros da União (RODRIGUES, 2016).

A instabilidade política, indicada por Rodrigues como uma das razões da grande dificuldade do país em usufruir das oportunidades representadas pela UEMOA, as quais haveriam de significar a aceleração do processo de desenvolvimento da Guiné-Bissau, também é

entendida pelo autor desta tese como um fator decisivo dos problemas vivenciados. Mas, acredita-se, não representar, talvez, o obstáculo principal. Todos os demais países do bloco, com a exceção do Senegal, apresentaram, de uma maneira ou de outra, momentos de instabilidade política semelhante, e mesmo assim conseguiram aproveitar de melhor maneira oportunidades oferecidas pelo mercado da União.

No capítulo seis foram assinalados os diferentes momentos e sequências de rupturas democráticas que o país experimentou desde o início da década de 1980, a partir do primeiro golpe de Estado. Também se indicaram outros desdobramentos dessa natureza nas décadas de 1990 e 2000, com conflitos políticos e militares e sucessivas rupturas no sistema governamental guineense. Mas, a rigor, a combinação de turbulência política e fragilidade produtiva industrial não fizeram senão dificultar ainda mais, como aprofundamento das adversidades, uma situação econômica que já se apresentava muito débil pela sua própria natureza, assimilada ao que se designou anteriormente neste trabalho com a expressão *poverty colonial strap*.

As turbulências afetaram, sobretudo, a realização de investimentos, sejam nacionais, sejam – e talvez principalmente – estrangeiros. Sobre os últimos falar-se-á no subcapítulo abaixo, comparando a Guiné-Bissau e os demais países da UEMOA.

Dirigindo aqui o olhar principalmente para questões comerciais, cabe referir ao capítulo dois da tese, no qual foram discutidas visões teóricas sobre o comércio internacional. Falou-se de vantagens absolutas (Adam Smith), vantagens comparativas (David Ricardo) e da demanda recíproca (John Stuart Mill), apresentando – de uma maneira básica – os elementos das abordagens desses autores sobre



o aproveitamento, pelos países, do comércio para lograr desenvolvimento.

Com inspiração naquele tipo de debate, pode-se considerar que, embora a Guiné-Bissau participe de mercado em que quase todos os países têm abundância de recursos naturais (ausência de complementaridade), poderia, ao que parece, se deparar com possibilidades de desenvolvimento caso fossem adotadas adequadas estratégias de industrialização, representativas de maiores oportunidades para as empresas enfrentarem a concorrência dos demais países da União. O tema, assim, é o da competitividade, que também foi discutido no capítulo dois recorrendo-se a autores como Posner (1961), Vernon (1966) Dosi et al. (1990), Krugman (1990) e Porter (1993), entre outros.

Por exemplo, Porter (1993) mostrou, com relação à capacidade de enfrentamento da concorrência, que todos os países ou economias ao redor do mundo enfrentam processos de transição para os quais as mudanças estruturais são muito importantes. O autor associou os momentos dessa transição à ideia de armadilhas intelectuais, que remete às estratégias competitivas adotadas por um país, em determinados setores industriais, objetivando avançar em termos de encadeamentos na economia como um todo. Perceber tais avanços significaria formar uma ideia mais clara sobre o próprio progresso econômico dos países.

Embora exista na literatura um entendimento convergente sobre a relação entre a competitividade de uma economia como um todo e a competitividade das suas instituições empresariais, é importante levar-se em conta o contexto nacional como base fundamental do fortalecimento desta última. Portanto, o contexto nacional, no tocante à

Guiné-Bissau, é o que se pode observar, na trajetória e no ambiente socioeconômico e político vivenciado desde a colonização portuguesa até pós-independência não favorece avanços em competitividade das empresas no país.

Também é importante mencionar que, para a compreensão do desenho competitivo por meio da análise da posição competitiva de uma empresa, deve ser considerada a influência desta indústria sobre a posição dos concorrentes. Isso tem a ver, por exemplo, com as pressões por meio de estratégia mercadológica em busca de maior garantia ou de defesa dos seus interesses, o que geralmente conflita com os interesses dos concorrentes. Outro aspecto é que a estrutura do mercado determina os parâmetros básicos em relação aos quais os movimentos de competição são realizados, mas não determina completamente o que, de fato, acontecerá em determinado mercado (PORTER, 1986).

Como destacado em OECD (1993), a competitividade precisa ser analisada também de maneira dinâmica, considerando-se diversas variáveis importantes. Entre estas figuram a inovação de processo e produto, com base em avanços em tecnologia, e, conseqüentemente, figuram também a organização empresarial e o uso eficiente dos recursos humanos que compõem o processo produtivo em todas as suas fases. Atenção para aspectos como este, e em contexto de aumentos nos volumes dos investimentos, assim como de presença de outros fatores importantes, pode representar para a Guiné-Bissau possibilidade de uma maior e melhor participação no mercado da UEMOA. Com efeito, é considerável o nível de competição em torno desse mercado entre os países membros.

#### 8.4 – Investimento estrangeiro direto na UEMOA com destaque para a Guiné-Bissau

Este subcapítulo apresenta algumas considerações sobre Investimento Estrangeiro Direto (IED) na UEMOA, considerando-se a atração exercida pelos países membros desde a criação do bloco. Atribui-se destaque à posição da Guiné-Bissau, em relação aos demais países da União. O pano de fundo é a questão relativa à importância do IED para o desempenho empresarial, para o aumento no volume de comércio dos países, intra e extra-bloco, e, conseqüentemente, para o desenvolvimento econômico.

Assinale-se que tratar do investimento estrangeiro direto, seja em países individualmente ou em blocos econômicos, envolve considerar a questão da busca, pelas firmas, de mercados com maiores dimensões, quer nos mercados em que atuam diretamente, quer no exterior, através da internacionalização dos seus negócios. A expansão cada vez maior do escopo de atuação das empresas refere-se, entre outros aspectos, à busca de uma maior acumulação de capital lançando mão de economias de escala e de menores custos no processo produtivo.

Em geral, observa-se que, conforme os setores produtivos, as grandes corporações procuram se instalar em países que oferecem menores níveis de salários, mão de obra relativamente qualificada e melhores oportunidades de mercado comparativamente aos países vizinhos. Movimentos com esse perfil enfeixam-se em processos de internacionalização das firmas, os quais podendo acontecer no interior dos blocos econômicos ou em países que não participam de arranjos desse tipo.

De acordo com Cunha Jr (2012), “internacionalização de firmas” é expressão utilizada pelos estudiosos para tratar das diferentes situações verificadas nos processos de entrada das empresas em mercados estrangeiros. Esse autor considera que tal processo de internacionalização diz respeito ao envolvimento proativo de uma empresa no contexto internacional, cujo início corresponde à tomada de conhecimento sobre o potencial do mercado global relativamente às atividades em que atua. A empresa, assim, passa a adotar estratégias que podem lhe permitir aproveitar da melhor maneira possível as oportunidades oferecidas em tal processo.

Dentre as estratégias que podem ser adotadas no sentido desse aproveitamento, podem-se destacar aquelas relacionadas às transações comerciais de exportação e/ou importação; às operações de financiamento obtidas no mercado internacional; aos movimentos de capital através de mercados financeiros e de capitais produtivos por meio de investimento direto no estrangeiro (JUNIOR, 2012).

De acordo com OCDE (1999), o investimento estrangeiro direto diz respeito a uma categoria de investimento internacional realizado por uma entidade que reside em um país – entidade que constitui o investidor direto – em outro país, mostrando interesse em empreender em um país estrangeiro. Krugman e Obstfeld (2005), de sua parte, destacam que por investimento estrangeiro direto faz-se referência aos fluxos internacionais de capitais pelos quais uma empresa sediada em um país cria (ou passa a utilizar) uma filial ou filiais em outros países. Está em questão não somente a transferência de recursos, mas também o exercício do controle sobre essas filiais, que atuam em situação de obrigação financeira para com a matriz, e, mais do que isso,

passam a fazer parte da correspondente estrutura organizacional corporativa.

#### 8.4.1 Informações preliminares sobre investimento estrangeiro direto na UEMOA

Por fazerem parte da economia mundial, os países da UEMOA têm atraído fluxos de Investimento Estrangeiro Direto (IED), tanto do resto do mundo como originados de outros países do bloco, em maior ou menor dimensão. Em termos mais gerais, dados da UNCTAD (2018) mostram que o investimento estrangeiro direto cresceu consideravelmente na África desde década de 1990, quando o montante era de US\$ 2.845.173.000, chegando ao ano de 2000 com US\$ 10.946.083.000. Já no ano de 2015, o valor do IDE alcançou US\$ 61.494.081.000.

Segundo a mesma fonte, daquele valor total do IDE que entrou na África nessas três décadas, a África Ocidental deteve, nos anos de 1990, 2000 e 2015, valores equivalentes a US\$ 1.553.428.000, US\$ 2.130.094.000 e US\$ 10.188.079.000, respectivamente. Desses valores atraídos pela África Ocidental, a UEMOA canalizou o montante de US\$ 239.484.000, US\$ 513.534.000 e 2.365.726.000, nos anos de 1990, 2000 e 2015, nesta ordem.

Em termos percentuais, constata-se que a UEMOA evoluiu na atração de investimento estrangeiro direto nos últimos vinte e cinco anos, apesar de registrar a alternância de momentos de alta e de baixa nessa canalização dos recursos. Por exemplo, em 1990, quatro anos antes da criação do bloco, no total do IED atraído pela África Ocidental os países da UEMOA representavam, agregadamente, 15,42%; em

2000, seis anos após a criação do bloco, essa participação atingiu 24%, enquanto que em 2015 o comportamento registrado foi de decréscimo, para 21,77% de todo o IED dirigido a essa região africana.

Considerando a totalidade do IED canalizado para o conjunto dos países da UEMOA entre 1990 a 2015, observa-se que os três principais destinos foram a Costa do Marfim (27,66%), o Níger (21,66%) e o Senegal (15,17%). Depois, num subconjunto intermediário, nota-se o Mali (11,56%) e Benim (9,75%). Por seu turno, Burkina Faso, Togo e Guiné-Bissau apresentaram participações da ordem de 8,03%, 5,28% e 0,88, respectivamente (UNCTAD, 2018). A Tabela 25 abaixo apresenta os dados relativos ao assunto.

Tabela 25 – UEMOA: evolução do IED nos países em US\$ milhão e em % do PIB e FBCF (1990-2015)

	IDE em US\$ bi			IDE em porcentagem do PIB			IDE em Porcentagem de FBCF		
	1990	2000	2015	1990	2000	2015	1990	2000	2015
África	2.845.173	10.946.83	61.494.81	9,47	23,03	37,56	2,02	9,80	13,54
África Ocidental	1.553.428	2.130.94	10.188.79	10,53	30,04	29,96	6,43	12,55	13,07
Guiné-Bissau	2,02	0,702	18,575	2,47	10,45	12,87	3,86	2,66	15,00
Costa do Marfim	48.434	234.701	494.209	9,01	23,10	21,43	4,21	16,77	8,17
Togo	22.720	41.471	257.756	14,98	6,69	39,73	8,75	22,08	21,00
Burkina Faso	0,46	23.107	231.808	1,25	1,06	16,68	0,09	4,73	19,08
Benim	62.376	59.736	149.695	-8,81	8,27	19,71	22,61	9,44	7,70
Senegal	56.929	62.937	409.001	4,52	6,28	25,00	5,53	5,99	9,91
Níger	40.813	8.437	529.265	11,55	2,72	70,60	14,49	4,18	9,90
Mali	5.729	82.439	275.414	7,12	4,47	21,76	0,09	15,75	4,91
UEMOA	239.484	513.534	2.365.726	42,08	63,04	227,77	59,63	81,60	95,67

Fonte: Dados de pesquisa, UNCTAD (2018).

Perceba-se que a Guiné-Bissau, que se integrou ao bloco em 1997, como já informado, apresenta o pior desempenho em relação aos IED dentre todos os países que compõem a União. Tal desempenho precário pode ser constatado em valores absolutos na tabela. Apesar desse país ter mostrado, a respeito da atração desses investimentos, uma trajetória de evolução entre os anos de 2000 a 2015, isto é, quatro anos

após a sua entrada no bloco, ficou atrás de todos os demais países da UEMOA como destino de fluxos de IDE no interior de agrupamento.

Em termos de relação percentual entre o investimento estrangeiro direto e o PIB (IED/PIB), percebe-se que a África teve evolução significativa ao longo dos vinte e cinco anos considerados na tabela, apesar da leve queda apresentada pela África Ocidental no ano de 2015. Por exemplo, aquela relação subiu de 9,47% em 1990 para 37,56% em 2015, na África como um todo. Por outro lado, na África Ocidental, a região onde, como se sabe, está situada a UEMOA, aquela relação evoluiu de 10,53% do PIB em 1990 para 29,96% no ano de 2015. Por sua vez, na própria UEMOA, o IDE teve uma evolução expressiva de 1990 a 2015, mostrando assim, de alguma maneira, o forte significado da existência do bloco na região: em escala de UEMOA, o IED evoluiu de 42,08% do PIB em 1990 para mais do que o dobro do PIB em 2015 (UNCTAD, 2018).

Olhando especificamente para a Guiné-Bissau, no tocante ao seu posicionamento nesse quesito, percebe-se que o país está à frente apenas de Burkina Faso. Recebeu no ano de 1990 um valor do IED equivalente ao 2,47% do PIB, em 2000 alcançou 10,45% e chegou a 2015 com 12,87%. Existem países nessa área com indicadores do IED bem mais elevados, atingindo 20% do PIB em 2015, como se observa nos casos de Níger, Togo, Mali e Costa do Marfim.

Nesse quadro, fica mais uma vez reforçada a imagem de fragilidade de que padece a Guiné-Bissau na comparação com os demais parceiros da União, no tocante à atração de IED. A precariedade se mantém em que pese tratar-se, para a Guiné-Bissau, de envolvimento em esquema de integração econômica regional que representa

importantes oportunidades de negócios para o capital estrangeiro, devido ao tamanho potencial do mercado e da proteção relacionada à aplicação da TEC. A situação comparativamente adversa da Guiné-Bissau guarda, certamente, relação com o trilhado percurso de recorrentes instabilidades políticas enfrentadas, e também com as carências extremas no que concerne à estrutura produtiva e à qualificação da mão de obra. Essa combinação subjaz, sem equívoco possível, à frágil *performance* guineense na atração de investimentos, concorrendo com os demais países membros do bloco.

O fraco poder de concorrência da Guiné-Bissau no que diz respeito à atração de IED também foi abordado pelo Vamain e Só (2005). Esses autores consideraram, ao tratar da eliminação das barreiras alfandegárias entre os países do bloco como forma de facilitar o comércio, que não havia dúvida de que essa política não teria efeito direto no comportamento dos investimentos na economia guineense, quando comparado com outros países do bloco. As dificuldades apontadas naquela abordagem persistiram e estão persistindo mesmo com a existência da TEC na União.

Nesta perspectiva, a TEC *per se* não exerce, quanto à nós, nenhuma influência directa na política de investimento estrangeiro na Guiné-Bissau. No espaço TEC, visto do exterior pelo potencial investidor pode exercer uma atracção para a zona, mas direccionada para um determinado país da zona UMOA/UEMOA que mais ofereça condições objectivas para a implantação e desenvolvimento do projecto de investimento, numa relação de custo/benefício, designadamente, nos sectores da energia, dos transportes, das comunicações, etc. Portanto, neste particular,



individualmente considerado, a TEC não substitui e nem deve impedir a formulação de políticas de investimento na Guiné-Bissau. (VAMAIN; SÓ, 2005 p. 6).

A busca de superação do baixo nível de desempenho econômico em que o país se encontra, comparativamente aos demais membros desse bloco, seria essencial à diminuição dos déficits acumulados na balança comercial, entre outros problemas verificados nesta pesquisa. Talvez uma das estratégias que as autoridades econômicas guineenses devessem adotar, passe pela atração de investimentos voltados tanto à busca de autossuficiência na produção dos itens básicos de consumo que hoje são importados, como à produção de mercadorias para exportação, sobretudo para o mercado da UEMOA. Algumas dessas possibilidades de atração de IED foram destacadas por Caves (1971), em trabalho no qual se classificou o IED na perspectiva do país que investe e também na do país que recebe o investimento. Segundo o autor, na perspectiva do país investidor o IED pode ser diferenciado como horizontal, vertical e conglomerado.

O primeiro tipo diz respeito à expansão horizontal para a produção de bens ou serviços similares aos do país da empresa investidora, sendo a diferenciação do produto o fator fundamental nesse tipo de investimento. O segundo tipo, de natureza vertical, envolve a intenção de explorar matérias-primas ou de se aproximar dos consumidores, o que passa, por exemplo, pela aquisição de distribuidoras. A categoria “conglomerado” diz respeito à junção dos dois tipos de investimentos estrangeiros diretos antes mencionados – o horizontal e o vertical. A UNCTAD (2006) mostra que as fusões e aquisições representam os exemplos mais testemunhados desses tipos de

investimentos, sendo que mais de 70% dos casos praticados no mundo dizem respeito à modalidade horizontal. No tocante ao investimento sob o ponto de vista do país que recebe ou que aparece como hospedeiro, Caves (1971) destaca que pode ser classificado como substitutivo de importações, como estimulador de exportações e como investimentos realizados pelo governo.

O IED relacionado à substituição de importação refere-se, como parece evidente, à produção daqueles produtos que antes eram importados; aqui a dimensão do mercado de país receptor, os custos de transporte e as barreiras protecionistas configuram-se como fatores determinantes da ocorrência. O IED voltado ao estímulo das exportações envolve aquisição de novos inputs ou avanço sobre mercados supridores, como exemplo, de matérias-primas ou produtos intermediários; nessa modalidade o país receptor tende a aumentar as exportações de matérias-primas ou produtos intermediários para os países de origem dos investimentos, como também para outras regiões ou países onde operam outras filiais. Por sua vez, o IED realizado por iniciativa governamental ou investimento direto destina-se costumeiramente à melhoria do panorama econômico do país: são exemplos os subsídios aos investidores estrangeiros, mirando-se a eliminação do déficit do balanço de pagamentos, o estímulo à concorrência e a criação de *clusters* industriais, entre outras medidas.

Seja qual for a estratégia a ser adotada pela Guiné-Bissau para atrair investimento estrangeiro direto, o país precisa mostrar-se mais eficiente nas suas políticas econômicas. O ambiente de profunda degradação econômica em que se encontra esse país, em relação aos

demais membros do bloco, não mais permite a repetição dos equívocos ou erros cometidos nas últimas décadas.

Atenção para essas questões torna-se tanto mais necessária e premente quando se constata o baixo nível de participação do país no comércio regional, conforme destacado anteriormente. É também reflexo disso, tanto quanto um aspecto de tal quadro, o reduzido nível do PIB, comparativamente aos demais países do bloco, principalmente em face do Senegal, país do qual a Guiné-Bissau importa quase tudo e para o qual exporta muito pouco. Sobretudo os produtos de primeira necessidade.

#### 8.4.2 O IED em relação ao PIB e FBCF olhando a Guiné-Bissau

A Figura 26 abaixo apresenta o comportamento da relação do IED com o PIB da Guiné-Bissau desde 1990, em comparação com outros países da UEMOA. Dois períodos são particularizados na figura, com respeito à situação guineense. Como já efetuado em figuras apresentadas anteriormente, a linha vertical que tangencia o ano de 1994 diz respeito ao período que é o marco inicial do bloco, contendo os sete países da região; a segunda linha vertical, que cruza o ano de 1997, se refere ao ano em que a Guiné-Bissau entrou na UEMOA.

Pode-se perceber que logo nos primeiros anos da sua entrada no bloco, esse país experimentou aumento na atração de IED, em período desdobrado entre os anos de 1998 e 2004, atingindo o pico de 10% em relação ao PIB. A partir desse ano, ocorreu uma profunda queda, e a partir de 2010 assistiu-se novamente comportamento de crescimento, com o alcance de 12% do PIB em 2016. Pode-se observar

claramente no gráfico que, apesar dessa evolução ao longo do tempo, o país supera apenas Burkina Faso.

O período da última queda dessa relação na Guiné-Bissau, ao mesmo tempo em que todos os demais países apresentavam crescimento em tal variável, corresponde – mais uma vez com reflexos muito adversos – ao período da crise política e da ruptura democrática guineense. Como já assinalado anteriormente, no ano de 2015 um decreto presidencial derrubou o governo eleito, ocasionando novas crises políticas no país e, conseqüentemente, na esfera da economia, como refletido no gráfico da figura abaixo.

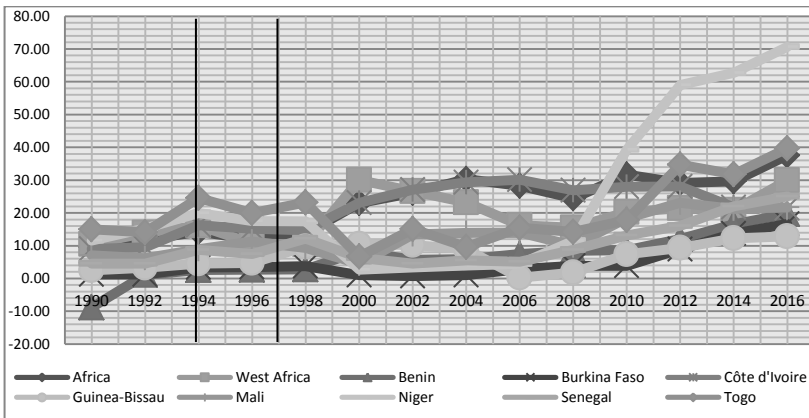


Figura 25 - África, África Ocidental e países da UEMOA: investimento externo direto como percentagem do PIB (1990-2016)

Fonte: Dados de pesquisa, UNCTAD (2018).

Considerando o indicado no gráfico da figura acima sobre a participação do IED como percentagem do PIB nos países da UEMOA, procurando-se realçar a situação da Guiné-Bissau, cabe procurar descobrir quais as origens desses investimentos dirigidos ao país, apesar de serem baixos. Note-se, antes, que outro país da União cuja situação também chama a atenção, relativamente à variável considerada, é o

Níger, sobretudo quando se olha para os anos de 2008, 2010, 2012, 2014 e 2016, como se explora nas páginas seguintes.

Segundo dados da UNCTAD (2018), os investimentos estrangeiros diretos que entraram na Guiné-Bissau de 2001 a 2012 são provenientes, em larga escala, de países europeus como Alemanha, Itália, Portugal e Suécia. Porém, em relação ao estoque do IED em 2012, o país detinha um total de US\$ 141 milhões, sendo que o *ranking* dos países investidores mostrava-se também liderado por países europeus, os da União Europeia correspondendo a US\$ 85 milhões. Desse montante, Luxemburgo respondia por US\$ 63, e Portugal, US\$ 22 milhões.

Em relação aos países africanos da UEMOA que investem na Guiné-Bissau, o *ranking* era liderado pelo Togo, com US\$ 12 milhões, seguido por Mali, com US\$ 9 milhões, e pela Costa do Marfim, com US\$ 1 milhão. Por outro lado, apesar da complicação econômica do país, a Guiné-Bissau mantinha, em 2012, um investimento de US\$ 4 milhões na Europa, concretamente em Portugal (UNCTAD, 2018).

Ainda segundo aquela instituição, considerando o comportamento do IED representado no gráfico da Figura 27, o Níger teve muito destaque entre os parceiros, alcançando nível correspondente a 70% do PIB. Seus principais parceiros e investidores também são da União Europeia (Grécia, Itália, Noruega e Polónia), com a exceção de China, Índia e os Estados Unidos. A China mantinha nesse país, em 2012, um estoque de US\$ 230 milhões, seguido dos Estados Unidos, com US\$ 2 milhões, e da Índia, com US\$ 1 milhão.

Voltando à descrição sobre a Guiné-Bissau, e apesar das estatísticas da UNCTAD não terem revelado, existe outro país da

UEMOA que também mantém um volume considerável de IED na economia guineense: o Senegal. Este país se tornou o segundo maior exportador para a Guiné-Bissau depois de Portugal. Segundo Ber *et al.* (2015), do total do IED que entrou na Guiné-Bissau entre os anos de 2005 a 2011, o Senegal apresentou-se como o país da região com o maior montante, correspondente a 7% da totalidade desse investimento que ingressou no país nesse período.

Os setores da Agricultura, Pesca, Pecuária e Indústria Extrativa assumem a liderança na captação do IED na Guiné-Bissau, alcançando juntos um valor equivalente a 93% do total dos investimentos que adentraram o país em sete anos (2005 a 2011). Dentre estes, o setor da Extração foi o que mais atraiu os investidores, captando por volta de 57% do total. Esse impulso do setor extrativo na captação dos investimentos estrangeiros direto no país guarda relação com recente descoberta de fosfato e bauxita. Em seguida, aparecem os setores de transportes e telecomunicações, com 14%, sendo este um setor que tem crescido muito na última década, motivada pela liberalização pelo governo. Os setores da indústria e construção civil atingiram 9% individualmente, ou seja, 18% do total (BER *et al.*, 2015).

Portanto, apesar de as estatísticas sobre as atividades econômicas guineenses não terem revelado informações em um nível que se poderia considerar satisfatória, alguns aspectos ligados ao IED no país oferecem indicativos que merecem ser considerado. Figura nessa linha a relação entre o IED e a Formação Bruta do Capital Fixo (FBCF), que apresentou uma evolução significativa comparada a outros países da União. De acordo com os dados da UNCTAD (2018), a Guiné-Bissau

teve uma evolução acima da média relativa ao bloco como um todo no que diz respeito à FBCF.

Como se pode constatar na Tabela 26 abaixo, nos anos de 1990 a 1996 o país não superava 7% na relação da IED com a FBCF. Após a sua entrada na União, em 1997, esse percentual veio a registrar aumentos seguidos, apesar de um recuo em 2000. Por exemplo, logo após um ano da sua participação na UEMOA, a representatividade IED/FBCF atingiu 26,85%, tendo alguns momentos de pico como em 2004, com 24,06%, em 2006, com 42%, e alcançando 60,45% em 2010 e 45,42% em 2014. Questões que podem ser colocadas com base nesses números são, entre outras: que setores atraíram esses investimentos? São investimentos voltados para atividades com escalas dinâmicas<sup>49</sup> de produção ou para setores com escalas de produção estática?<sup>50</sup>

As respostas a esses questionamentos só poderiam ser obtidas, efetivamente, por meio de estudos de casos. Talvez se trate de máquinas e equipamentos direcionados às atividades das indústrias extrativas, que têm apresentado destaque no país nos últimos anos, como indicado em Ber *et al.* (2015) sobre as descobertas de fosfato e bauxita na região norte do país. Ou talvez tenham sido investimentos direcionados à área da construção civil, que também mostrou algum dinamismo na Guiné-Bissau nos últimos anos.

Outros destaques no bloco na relação FBCF/IED vão para Níger, Mali e Costa do Marfim. Por exemplo, Níger alcançou o valor de 33,14% em 2010, 30,66% em 2012, sendo que em 1992 este valor

---

<sup>49</sup> Investimento em setores com capacidade de gerar grande volume de emprego, por exemplo, indústria transformadora.

<sup>50</sup> Investimento em setores com capacidade menor de geração de emprego, por exemplo, indústria extrativa.

figurava em 32,96%. Mali teve 36,33% em 2002, 21,57% em 2012, sendo que seis anos após a criação do bloco em 2000 este valor foi de 15,75%. Por sua vez o Costa do Marfim obteve 17,41% em 1994, ano de criação da UEMOA, alcançando o pico de 29,43% em 1998, chegando aos 14,28% em 2004. A Tabela 26 oferece mais informações sobre a relação FBCF/IDE, contemplando o período 1990-2016 e uma perspectiva comparativa.



Tabela 26 - Relação FBCF/IDE na África, na África Ocidental e nos países da UEMOA (1990-2016)

	1990	1992	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2014	2016
África	2.02	3.37	6.39	4.77	6.28	9.80	15.08	11.78	17.02	17.84	13.67	15.98	13.11	13.54
África Ocidental	6.43	6.74	17.55	9.19	5.31	12.55	10.79	10.32	13.25	15.93	13.14	15.77	9.75	13.07
Benin	22.61	22.57	5.27	3.53	7.38	9.44	1.99	6.77	5.56	11.33	10.87	13.21	14.58	7.70
Burkina Faso	0.09	0.49	5.15	3.01	0.67	4.73	2.65	1.45	2.8	6.27	2.11	19.81	13.9	19.08
Costa Marfim	4.21	5.81	17.41	11.97	29.43	16.77	13.14	14.28	13.99	13.2	9.87	8.88	8.57	8.17
Guiné-Bissau	3.86	7.43	0.46	2.79	26.85	2.66	10.19	24.06	42	9.86	60.45	10.2	45.42	15.00
Mali	0.09	-0.3	0.89	2.07	0.45	15.75	36.33	9.18	5.98	7.95	18.26	21.57	5.93	4.91
Níger	14.49	32.96	-8.1	1.26	-0.51	4.18	0.74	4.15	6.14	20.33	33.14	30.66	25.36	9.90
Senegal	5.53	1.9	8.08	0.53	5.16	5.99	5.88	4.3	8.99	11.02	9.25	8.24	10.27	9.91
Togo	8.75	-6.11	15.26	7.93	8.76	22.08	24.31	19.55	15.87	3.96	11.28	13.03	4.56	21.00

Fonte: Dados de pesquisa, UNCTAD (2018).



De qualquer modo, caberia falar em trajetória evolutiva no país, pois o estoque de capital fixo é um indicativo importante para a sustentabilidade das atividades econômicas em qualquer economia, sobretudo naquelas em desenvolvimento. Avanços nesse estoque talvez contribuam para impulsionar um aumento do ritmo de investimento em outras áreas, incluindo no tocante a atividades que se revelem, de fato, consequente. Isso haveria de ajudar o país a mudar o cenário da sua participação na UEMOA, e do relacionamento com os demais parceiros, repercutindo em maior atração de investimentos de empresas desejosas de ampliar a sua internacionalização.

Portanto, não parece haver equívoco na afirmação segundo a qual, para que a Guiné-Bissau consiga evoluir no sentido considerado, mostrar-se-ia fundamental fazer reformas profundas no setor empresarial e criar políticas de incentivo ao crédito. Dessa maneira seria fomentado o empreendedorismo e ampliada a facilidade de acesso ao crédito para empreendedores com planos de negócios consistentes, incluindo a demonstração de satisfatória viabilidade econômica e financeira. Trilhar esse caminho é muito importante, pois o país se encontra em posição bastante inferior em relação aos demais membros da UEMOA no que diz respeito à facilidade de realização de negócios. Em parte, isso reflete o baixo nível da oferta de microcrédito aos empreendedores, na comparação com o restante da União.

#### 8.4.3 Facilidade de negócios na UEMOA com realce para a Guiné-Bissau

Com relação à questão do financiamento de atividades empresariais nos países do bloco, a nota do BCEAO (2017) sobre a

situação do setor de microfinanciamento na UEMOA mostrou que no final do ano de 2017 o número das instituições de microcrédito naquela área alcançou 649. Por outro lado, a análise dos indicadores de intermediação dos Sistemas Financeiros Descentralizados (SFD) da UEMOA apresentou uma evolução relativamente positiva, pois no final de março de 2017 a quantidade dos depósitos recolhidos elevou-se em 13,7%: subiu de 1.025,6 bilhão de FCFA em 2016 para 1.666,6 bilhão de FCFA em 2017.

No tocante à evolução nos países, individualmente, os depósitos tiveram aumentos de +23,3% na Costa do Marfim, +19,6% no Senegal, +12,4% em Burkina Faso, +9,7% no Mali, +7,8% no Togo e +1,8% em Benin. Por outro lado, houve países em que ocorreram decréscimos na evolução dos depósitos bancários, dentre os quais a Guiné-Bissau teve a maior queda, da ordem de -50,8% em 2017, ao passo que o Níger teve -8,8% no mesmo período. Assim, o montante médio de depósitos por Estado membro situou-se em 88.686 milhões de FCFA no final de março de 2017, um nível superior ao observado no ano de 2016, quando se atingiu patamar de 87.065 milhões de FCFA. Na totalidade do SFD em escala de bloco, os depósitos totais retidos pelas instituições de crédito da União corresponderam crescimento de 6,9% em 2017, contra 6,7% no final de março de 2016 (BCEAO, 2017).

Essa marcada queda da Guiné-Bissau em relação aos depósitos bancários também se reflete na sua capacidade de disponibilizar créditos para atividades econômicas no país. Por exemplo, segundo os dados desta instituição supranacional, o total de empréstimos em aberto na economia da UEMOA efetuados pelas instituições de crédito cresceu 7,0% em 2017, maior do que registrado

em 2016, quando o crescimento observado foi de 6,6%. A observação da Figura 27, abaixo, permite constatar a posição desvantajosa da Guiné-Bissau em relação aos demais países no que diz respeito ao nível de crédito emitido para atividades empresariais.

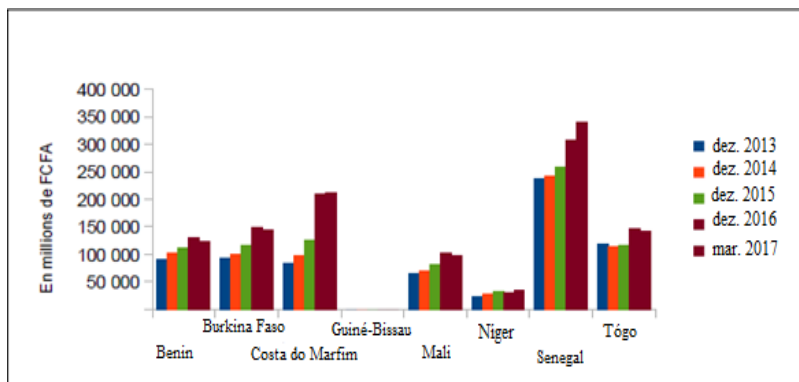


Figura 26 - Evolução de crédito por país da UEMOA em milhões de FCFA (2013-2017)

Fonte: Adaptado de BCEAO (2017).

Fica claro na figura o crescimento do crédito concedido à economia dos países do bloco ao longo dos cinco anos considerados. Percebe-se que todos registraram expansão, desde 2013, acima dos 50 milhões de FCFA, com a exceção do Níger, que, apesar do baixo nível de crédito, exibiu mesmo assim uma concessão de crédito aos negócios acima dos 20 milhões de FCFA por ano. Portanto, quando se olha para a Guiné-Bissau, o comportamento detectado é inverso aos dos demais países, mostrando-se mesmo difícil perceber o volume de crédito praticado nessa economia, haja vista o diminuto volume dos recursos.

O Senegal, que é a segunda maior economia do bloco, exhibe uma *performance* invejável, despontando muito à frente de todos os demais países no que diz respeito à “agressividade” nas políticas empresariais relacionadas à concessão de crédito à economia. Talvez

isto ajude a explicar os avanços desse país nos últimos anos, como também a sua constante e elevada presença no mercado guineense, representando domínio sobre a economia desse país: são consideráveis, como já se falou, as exportações senegalesas para o mercado da Guiné-Bissau, com o qual o Senegal faz fronteira terrestre.

De novo, essas informações denotam a elevada vulnerabilidade que caracteriza a posição da Guiné-Bissau em face dos demais países do bloco, e ajudam a explicar a sua posição no *ranking* da União. De fato, um país que não investe ou investe muito pouco, e nem concede créditos (ou concede muito pouco) para as atividades empresariais, perde a condição de enfrentar a concorrência e aproveitar a oportunidade ofertada pelo mercado em que está inserido. O quadro adverso somente pode ser vencido com avanços efetivos no âmbito do planejamento industrial e na esfera da execução de políticas públicas que proporcionem, entre outras coisas, melhores condições para fazer negócios no país.

Talvez este represente um dos principais caminhos para o relançamento do setor empresarial e industrial, nos âmbitos público e privado, no país. De acordo com dados de *Doing Business* (2018), a Guiné-Bissau situa-se na sétima posição entre os países da UEMOA no que diz respeito à regulamentação na área de negócios, estando à frente apenas do Benin. No *ranking* que consta na Tabela 27, abaixo, apresentado em dias, pode-se destacar, sobretudo a facilidade para fazer negócios, um indicador em relação ao qual a Guiné-Bissau apresenta tempo médio para a abertura de uma empresa da ordem de 176 dias, consideravelmente superior à média de 140 dias no conjunto dos demais países do bloco.

Outros indicadores, como permissão de negócios na área de construção civil, obtenção de eletricidade, registro de propriedade e negócios de fronteiras, entre outros, chamaram bastante a atenção nos dados do *Doing Business*. A Guiné-Bissau aparece como país que está integrado em bloco econômico dentro do qual vem perdendo em quase todos os indicadores econômicos, comparativamente aos demais integrantes. Mudar tal situação apresenta-se como providência necessária, objetivando-se aumentar e melhorar a sua participação nesse mercado, com canalização mais acentuada de investimentos estrangeiros e estímulo e apoio aos investimentos nacionais. Apresenta-se estratégico, sobretudo, fomentar os investimentos direcionados para setores da indústria de transformação.

Tabela 27 - Ranking de desempenho de negócios entre os países da UEMOA (2018)

	1º Costa do Marfim	2º Niger	3º Senegal	4º Togo	5º Mali	6º Burkina Faso	7º Guiné- Bissau	8º Benin
Facilidade de fazer negócios	139	144	140	156	143	148	176	151
Abertura de negócios	44	24	63	121	104	74	178	56
Obtenção de licença de construção	152	164	145	173	134	53	176	46
Obtenção de eletricidade	129	162	118	142	154	179	180	174
Registro de propriedade	113	116	121	182	137	140	126	127
Concessão de crédito	142	142	142	142	142	142	142	142
Proteção de investidores minoritários	146	146	138	146	146	146	138	146
Pagamento de importos	175	160	178	173	166	153	155	174
Comércio/negócios de fronteira	155	122	135	121	85	113	141	136
Validade de contrato	101	137	142	143	159	163	168	170
Resolução de insolvência	77	112	91	81	94	104	168	105

Fonte: Dados de pesquisa, *Doing Business* (2018)<sup>51</sup>.

<sup>51</sup> <http://www.doingbusiness.org/rankings>. Acessado várias vezes.

Segundo dados do Ministério da Economia e Finanças, disponibilizados pelo Centro de Formalização de Empresas (MEF/CFE) (2017) nos últimos sete anos (de 2011 a 2017), a Guiné-Bissau registrou 2.892 empresas formalizadas, sendo 2.678 no setor de comércio, 137 no setor de indústria e 77 empresas no setor de turismo. Em termos percentuais, nestes últimos sete anos o setor de comércio representou 92,60%, o setor de indústria, 4,74%, e o setor de turismo correspondeu a apenas 2,66% das empresas formalizadas.

Percebe-se também por essas informações que a indústria representa o setor no qual o país mais necessita, talvez, no período atual, imprimir velocidade no ritmo de crescimento econômico. Esse setor participou com apenas 4,74% de todas as empresas formalizadas na economia guineense durante sete anos. Observa-se uma grande presença, representando mesmo um domínio, de atividades comerciais. Isso parece coerente com a situação de baixo desempenho produtivo, repercutindo em elevados volumes de importações em relação às exportações: o terreno parece propício para o surgimento de um grande número de empresas no setor de comércio.

É possível, e mesmo provável, que nesse conjunto de empresas comerciais criadas desde 2011 exista um número significativo de negócios senegaleses voltados à comercialização de produtos oriundos do país vizinho. Com efeito, só em 2011 sete empresas senegalesas surgiram na Guiné-Bissau, de acordo com dados do (MEF/CFE, 2017). Na Figura 28 abaixo, consegue-se visualizar a trajetória ascendente exibida pelo setor comercial nos últimos anos, considerando-se a formalização de empresas. Por exemplo, em 2011 eram 144 empresas do setor de comércio no país, contra 20 da indústria



e 16 do turismo. Cinco anos depois, em 2016, o comércio abrigou 682 formalizações, ao passo que os setores de indústria e turismo tiveram 25 e 9 formalizações, respectivamente.

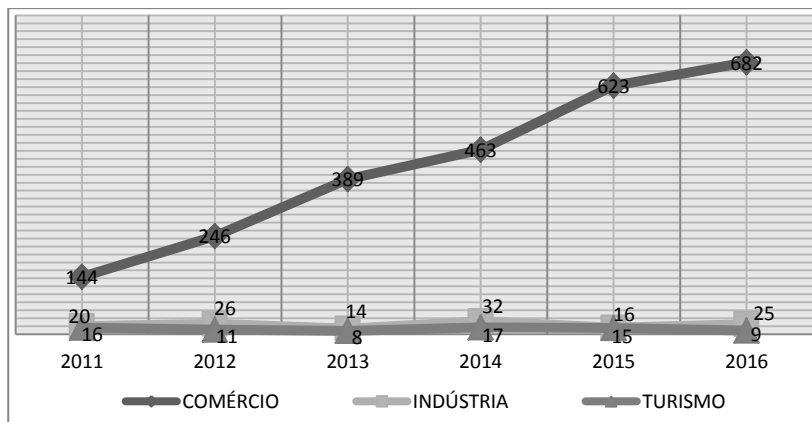


Figura 27 - Guiné-Bissau: evolução das formalizações empresariais por setor (2011-2016)

Fonte: Dados de pesquisa, MEF/CFE (2017).

Portanto, à guisa de conclusão deste capítulo, destaca-se que, ao longo das discussões apresentadas, ficou claro que a existência da UEMOA representou algum impulso no sentido de melhorias nos indicadores econômicos e sociais na região, de um modo geral, sobretudo com relação ao nível do PIB e do PIB per capita. Também houve melhorias em termos de consolidação das finanças públicas e evolução das atividades industriais, entre outros indicadores, apesar de o bloco continuar convivendo com sérios problemas, entre os quais os déficits estruturais na balança comercial de alguns países.

Em termos de relações comerciais entre os países do bloco, percebeu-se considerável expansão nas trocas intra-bloco, embora sejam muito grandes os desníveis nessas transações, por conta, notadamente, das problemáticas estruturas econômicas que marcam presença nos

Estados-membros, de uma maneira geral. Assim, o predomínio no comércio realizado dentro da União refere-se ao desempenho das três maiores economias da região, a saber, Costa do Marfim, Senegal e Mali. Esses três países, juntos, são responsáveis pela grande maioria do volume de transações na União, tendo a Guiné-Bissau figurado na última posição em termos de participação.

Com relação à atração de investimento estrangeiro direto, também foi verificado um aumento significativo no correspondente volume em direção à UEMOA, com expansão significativa após a criação do bloco em 1994, destacando-se a proeminência nessa matéria por parte de Níger, Senegal e Costa do Marfim. Nesse aspecto, a Guiné-Bissau, mais uma vez, posicionou-se em última posição no bloco no tocante à atração de IED, apesar de os correspondentes volumes terem crescido um pouco após o seu ingresso na União, em 1997. De toda maneira, o montante para a Guiné-Bissau permaneceu muito baixo, sobretudo se comparado aos demais países da UEMOA.

O quadro sobre a situação da Guiné-Bissau na UEMOA ficará mais claro no capítulo 9, em que se lança mão da exploração de dados sobre comércio na região para examinar a ocorrência (ou não) de criação e desvio de comércio, desvio de exportação e o potencial de comércio no bloco, entre outros resultados associados à integração econômica. Neste capítulo se desenvolve uma abordagem econométrica através do modelo gravitacional de dados em painel para essa análise sobre o comércio na UEMOA. Porém, desde já pode-se dizer que restam poucas dúvidas sobre a desvantagem da Guiné-Bissau no desempenho econômico e comercial nesse bloco, desde o seu ingresso.

## **CAPÍTULO 9 – ANÁLISE DO COMÉRCIO NA UEMOA POR MEIO DO MODELO ECONOMÉTRICO GRAVITACIONAL**

Neste capítulo se realiza uma breve revisão sobre modelos gravitacionais e sua aplicabilidade na análise de Acordos Preferenciais de Comércio (APCs) ou blocos econômicos. O objetivo principal deste capítulo é analisar os impactos de comércio na UEMOA desde a sua criação em 1994, enfatizando as relações intra e extra-bloco. Procura, desta forma, medir os impactos do comércio na economia da Guiné-Bissau.

Dado este objetivo, o capítulo se encontra dividido em dois subcapítulos. Inicialmente, a seção 9.1 apresenta resumidamente as abordagens teóricas que sustentam o modelo gravitacional e destacam-se também de maneira breve, algumas críticas na à sua aplicação na economia. Em seguida, no subcapítulo 9.2 se discute estrutura do modelo e variáveis utilizadas nos estudos, e apresenta também as subseções: 9.2.1 que trata sobre dados utilizados na estimação do impacto da criação do bloco; 9.2.2 apresenta algumas informações preliminares sobre a evolução do comércio na UEMOA; 9.2.3 destaca os resultados de estimação dos efeitos de comércio na UEMOA; e, 9.2.3.1 destaca o potencial do comércio bilateral na UEMOA estimado por efeitos aleatórios.

### **9.1 A origem e críticas ao modelo gravitacional**

O modelo gravitacional vem sendo um dos principais instrumentos de análise para mensuração de impacto de APCs uma vez que explica as transações bilaterais de maneira satisfatória. Ele também

tem a capacidade de captar os efeitos deste Acordo de Preferencial Comercial, antes mesmo da sua formação. Por outro lado, o modelo tem sido utilizado para fazer a previsão do comércio potencial entre os países, sendo aplicado também neste capítulo para a UEMOA.

O modelo gravitacional foi utilizado ao longo do Século XIX, pelo movimento conhecido por “físicos sociais”, em investigações empíricas relacionadas a diferentes áreas de estudo: como a análise de fluxos migratórios, por Greenwood (2005), redes históricas, preferências e culturas, por Kokko e Tingvall (2000) e Sandberg (2010), investimento direto estrangeiro, por Bevan e Estrin (2004), em turismo e viagem, por Greenwood (2005), Sandberg (2010) e Yang e Wong (2012), e aplicado na análise de comércio desde as décadas de 1950 por Beckerman (1956).

Este modelo teve origem na Física pela conhecida Lei da Gravidade Universal do renomado Físico Britânico Isaac Newton, no Século XVII. A referida lei defende que a força de atração entre dois corpos está diretamente relacionada ao produto de suas massas e inversamente relacionada ao quadrado da sua distancia. O modelo gravitacional de Newton pode ser escrito de seguinte maneira:

$$F = G \left( \frac{M_1 M_2}{D^2} \right) \quad (1)$$

em que:

$F$  – Força;

$M_1$  e  $M_2$  – massa dos corpos 1 e 2, respectivamente;

$D$  – Distância entre os corpos; e

$G$  – Constante da gravidade

A Lei de Gravidade de Newton mostra que dadas duas massas, pertencentes ao corpo<sup>i</sup> e ao corpo<sup>j</sup>, existe uma força que é proporcional ao produto desses corpos de massas diferentes, dividido pelo quadrado da sua distância. Esta força atua sobre estes corpos atraindo os mesmos em conjunto ao longo da linha que os une.

De acordo com Coelho (1983), a força aumenta na mesma proporção que o aumento das massas dos dois corpos e inversamente com a distância entre os corpos. Este é o pressuposto básico da Lei da Gravidade de Newton (LGN) e é desta forma que surgiu esta Lei que originou os modelos gravitacionais de análise comercial, atualmente utilizado por muitos pesquisadores em todo o mundo, representado na Equação (1) acima. Cabe destacar também que os fluxos comerciais sempre receberam destacada atenção pela literatura econômica. Alguns estudos se dedicaram a análises dos efeitos estáticos do comércio, entre os quais se pode destacar Macdougall (1951); Balassa (1963); Chipman (1965) e Krugman (1987).

Feenstra et. al (2001) destacam que um dos instrumentos de análise empírica que mais se adequou ao tratamento dos dados de comércio entre os países foram as equações ou modelos gravitacionais. A sua utilização na economia ganhou espaço considerável após a Segunda Guerra Mundial, ou seja, desde a década de 1940. Por sua vez, segundo Deardorff (1998) a aplicação dos modelos de gravitação na economia vem de estudos de década de 1960, por Tinbergen (1962), Poyhonen (1963), Linnemann (1967) e Geraci e Prewo (1977). Além de outros estudos que, a partir desta década, disseminaram e aplicaram com maior frequência o modelo gravitacional nos estudos sobre o comércio mundial.

O uso do conceito de Newton na análise de fluxos comerciais baseia-se na argumentação de que o volume de transações econômicas – a força de atração entre dois corpos –, observada entre regiões geográficas, deve guardar relação com o tamanho destas economias – massas. O elemento de resistência é representado pela distância existente entre elas. Estes aspectos figuram na base dos modelos gravitacionais utilizados na análise de transações comerciais internacionais pelos autores mencionados no parágrafo anterior. Vale salientar que o tamanho dos mercados e as estruturas de produção representam os fatores de atração. Eles determinam quanto um país pode ter capacidade de afetar o comércio, que na maioria das vezes pode depender do tamanho do seu mercado ou também da sua capacidade produtiva.

De acordo com Polder e Neijeren (2000), os modelos de gravitação de comércio bilateral são compreendidos basicamente a partir dos seguintes fatores:

- a) Fatores de atração comercial: oferta e a demanda dos países exportador e importador  $i$  e  $j$ , respectivamente; e,
- b) Fatores de resistência: que podem ser subdivididos por sua vez em resistências físicas e artificiais. Sendo as resistências físicas compreendidas como custos associados diretamente ao transporte, ou seja, custos advindos da distância existente entre o parceiro  $i$  para  $j$ . Já as resistências artificiais são aquelas que incluem as políticas de comércio internacional: como tarifas, restrições quantitativas, restrições qualitativas (relacionadas a barreiras técnicas, barreiras fitossanitárias, leis, e demais

instrumentos). Elas constituem empecilhos ao comércio internacional.

Assim, apesar da importância e forte potencial do modelo gravitacional em analisar os impactos do comércio bilateral e multilateral, não é imune às críticas. Uma delas se refere à estrutura dos modelos que vinham sendo utilizados até então, alegando existir falta de fundamentos econômicos convincentes. Outra crítica, também muito presente e que atraiu bastante a atenção dos pesquisadores da área, é o fato da não admissão da substituição entre fluxos, tendo em vista a estrutura do modelo. Nesta última crítica, as justificativas são de que o modelo representa uma forma reduzida dos modelos de equilíbrio geral de transações de comércio; assim a associação dos dois modelos (modelos gravitacionais e modelos de equilíbrio geral de Walras), explicaria melhor as relações e fluxos comerciais (GERECI; PREWO, 1977 e BERGSTRAND, 1985).

Para superar estas críticas<sup>52</sup>, posteriormente outros estudos foram desenvolvidos objetivando fornecer maiores fundamentos para os modelos de gravitação aplicados na economia. Entre estes se destaca a abordagem proposta por Helpman e Krugman (1985), que derivaram a equação gravitacional considerando os retornos crescentes de escalas, além de um ambiente de concorrência imperfeita na economia. Por sua vez, Deardorff (1998) conseguiu provar que o modelo gravitacional é compatível com a teoria tradicional de comércio de Hecksher e Ohlin, considerando a presença de concorrência perfeita. Nesta mesma direção, Brada e Méndez (1985) utilizaram esta equação para analisar os efeitos

---

<sup>52</sup> Vide Savage e Detsch (1960), Goodman (1963), Aitken (1973), Anderson (1979).

de integração econômica sobre os fluxos comerciais em países desenvolvidos e também nas economias com alto nível de planificação. Bergstrand (1989) também contribuiu no processo de desenvolvimento dos modelos de gravitação aplicados na economia com a introdução de aspectos microeconômicos neste modelo.

Estes estudos, feitos na tentativa de lograr uma melhor explicação econômica dos modelos gravitacionais e facilitar a tomada de decisões, mostram a grande importância dessa ferramenta nos estudos econômicos. Entre os quais se destacam os que procuram analisar as implicações das fronteiras geográficas para o comércio internacional. Neste caso, um dos estudos seminais desenvolvidos com tal intenção foi feito por MacCallum (1995), para analisar os impactos das fronteiras nos padrões comerciais entre Canadá e Estados Unidos. O autor concluiu que, apesar da multiplicação de blocos econômicos ou Acordos Preferenciais de Comércio, as fronteiras continuam tendo papel muito importante na determinação de fluxos de comércio.

Helliwell (1997) também confirmou esse aspecto no seu trabalho ao mostrar que entre 1988 e 1990 o volume de transação comercial entre as províncias do Canadá passou a ter uma intensidade vinte vezes maior que o comércio entre províncias deste país com os Estados Unidos. Este resultado, para o autor, evidenciava o efeito das fronteiras territoriais nas transações comerciais ao redor do mundo. Já Eichengreen e Irwin (1998) mostram que a frequência do uso de modelos de gravitação em comércio se deve a alguns aspectos fundamentais, quais sejam: ajudar na compreensão dos fluxos comerciais internacionais, que são pontos focais em qualquer relação econômica bi e multilateral; a facilidade de coleta dos dados



necessários, importantes para a estimação, e que são geralmente fáceis de acessar; e, a existência de numerosos estudos com aplicação do modelo gravitacional em todo mundo.

Por outro lado, é consenso entre os pesquisadores que os estimadores deste modelo geram resultados consistentes com as teorias econômicas (ANDERSON, 1979; BERGSTRAND, 1985). Por sua vez, Dearnorff (1998), Helpman e Krugman (1985), Baldwin e Taglioni (2006) e Evenett e Keller (2002) enfatizam que o modelo gravitacional também é eficiente e consistente nos estimadores, com relação às teorias de comércio internacional.

Em relação aos estudos específicos que recorreram à aplicação do modelo gravitacional, se destaca o realizado por Hamilton e Winters (1992), que aplicaram este modelo para analisar o impacto da liberalização comercial nos países do leste europeu e na União Soviética. Entre as variáveis utilizadas se encontram o tamanho e a direção dos fluxos comerciais entre os países situados nesta região da Europa e os países ocidentais, incluindo os Estados Unidos da América. Adicionalmente, consideraram os efeitos de blocos econômicos sobre a direção destes fluxos comerciais. Os autores também utilizaram esta abordagem para analisar o volume potencial e a direção do comércio deste do leste da Europa, entre os anos de 1984 a 1986, atingindo os resultados esperados. Isto é, o valor encontrado para beta é diferente de zero, significando que a existência do bloco teve efeito no volume de comércio.

Frankel et al (1995) também aplicaram o modelo gravitacional para analisar o efeito do comércio nas seguintes áreas de livre comércio: União Europeia – EU, Mercado Comum da América Central (MCAC),

Acordo de Livre Comércio da América do Norte (ALCAN), Associação Europeia de Livre Comércio (AELC), Associação Latino Americana de Livre Comércio (ALCA), Pacto Andina (ANDEAN), Associação das Nações do Sudeste Asiático (ASEAN) e Mercado Comum do Sul (MERCOSUL).

Nas suas conclusões, Frankel et al (1995) destacaram ter percebido que as rendas per capita tiveram impactos positivos durante os períodos analisados, enquanto a distância entre os países apresentou impacto negativo. Em suma, os vários estudos apresentam claros resultados que coadunam o sentido protelado pelo modelo de gravitação: quanto mais distante um parceiro econômico menor a intensidade nas transações entre as economias envolvidas.

## 9.2 Estrutura do modelo e variáveis utilizadas nos estudos

Conforme mencionado acima, o modelo gravitacional foi adotado em economia na esteira do seu uso na década de 1960, em trabalhos seminais de autores como Tinbergen (1962), Poyhonen (1963) e Linneman (1967). Os quais objetivavam analisar o fluxo de comércio entre os parceiros.

Esses mesmos autores forneceram as principais variáveis de base, utilizadas para a estimativa dos fluxos comerciais e do comércio potencial entre as nações parceiras. Tais variáveis têm presença importante nos modelos de gravitação estimados na atualidade com vistas à análise do comércio bilateral, como se falará na sequência.

O modelo gravitacional apresentado por estes autores, incluindo as variáveis sugeridas, parte da ideia de que o fluxo comercial entre dois países é diretamente proporcional ao Produto Interno Bruto

(PIB) de cada um dos países e inversamente proporcional à distância que existe entre os mesmos. Especificação semelhante também foi apresentada por Azevedo (2004). Este modelo pode ser representado basicamente de seguinte forma:

$$\ln m_{ij} = \beta_0 + \beta_1 \ln Y_i + \beta_2 \ln \left( \frac{Y_i}{N_i} \right) + \beta_3 \ln Y_j + \beta_4 \ln \left( \frac{Y_j}{N_j} \right) + \beta_5 \ln dist_{ij} + \varepsilon_{ij} \quad (2)$$

em que:

$m_{ij}$  corresponde às importações bilaterais entre os países  $i$  e  $j$ ;

$Y_w$  representa o PIB dos países  $i$  e  $j$ ;

$N_w$  é a população dos países  $i$  e  $j$ ;

$dist_{ij}$  é a distância entre as capitais dos países  $i$  e  $j$ ; e

$\varepsilon_{ij}$  corresponde ao termo de erro da estimação do modelo.

Considerando que podem existir outros fatores, capazes de afetar as transações comerciais entre os países, que não são captadas pelas variáveis constantes na Equação 2. O modelo passou a ser expandido com a inclusão de *dummies* que representam algumas características que também possam ter influências no volume comercial entre os parceiros. Essa expansão também foi destacada por Reis (2012) no seu trabalho em que analisou comércio nos blocos econômicos.

Um exemplo disso é a ideia de que a presença de idioma oficial comum entre os países, ou uma fronteira comum, signifique maior propensão para fazer negócios. O que implica, conseqüentemente, em maiores volumes de comércio, comparativamente a situações em que características desse tipo não se verificam.

Em linha com essa orientação, Aitken (1973) foi um dos primeiros a usar o modelo gravitacional com variáveis *dummies* para avaliar o impacto de acordos comerciais. Para tanto, essas *dummies* foram inseridas para representar a Comunidade Econômica Europeia (CEE) e a Associação Europeia de Livre Comércio (EFTA). Nessa análise o modelo de gravitação refletia o comércio do tipo “normal” entre dois países, sem considerar a existência ou presença de um acordo comercial, enquanto a variável *dummy*, relacionada ao acordo comercial, captava o comércio que podia ser atribuído à criação do mesmo, exclusivamente.

Já Frankel et al. (1995) preferiram colocar no modelo *dummies* para países que estivessem envolvidos tanto em acordos comerciais formais como informais. Neste trabalho, os autores conseguiram encontrar variáveis *dummies* positivas para acordos de comércio informais. Este fato pode ocorrer por conta das expectativas racionais dos agentes, ou seja, os agentes conseguem se antecipar ao acordo, procurando intensificar o nível de transação já existente, almejando lograr maiores oportunidades e maior penetração no mercado.

Porém, houve críticas aos resultados do trabalho de Frankel et al. (1995), alegando que estes podem ser explicados pela inserção equivocada da variável distancia absoluta no modelo. Neste caso, o mais sensato seria usar uma variável denominada de distância relativa, porque é de se esperar que dois países que se encontram isolados de grandes centros de comércio, apresentem um volume de comércio maior entre si, comparativamente a países que possuem maior número de parceiros comerciais, com fronteiras comuns (POLAK, 1996).

Portanto, segundo o Polak (1996), um modelo de gravitação que representa mais completamente os fluxos comerciais entre os parceiros, apresentar-se-ia da seguinte maneira, como na Equação 3 a seguir:

$$\begin{aligned} \ln m_{ij} = & \beta_0 + \beta_1 \ln Y_i + \beta_2 \ln \left( \frac{Y_i}{N_i} \right) + \beta_3 \ln A_i + \beta_4 \ln Y_j + \beta_5 \ln \left( \frac{Y_j}{N_j} \right) + \\ & \beta_6 \ln A_j + \beta_7 \ln dist_{ij} + \beta_8 \ln dist_i + \beta_9 ADJ_{ij} + \beta_{10} I_i + \beta_{11} I_j + \beta_{12} lit_i + \\ & \beta_{13} lit_j + \beta_{14} col_{ij} + \beta_{15} L_{qij} \sum_k b_k P_{kij} + \\ & \varepsilon_{ij} \end{aligned} \quad (3)$$

em que:

$m_{ij}, Y_w, N_w, dist_{ij}$  são as mesmas variáveis descritas na segunda equação;

$A_w$  representa a área territorial dos países  $i$  e  $j$ ;

$dist_i$  representa a distância relativa do país  $j$  ao exportador  $i$ , ponderadas pela participação do PIB do país exportador  $i$  no PIB mundial;

$ADJ_{ij}$  é a *dummy* que identifica se o país  $i$  e o país  $j$  possuem fronteira territorial;

$I_w$  corresponde a *dummy* que mensura se o país é uma ilha;

$lit_w$  trata da *dummy* que verifica se o país possui litoral;

$col_{ij}$  é a *dummy* que observa se o país  $i$  foi “colônia” do país  $j$ ;

$L_{ij}$  corresponde a *dummy* que mostra se o país  $i$  fala a mesma idioma que o país  $j$ ;

$P_{kij}$  representa a *dummy* que assume valor 1 se ambos os países pertencem ao mesmo bloco econômico  $k$ ; e,

$\varepsilon_{ij}$  corresponde ao termo de erro da estimação entre os parâmetros.

Ainda na questão da especificação do modelo econométrico para se encontrar o impacto do comércio mediante o uso do modelo gravitacional, os acordos comerciais são representados por variáveis *dummies* destinadas a capturar informações sobre os efeitos do acordo existente.

Por outro lado, há a possibilidade de que a *dummy* venha a sofrer influência de outros fatores que não sejam somente o Acordo Preferencial de Comércio (APC), como laços históricos, culturais ou políticos entre os países, ou ainda na situação em que os membros que constituem o bloco formado sejam parceiros naturais. Desta maneira, segundo Reis (2012), pode acontecer a subestimação dos coeficientes que estão relacionados com a variável *dummy* que representa o bloco. Esta crítica abriu novamente espaço para discussões sobre a validade e a aplicabilidade do modelo<sup>53</sup>.

Portanto, essas críticas, levantadas por alguns autores, foram importantes para o aprimoramento do modelo ao longo do tempo. Ademais, tais críticas não foram fortes ao ponto de fazerem com que os pesquisadores deixassem de aplicar este modelo na análise de comércio.

A sua manutenção tem a ver com o nível de flexibilidade apresentado por ele. Uma vez que permite ao pesquisador acrescentar e

---

<sup>53</sup> Vide Reis (2012) para síntese dos autores que criticaram e buscaram soluções sobre melhor forma de especificar e estimar o modelo gravitacional.

retirar as variáveis que achar importantes para captar o impacto da criação de acordos comerciais, detectando assim os impactos efetivos gerados nas transações comerciais entre os parceiros ou signatários do acordo econômico, sem prejudicar os resultados e a consistência dos parâmetros a serem estimados.

Nesta mesma direção, Soloaga e Winters (2001) incluíram pioneiramente três variáveis *dummies* para cada bloco econômico numa equação de gravitação. Uma delas objetivou capturar o efeito de acordo comercial com relação ao comércio intra-bloco ou dentro do bloco, outra *dummy* que representa as importações totais do bloco, e a última que representa às exportações totais do bloco. Essas *dummies* são explicadas de maneira mais clara por Reis (2012, p. 39):

“Neste caso, a *dummy* que captura as importações intrabloco assume o valor 1 se ambos os países pertencem ao mesmo bloco  $k$ , e 0, caso contrário. Já a *dummy* das importações totais assume o valor 1 em todas as importações feitas pelo bloco  $k$ , e 0, caso contrário. Por fim, a *dummy* de exportação total assume o valor 1 se o exportador  $i$  é membro do bloco  $k$ , e 0, caso contrário.”

De acordo com Soloaga e Winters (2001), ao inserir essas variáveis os estudos de comércio internacional conseguiram fazer análise não somente do impacto sobre o fluxo comercial bilateral que pode ser atribuído à formação do bloco, mas também conseguiram capturar a ocorrência de criação ou desvio de comércio como consequência da formação do bloco econômico. E, igualmente, se ocorreu o chamado “desvio de exportação”.

O desvio de exportação pode ocorrer, segundo Azevedo (2004b), no caso em que a formação do bloco diminui o bem-estar dos

países que não fazem parte do conjunto, paralelamente à diminuição do montante exportado para fora do bloco. Ou seja, há indícios de que existe desvio de exportação num bloco econômico, quando a *dummy* relativa à exportação do bloco para o resto do mundo apresenta sinal negativo.

Azevedo (2004b) seguindo a mesma metodologia de Soloaga e Winters (2001) avançou ao testar a ocorrência de quebras estruturais dos parâmetros estimados, relacionados com as *dummies* durante cada fase do processo de integração do Mercado Comum do Sul ou MERCOSUL.

Ainda em busca da melhor especificação do modelo para estimar o impacto da APC, Gräf e Azevedo (2013) utilizaram dados em painel para estimar o impacto do comércio entre países do MERCOSUL com a equação gravitacional especificada da seguinte maneira:

$$\ln M_{ij}^t = \beta_0 + \beta_1 \ln Y_i^t + \beta_2 \ln \frac{Y_i^t}{N_i} + \beta_3 \ln Y_j^t + \beta_4 \ln \frac{Y_j^t}{N_j} + \beta_5 \ln Dist_{ij}^t + \beta_6 L_{ij}^t + \beta_7 L_{ji}^t + \beta_8 I_{ji}^t + \beta_9 M + \beta_{10} M_{im}^t + \beta_{11} M_{ex}^t + \varepsilon_{ij} \quad (4)$$

em que:

$M_{ij}$  é o comércio bilateral, quer seja em importações ou exportações nominais

ou a soma de ambas, do país  $i$  para o país  $j$ ;

$Y_w$  é o PIB nominal dos países  $i$  e  $j$ ;

$N_w$  é a população dos países  $i$  e  $j$ ;

$Dist_{ij}$  é a distância entre os países  $i$  e  $j$ ;



$L_{ij}^t$  e  $L_{ji}^t$  são *dummies* que representam se os países  $i$  e  $j$  falam a mesma

língua;

$I_{ij}^t$  e  $I_{ji}^t$  são *dummies* para os países  $i$  e  $j$  que são uma ilha;

$M$  é a *dummy* referente ao comércio intra-bloco, com a qual se busca avaliar se a participação dos parceiros comerciais em um mesmo bloco econômico influencia no comércio;

$M_{ij}^t$  e  $M_{ji}^t$  são as *dummies* referentes as importações e exportações de um país membro do bloco oriundas do resto do mundo. O sinal relativo ao parâmetro desta variável identifica se ocorreu a criação ou o desvio de comércio;

em que  $t$  denota o ano das observações;

$\beta_0$  a  $\beta_{11}$  são parâmetros de elasticidade que se espera que tenham, à exceção de  $\beta_5$ , sinal positivo; e  $\varepsilon_{ij}$  é o erro admitido, com distribuição normal no período  $t$ .

De acordo com Ortiz (2015) é comum o uso de modelos gravitacionais pelos economistas para a análise de fluxos bilaterais de comércio, uma vez que há acessibilidade aos dados. O autor menciona também que o modelo possui um alto poder explicativo e que existem vários trabalhos feitos na área que minimizam as dificuldades dos pesquisadores. Porém, o modelo pode produzir resultados equivocados se os pesquisadores não tomarem devidos cuidados, ou se omitirem as variáveis importantes para estimação do modelo. Ainda segundo Cheong et al. (2010), embora o método de estimação utilizado consiga resolver a maioria dos problemas apresentados pelos dados e pela especificação básica que surgem na sua implementação, há alguns

problemas mais complicados, sendo que para a sua solução o pesquisador precisa se basear nas literaturas mais recentes.

Ortiz (2015) utilizou o modelo gravitacional de dados em painel para estimar o comércio potencial de membros do APCs incluindo dados geográficos, culturais e fluxos bilaterais de comércio entre 98 países para o período de 12 anos – 2002 a 2013 – alcançando 98.280 observações, sendo estes dados agrupados em uma equação única. Também neste trabalho, a equação gravitacional utilizada teve como variável dependente as importações totais das trocas de cada país que compuseram a amostra, em dólares americanos correntes. Este estudo compreendeu aproximadamente 89,8% das importações mundiais no período analisado, como indica o autor, sendo que os países da amostra abrangem as maiores economias mundiais, composto por países de todas as regiões do globo. A equação gravitacional utilizada neste estudo é a seguinte:

$$\begin{aligned}
 \ln M_{ij}^{14} = & \beta_0 + \beta_1 \ln Y_I^{14} + \beta_2 \ln \frac{Y_i^{14}}{N_i} + \beta_3 \ln Y_j^{14} + \beta_4 \ln \frac{Y_j^{14}}{N_i} \\
 & + \beta_5 \ln \text{Dist}_{ij}^{14} + \beta_6 \ln \text{Dist}_{relat}_{ij}^{14} + \beta_7 \ln \text{Área}_i^{14} \\
 & + \beta_8 \ln \text{Área}_j^{14} + \beta_9 \text{Litoral}_{ji}^{14} + \beta_{10} \text{Litoral}_{ij}^{14} \\
 & + \beta_{11} \text{Idioma}_{ji}^{14} + \beta_{12} \text{Colonial}_{ji}^{14} \\
 & + \beta_{13} \text{Adjancência}_{ji}^{14} + \beta_{14} M + \beta_{15} M_{im}^{14} + \beta_{16} M_{ex}^{14} \\
 & + \varepsilon_{ij} \quad (5)
 \end{aligned}$$

$M_{ij}$  = é o comércio bilateral de importações nominais do país  $i$  para o país  $j$ ;

$Y_{ij}$  = é o PIB nominal dos países  $i$  e  $j$ ;

$N_{ij}$  = é a população dos países  $i$  e  $j$ ;

$Dist_{ij}$  = é a distância entre os países  $i$  e  $j$ ;

$Distrelat_{ij}$  = é a distância relativa entre os países  $i$  e  $j$ ;

$\text{Área}_{ij}$  = é a área do país  $i$  e  $j$ ;

$Litoral_{ij}$  = dummy que representa o litoral do país  $i$  e  $j$ ;

$Idioma_{ij}$  = dummy que representa o idioma comum entre país  $i$  e  $j$ ;

$Colonial_{ji}$  = dummy que representa relação colonial entre país  $j$  e  $i$ ;

$Adjacência_{ji}$  = dummy que representa fronteira entre país  $j$  e  $i$ ;

$M$  é a *dummy* referente ao comércio intra-bloco, com a qual se busca avaliar se a participação dos parceiros comerciais em um mesmo bloco econômico influencia no comércio;

$M_{im}$  e  $M_{ex}$  = são as *dummies* referentes as importações do bloco para resto do mundo e exportações do bloco para resto do mundo; em que o número 14 sobrescrito nas variáveis denota o ano das observações;

$\beta_0$  a  $\beta_{16}$  = são parâmetros de elasticidade; e  $\varepsilon_{ij}$  é o erro admitido, com distribuição normal no período  $t$ .

Nesta equação, com a exceção das *dummies* utilizadas, as outras variáveis foram transformadas em logaritmos, tendo em vista que a variável dependente é estritamente positiva. Segundo Reis (2012) esta

técnica possibilita a eliminação do problema de uma distribuição heteroscedástica e, conseqüentemente, torna as estimativas menos sensíveis a *outliers*. Ademais, resulta em maior facilidade na interpretação dos coeficientes estimados, considerando que as variáveis estão expressas em elasticidades.

O modelo econométrico utilizado neste trabalho para estimação do impacto do acordo comercial entre os países da UEMOA e seus parceiros, especificamente a Guiné-Bissau, é o modelo de dados em painel que se assemelha ao modelo utilizado por Ortiz (2015). O mesmo é um modelo expandido pela aplicação de outras variáveis importantes para a análise do comércio, como citados ao longo deste capítulo. Segue, na Equação (6), o modelo utilizado:

$$\begin{aligned} \ln imp_{ji} = & \beta_0 + \beta_1 \ln gdp_o + \beta_2 \ln \frac{gdp_o}{pop_o} + \beta_3 \ln gdp_d + \beta_4 \ln \frac{gdp_d}{pop_d} + \\ & \beta_5 \ln dist_{cap} + \beta_6 \ln área_o + \beta_7 \ln área_d + \beta_8 com_{intra} + \beta_9 imp_{extra} + \\ & \beta_{10} exp_{extra} + \beta_{11} fron + \beta_{12} landlocked_o + \beta_{13} comcol + \\ & \beta_{14} comlang_{off} + \beta_{15} comcur + \varepsilon_{ij} \end{aligned} \quad (6)$$

em que:

$imp_{ji}$  = é importação  $j$  do país  $i$  num determinado ano;

$gdp_o$  e  $gdp_d$  = são o produto interno bruto  $j$  do país exportador  $i$  e o produto interno bruto  $j$  do país importador  $i$ , respectivamente, num determinado ano. De acordo com o pressuposto do modelo gravitacional o comércio entre dois parceiros é diretamente relacionado ao tamanho das suas economias e inversamente proporcional a distância entre os dois países. Assim, os coeficientes estimados devem apresentar o sinal positivo;

$\frac{gdp_o}{pop_o}$  e  $\frac{gdp_d}{pop_d}$  = são o produto interno bruto per capita  $j$  do país exportador  $i$  e o produto interno bruto per capita  $j$  do país importador  $i$ . Os PIB's per capita também devem apresentar sinais positivos para os coeficientes estimados, pois quanto maior as rendas maiores as disponibilidades de consumo, seja de produtos produzidos internamente como importados;

$dist_{cap}$  = distância entre as capitais dos países parceiros. Utiliza-se a variável distância de capital neste trabalho em detrimento da distância e distância relativa porque para ambas se esperariam sinais negativos, e teoricamente não existe diferença entre a utilização de qualquer uma delas. Portanto, sendo a distância um fator de resistência ao comércio e encarecedor dos custos de transporte, espera-se que o coeficiente tenha um sinal negativo;

$área_o$  e  $área_d$  = denotam a área total do país exportador e importador. Segundo a teoria quanto maior a área geográfica de um país menor necessidade ele possui em transacionar com o exterior, visto que a vastidão territorial lhe proporciona maior abundância de recursos naturais e potencial de consumo, por isso os coeficientes estimados devem apresentar sinais negativos;

$com_{intra}$  = é a *dummy* do comércio intra-bloco, objetivando avaliar se a criação da UEMOA teve influência no comércio e ao mesmo tempo mostrar as evidências de criação de comércio intra-bloco ou não. Portanto, espera-se que o sinal seja positivo para a evidência de criação de comércio;

$imp_{extra}$  = é a *dummy* referente às importações de um país membro do bloco oriundas do resto do mundo, buscando evidências sobre desvio de comércio ou não. Assim, espera-se um sinal negativo

para esta variável, mostrando que ocorre desvio de comércio na UEMOA;

$exp_{extra}$  = é a *dummy* referente às exportações totais de países membros do bloco para o resto do mundo, esta variável traz a confirmação ou não sobre desvio de exportações no bloco. Espera-se um sinal positivo evidenciando a não existência de desvio de exportações;

$fron$  = é a *dummy* que identifica se as fronteiras territoriais exercem influências no comércio (1 se tiver 0 caso contrário). Teoricamente, esta *dummy* precisa ter coeficiente positivo para confirmar a importância de fronteira territorial no comércio entre dois parceiros;

$landlocked_o$  = *dummy* para parceiro exportador sem litoral (1 se sem litoral e 0 caso contrário). Esta variável deve apresentar coeficiente positivo confirmando a teoria de que os países com litoral têm maior facilidade nas transações, visto que a maioria das rotas de produtos se dá por via marítima;

$comcol$  = *dummy* para parceiros de colônia comum (1 se da mesma colônia e 0 caso contrário). Para esta variável se espera sinal positivo;

$comlang_{off}$  = *dummy* para parceiros que falam a mesma língua (1 se falam a mesma língua e 0 caso contrário). Também se espera um sinal positivo evidenciando a importância da língua nas transações comerciais entre parceiros;

$comcur$  = *dummy* para parceiros que utilizam a mesma moeda corrente (1 se moeda comum e 0 caso contrário). Espera-se que o coeficiente desta *dummy* se apresente positivo visto que o uso de moeda única pode ter influência importante para o comércio;

$\beta_0$  a  $\beta_{15}$  = são parâmetros de elasticidade que se espera que tenham, à exceção de  $\beta_5$ ,  $\beta_6$  e  $\beta_7$ , sinal positivo;

$\varepsilon_{ij}$  = é o erro admitido, com distribuição normal no período  $t$ .

Na busca de mensurar empiricamente o desempenho da economia guineense após a sua integração ao bloco em 1997, a Equação 6 foi modificada e se transformou na Equação 7. Isso incluiu reduzir variáveis, inserir algumas *dummies*, considerando o período de 1997 a 2015, a variável dependente para esta estimação são as exportações guineenses e não as importações, como figura na Equação 6.

Cabe destacar que a estimação do desempenho da economia guineense antes da sua integração à UEMOA não foi incluída no modelo, pelo fato de que são poucos números de anos – sendo que o bloco foi criado em 1994. Também neste período, na base de dados consultados para este trabalho (*UN COMTRADE*) a Guiné-Bissau ainda apresentava estatísticas comerciais muito frágeis, ou seja, poucas informações eram reportadas na fonte onde foram coletados os dados. Por isso, para evitar os problemas de consistências nos parâmetros estimados e conseqüentemente erros na interpretação do resultado, mesmo com realização de testes de robustez, foi apenas estimado o impacto a partir do ano da sua entrada na UEMOA, deixando a análise do período anterior a sua integração no bloco para as estatísticas apresentadas no capítulo 8. Assim, a Equação 7 ficou de seguinte forma:

$$\begin{aligned} \ln exp_{jt} = & \beta_0 + \beta_1 \ln gdp_o + \beta_2 \ln \frac{gdp_o}{pop_o} + \beta_3 \ln gdp_d + \beta_4 \ln \frac{gdp_d}{pop_d} + \\ & \beta_5 \ln dist_{cap} + \beta_6 \ln \acute{a}rea_o + \beta_7 \ln time_o + \beta_8 \ln fron + \beta_9 \ln \acute{a}ndlocked_o + \\ & \beta_{10} \ln comlang_{off} + \varepsilon_{ij} \quad (7) \end{aligned}$$

em que:

$exp_{ji}$  = é a exportação  $j$  da Guiné-Bissau  $i$ ;

Cabe também destacar que as divergências sobre o melhor estimador para captar os impactos de acordos comerciais através do modelo gravitacional, suscita bastante discussão e continua produzindo enormes debates entre os pesquisadores. Porém, o foco deste trabalho não é entrar nessa estatística ou nesses debates e sim aplicar o estimador que possa corresponder da melhor maneira com a realidade dos dados incluídos na amostra deste trabalho de tese.

Mencionam-se aqui alguns estimadores que vêm sendo utilizados com maior frequência para a estimação dos parâmetros gravitacionais. Trata-se de Efeitos Fixos (EF) ou *Least Squares Dummy Variable (LSDV)*, Efeitos Aleatórios (RE), Hausman-Taylor (HT) e Pseudo Máxima Verossimilhança de Poisson (PMVP), (REIS, 2012). Na visão de Silva e Tenreyro (2006), e também de Magee (2003), a PMVP é a melhor forma de estimação do modelo gravitacional. Já Cheng e Wall (2004) e também Baldwin e Taglioni (2006), aplicaram LSDV como estimador para os respectivos estudos, enquanto Egger (2005) e Carrere (2006) optaram pelo estimador HT<sup>54</sup>.

### 9.2.1 Dados utilizados na estimação do impacto

Os dados utilizados neste trabalho referem-se às transações entre os 8 países da UEMOA e seus 16 principais parceiros comerciais fora do bloco que representam mais de 70% das transações comerciais

---

<sup>54</sup> Consultar Reis (2012) para uma síntese de diferentes resultados encontrados entre todos estimadores possíveis, e que são utilizados no modelo gravitacional para a análise de impactos de comércio.



do bloco. O segundo grupo também é considerado porque se pretende captar as relações comerciais do bloco com o resto do mundo, sobretudo da Guiné-Bissau, permitindo observar os impactos da UEMOA na economia da Guiné-Bissau, comparativamente ao que resulta das interações com os demais parceiros fora do acordo. O período de análise desdobra-se entre os anos de 1994 e 2015, ou seja, um total de 21 anos.

No que diz respeito às técnicas e à estrutura do modelo, as *dummies* comumente utilizadas no modelo gravitacional foram obtidas do *Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII)*. Já os dados sobre as variáveis importações e exportações bilaterais em dólares americanos em valores correntes são provenientes da *UN COMTRADE*. Enquanto que outras variáveis, como o PIB dos países em dólares americanos correntes e o número de habitantes, foram obtidos a partir das estatísticas disponibilizadas pelo Banco Mundial (BM).

Por sua vez, a distância existente, em quilômetros, foi levantada junto ao *Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII)*, que é a instituição que calcula a distância existente entre os países por meio da fórmula conhecido como “grande círculo”, assim como as informações sobre a área em km<sup>2</sup> de cada país. As *dummies*, abrangendo presença de fronteira, idioma comum, relações “coloniais” no passado, incidência ou não de litoral, também foram obtidas nesta mesma fonte. Já as *dummies* sobre comércio intra-bloco, importação do bloco e exportação do bloco, foram construídas pelo autor. Assim, para obter os coeficientes estimados expressos diretamente em termos de elasticidade, com o objetivo de facilitar a

interpretação dos parâmetros estimados, os dados originais foram transformados em forma de logaritmo.

Destaca-se que a transformação das variáveis em logaritmo traz enormes vantagens, comparativamente às estimações feitas com as variáveis em nível. Isso pode ser constatado porque, primeiro, no caso de variável dependente ser estritamente positiva, pode acontecer de possuir uma distribuição condicional heteroscedástica e/ou concentrada, em que a aplicação de transformação logarítmica pode aliviar os problemas de estimação ou mesmo eliminá-los. Além disso, essa transformação dos valores em termos logarítmicos pode deixar mais ajustada a amplitude dos valores das variáveis, com relação à situação de os *outliers* serem menos sensíveis ao método de estimação aplicado.

Esse tipo de problema com a presença de *outliers* nos modelos econométricos mereceu bastante atenção dos pesquisadores, de um modo geral. Por exemplo, Wooldridge (2002) assinala que é necessário muito cuidado quando os pesquisadores forem utilizar qualquer processo de estimação econométrica com dados em painel. Por outro lado, Hamilton (2009) mostra que a presença desses *outliers* no modelo pode influenciar os resultados e provocar mudanças na magnitude dos dados estimados, como também dos coeficientes que foram encontrados no processo de estimação. Por isso, deve ser dada bastante atenção para a presença de *outliers*; isso é necessário, para que não ocorra influência no processo de estimação. Sobretudo, é preciso reportar os resultados que podem ser enganosos na sua interpretação.

Por conta dessa preocupação, Bussab e Morettin (2004) também sugeriram outra maneira de identificar e lidar com a presença de *outliers* nos dados da amostra a ser estimada. Trata-se da utilização

do gráfico *Box Plot* e histograma antes do processo de estimação. Esse gráfico é considerado pelos autores como um instrumento muito importante para a identificação de *outliers*, podendo ser identificados com seu uso todos os pontos fora dos limites superiores e inferiores.

Salienta-se que essas técnicas de identificação e tratamento de *outliers* (histograma e *blox plot*) foram aplicadas também neste trabalho com intuito de verificar a sua presença nos dados ou não. Após a aplicação da técnica, constatou-se a presença de *outliers* nos dados a serem utilizados. Porém, como são valores muito baixos (ver o histograma e *box plot* abaixo), que de qualquer forma são importantes para a estimação dos efeitos de comércio para alguns indivíduos em análise, por exemplo, a Guiné-Bissau. Assim, preferiu-se não excluí-los e os dados foram transformados em logaritmos, evitando influenciar os resultados e também diminuir o excesso de manipulação dos dados do modelo. Essa técnica também foi adotada por Bampi (2017) na utilização do modelo gravitacional para analisar a evolução do comércio potencial entre o Brasil e seus parceiros asiáticos selecionados.

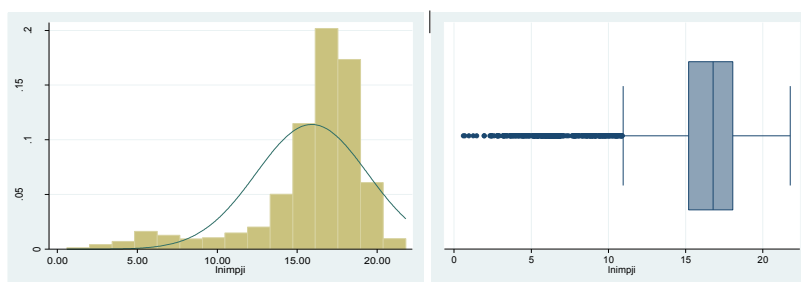


Figura 28 – Histograma e *Blox Plot* transformadas em logaritmos após a identificação de *outliers* em nível na variável dependente – importações (*lnimpji*)

Fonte: Dados de pesquisa, elaboração do autor no Stata 13.0.

## 9.2.2 Algumas informações preliminares sobre a evolução do comércio na UEMOA

Antes de apresentar os resultados da abordagem econométrica, traz-se algumas informações preliminares que de certa maneira mostram o nível de *performance* econômica dos países que compõem o bloco, neste caso as Taxas de Cobertura (TC) anual e os Graus de Abertura (GA) das economias. No gráfico da Figura 30 abaixo se apresentam as plotagens da Taxa de Cobertura anual de todos os países do bloco e a taxa média da UEMOA como um todo.

A Taxa de Cobertura (TC) representa a razão das exportações por importações, multiplicada por cem. O resultado reporta a cobertura das importações pelas exportações do país, em outras palavras, esta taxa mostra em que porcentagem as exportações pagam as importações em um determinado período de tempo. Assim, quanto maior esta taxa melhor é o desempenho das exportações sobre as importações.

Segundo Brum e Didolich (2008), se a taxa de cobertura for superior a 1 (ou 100 se for expressa em porcentagem), isso mostra que o país detém uma posição comercial forte (competitividade comercial), ao passo que se esta taxa for inferior que 1 indica que o país detém a dependência comercial (saldo comercial negativo). Ainda segundo os autores, apesar de ser importante e simples de obter, a utilização da taxa de cobertura deve ser com precaução, pois não leva em conta a posição do peso do comércio externo na economia interna.

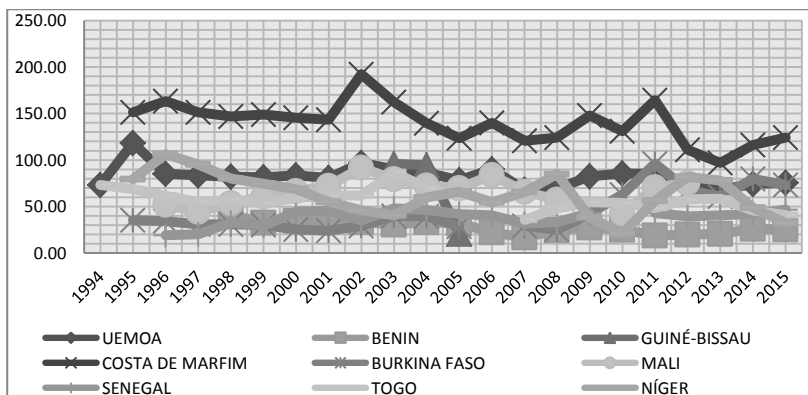


Figura 29 - UEMOA: taxa de cobertura anual dos países do bloco em % (1994-2015)

Fonte: Dados de pesquisa, *UN COMTRADE* (2018).

Consegue-se visualizar nitidamente o distanciamento da Costa do Marfim (maior economia da região) em relação aos demais países da União, puxando a média da TC da UEMOA para perto de 100%. Em 2002 a TC das exportações deste país conseguiu alcançar os 192% de cobertura em relação as importações, ou seja, as exportações da Costa de Marfim pagam suas importações quase que duas vezes. Ademais, todos os outros países apresentam-se com taxas de coberturas abaixo de 100%, apesar de a grande maioria ter apresentado um desempenho razoável, com a exceção de Benin e Níger cujas TC situaram-se sempre abaixo dos 50% em toda a série analisada. Já a Burkina Faso também começou a série com valores muito baixos da TC, entretanto, a partir de 2008 este índice melhorou e atingiu um pico de 96% de cobertura em 2011 e voltou a estacionar na faixa dos 70% nos últimos anos.

A Guiné-Bissau, por sua vez, registra falta de dados em quase toda a série analisada, mas nos dois anos em que apareceu na plotagem, conseguiu-se apresentar valores expressivos em 2003 e 2004 com 96 e

94% de cobertura de importações pelas exportações, respectivamente. Em geral os países da UEMOA apresentaram taxas consideráveis ao longo da existência do bloco, apesar de déficit estrutural evidenciado pelos números, mas conseguem fornecer de certa forma volumes significativos de divisas para o bloco como um todo que possam pagar maior fatia das suas despesas de importações.

Com relação ao Grau de Abertura (GA) da economia, que designa o nível de abertura da economia de um determinado país nas suas transações com o exterior, facilitando assim, na mensuração do nível de participação deste país na economia global. Para o cálculo do GA é efetuada a comparação das exportações e importações do país, ponderada pelo seu Produto Interno Bruto. Assim, quanto maior for o valor do índice, maior é a abertura econômica com o resto do mundo. Como na TC no GA também se deve ter determinadas precauções, pois quanto maior valor este indicador tiver maior é a sensibilidade desta economia em relação às oscilações ou choques na economia internacional.

Carvalho (2002) mostra que o GA de uma economia representa o nível de transações comerciais que os países mantêm com o resto do mundo, e é medido pela razão entre comércio total e o Produto Interno Bruto. Assim, a Tabela 28 abaixo apresenta os resultados calculados para GA econômica dos 8 Estados-membros da UEMOA, aonde pode ser constatado mais uma vez o destaque da Costa do Marfim como o país com maior relação comercial com o resto mundo no bloco, com valores de 0.86 no ano de 2013.

Tabela 28 - UEMOA: grau de abertura econômica anual dos países do bloco (1995-2015)

	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2013	2015
UEMOA	0.10	0.25	0.27	0.24	0.32	0.41	0.47	0.46	0.60	0.60	0.46
Benin	-	-	0.20	0.16	0.21	0.21	0.30	0.29	0.34	0.44	0.35
Burkina Faso	0.05	0.22	0.21	0.18	0.18	0.22	0.26	0.31	0.49	0.65	0.44
Costa do Marfim	0.20	0.32	0.32	0.28	0.40	0.59	0.64	0.71	0.75	0.86	0.63
Guiné-Bissau	-	-	-	-	0.19	0.19	-	-	-	-	-
Mali	-	0.18	0.22	0.24	0.29	0.31	0.39	-	0.52	-	-
Níger	0.09	0.20	0.19	0.15	0.19	0.27	0.33	0.43	0.51	0.44	0.42
Senegal	-	0.27	0.25	0.28	0.37	0.46	0.55	0.54	0.64	0.65	0.52
Togo	0.18	0.38	0.40	0.23	0.41	0.35	0.37	0.59	0.78	0.86	0.60

Fonte: Dados de pesquisa, *UN COMTRADE* (2018), *BM* (2018).

Na segunda posição em termos de abertura comercial na UEMOA está o Togo com valores crescentes desde o início da série, chegando a alcançar 0.86 pontos também em 2013, como podem ser constados na tabela acima. Já na terceira posição está o Senegal que é a segunda maior economia da região com valores também consideráveis, tendo alcançado o seu pico no mesmo ano que os dois primeiros que é 0.65, ou seja, 2013 configurou-se como o ano de melhor desempenho econômico para as economias do bloco, considerando a série analisada. A Guiné-Bissau mais uma vez situou-se como a economia de menor desempenho na região e, conseqüentemente, menor nível de envolvimento com o resto do mundo, com GA médio de 0.19 pontos.

### 9.2.3 Resultados de estimação dos efeitos de comércio na UEMOA

Para iniciar a análise do efeito do comércio na UEMOA, são apresentadas as estatísticas descritivas das variáveis utilizadas no modelo a fim de melhor compreender as distribuições dos dados utilizados. A Tabela 29 consolida as estatísticas destas variáveis que compõem a Equação 6 estimada para analisar o impacto do comércio na

UEMOA. Por exemplo, a variável dependente (importações) apresenta média razoavelmente alta, e, sobretudo o seu desvio padrão, que mostra que há grande disparidade nos dados de comércio entre os países membros do bloco e seus principais parceiros comerciais.

Tabela 29 - Estatísticas descritivas das variáveis do modelo gravitacional

Variable	Obs	Media	Erro padrão	Mínimo	Máximo
Lnimpji	3714	15.9124	3.4976	0.5993	21.7833
lngdp_o	4026	25.9029	2.7959	20.2473	30.4447
lnpec_o	4026	8.6075	1.881	4.5595	13.6205
lngdp_d	4048	22.4068	0.9698	20.2473	24.2485
lnpec_d	4048	6.4490	0.3953	5.7750	7.2928
Lndistcap	4048	8.0687	0.9906	5.0927	9.7414
lnarea_o	4048	12.8023	1.7831	4.6249	16.1157
lnarea_d	4048	12.3189	1.2150	10.4947	14.0521
com_intra	4048	0.30434	0.4601	0	1
imp_extra	4048	0.6951	0.4603	0	1
exp_extra	4048	0.3041	0.4600	0	1
Fron	4026	0.1304	0.3368	0	1
landlocked_o	4048	0.0815	0.2736	0	1
Comcol	4048	0.2774	0.4477	0	1
comlang_off	4048	0.3260	0.4688	0	1
Comcur	4048	0.3097	0.4624	0	1

Fonte: Elaborado com base no resultado do Stata 13.0.

O modelo estimado na Equação 6 possui 16 variáveis explicativas expressas em logaritmos com a exceção das variáveis *dummies* e uma variável explicada também expressa em logaritmo que são as importações totais dos países da UEMOA ao longo dos 21 anos – 1994 a 2015. O modelo possui 3713 observações, constituindo-se em um painel desbalanceado. A partir desta especificidade e em busca do modelo ideal para compreensão do impacto de criação do bloco, foi estimado primeiro o modelo *pooled* e em seguida o modelo de efeitos fixos. Na comparação entre os dois modelos, o teste de Chow indicou o emprego do modelo de efeitos fixos em detrimento do modelo



*pooled*/MQO com a significância do teste  $F$  de 1%, ( $F(183, 3522) = 25.46$ ;  $\text{Prob}>F = 0.0000$ ).

Em seguida foi estimado o modelo de efeitos aleatórios com o intuito de comparar a consistência dos seus parâmetros com os do modelo *pooled*, através do teste de *Breusch-Pagan*, que também descartou a maior consistência do modelo *pooled* em relação ao modelo de efeitos aleatórios, com um nível de significância de 1% ( $\text{chibar2}(01) = 6020.33$ ;  $\text{Prob}>\text{chibar2} = 0.0000$ ). Ou seja, os testes de consistência dos dois modelos (efeitos fixos e efeitos aleatórios) mostraram serem estes mais robustos, em detrimento do modelo *pooled*, com base nestes testes estatísticos a estimação por MQO foi descartada.

Por último foi feito o teste de Hausman para comparação das betas entre os efeitos aleatórios e fixos, ou melhor, o teste de diferença das betas como é conhecido na literatura. Neste teste o resultado mostrou a significância de 10% rejeitando a hipótese nula, o que significa dizer que existe diferença entre as betas, e assim a estatística de teste ( $\text{chi2}(7) = 12.43$ ;  $\text{Prob}>\text{chi2} = 0.0873$ ) recomenda o uso do modelo de efeitos aleatórios, pois não se mostra significativo ao nível de significância de 5%. Cameron e Trivedi (2009) destacaram que considerando a hipótese nula, de que os efeitos individuais são aleatórios, o teste de Hausman verifica se os coeficientes são iguais – efeitos aleatórios – ou então se são contraditórios para todos os indivíduos – efeitos fixos. Por sua vez, Ortiz (2015) destaca que é fundamental saber se os estimadores que influenciam o comportamento da variável dependente entre os países são divergentes entre si. Ainda segundo o autor, se for o caso, utiliza-se o modelo de efeitos fixos. Verificaram-se nesse modelo divergências entre os estimadores, mas

estas não foram suficientes para o teste de Hausman indicar a utilização dos efeitos fixos, como consta acima neste parágrafo.

Após a definição do método adequado para estimação da Equação 6, passa-se a fazer os testes econométricos de autocorrelação e heterocedasticidade. O teste de autocorrelação serial de Wooldridge (2002) foi aplicado e indicou a presença de autocorrelação serial de primeira ordem ( $F(1, 176) = 29.896$ ;  $\text{Prob}>F = 0.0000$ ), deste modo pode-se dizer que a situação atual do comércio no bloco possui influências de eventos ocorridos anteriormente. Portanto, para a atenuação de autocorrelação o modelo foi estimado por via *adjusted autocorrelation* AR(1), cujo *output* mostrou um ajuste significativo do erro padrão e p-valor estimados, como consta nos anexos.

Com relação à presença de heterocedasticidade, considerada no modelo estimado, explicada pelas elevadas disparidades nos dados coletados na amostra de comércio realizado entre os países do bloco e com seus principais parceiros comerciais ao redor do mundo. Para a correção deste problema que cria inconsistência nos parâmetros estimados, foi feita a estimação por método de correção robusta de White (utiliza a matriz de variância e covariância para correção robusta dos erros) que mostrou ajustamentos significativos nos valores dos erros padrão e p-value da estimação do modelo antes e depois da correção da robustez nos parâmetros, como também constam nos Anexos 2, 3 e 4.

Outro teste realizado no modelo para verificar a presença da estacionariedade ou não-estacionariedade na distribuição da série foi o teste da raiz unitária de *Dickey-Fuller Augmented (ADF)* do *Fisher-type* para dados em painel desbalanceado, realizado em todas as variáveis gravitacionais variantes no tempo a exceção das *dummies*. As hipóteses

levantadas foram: H0 – Os dados contêm raiz unitária (não estacionário); H1 – pelo menos uma das séries é estacionária (não contém raiz unitária). Neste processo foi encontrada a presença de raiz unitária em três variáveis das cinco que foram submetidas ao teste, sendo suas estatísticas *normal inversa z* significativas a 1%, respectivamente: *lnimpji*, *lngdp\_o*, *lnpec\_o* e duas são estacionárias, sendo: *lngdp\_d*, *lnpec\_d*. Assim, o modelo poderia ser estimado em diferença. Porém, por serem apenas três variáveis e seguindo as recomendações dos autores Sims, Stock e Watson (1990), entre outros, que argumentam sob as recomendações contrárias a diferenciação de variáveis não-estacionárias sob o ponto de vista de que este procedimento leva a perda de informações destas variáveis, o modelo foi estimado sem diferenciação com estimação robusta de White.

Feitos os testes econométricos, e provada a eficiência dos parâmetros do modelo estimado pelos efeitos aleatórios com o método de correção robusta de White, efetuou-se em seguida a análise dos resultados das variáveis estimadas. Cabe dizer que existe um número significativo de trabalhos que estimaram o impacto de comércio por meio de modelos de efeitos aleatórios, como Strack e Pentcost (2011) que aplicaram este modelo para analisar o impacto de comércio na UE e para os países recém-aderidos ao bloco, Gräf e Azevedo (2013) que encontraram valores mais aproximados entre o comércio potencial e efetivo no MERCOSUL com a aplicação de modelos de efeitos aleatórios, Pelipas et. al (2014) que utilizaram o mesmo modelo para quantificar a integração econômica da UE e União Econômica Eurasiana (UEE), Doumbe e Belinga (2015) que estimaram efeitos aleatórios no

modelo gravitacional para analisar o impacto de comércio entre Camarões e vinte e oito países europeus, entre outros.

No modelo estimado pode-se perceber que o ajuste foi considerável, ou seja, o poder de explicação do  $R^2$  foi de 45% indicando que o modelo tem uma boa qualidade na explicação do impacto do comércio nos países da UEMOA e com seus principais parceiros comerciais, considerando as variáveis explicativas incluídas no modelo. Segue abaixo a Tabela 30 com os parâmetros estimados, erro padrão, estatísticas  $z$  e os  $p$ -valor.

Tabela 30 - UEMOA: resultados de estimação dos parâmetros do impacto de comércio (1994-2015)

Lnimpji	Robusto			
	coeficiente	erro padrão	Z	p-valor
lngdp_o	1.3005	0.2442	5.32	0.000*
lnpec_o	-0.5919	0.2316	-2.56	0.011**
lngdp_d	2.3130	0.3638	6.36	0.000*
lnpec_d	-1.3492	0.7924	-1.70	0.089***
Lndistcap	-1.0898	0.2594	-4.20	0.000*
lnarea_o	-0.4118	0.2023	-2.04	0.042**
lnarea_d	-0.5552	0.2056	-2.70	0.007*
com_intra	1.5472	0.5159	3.00	0.003*
imp_extra	0.0063	0.0717	0.09	0.930
exp_extra	0	(omitted)	-	-
Fron	0.7221	0.0717	1.12	0.263
landlocked_o	-2.6895	0.7061	-3.81	0.000*
Comcol	-0.3321	0.9185	-0.36	0.718
comlang_off	1.7451	0.6733	2.59	0.010*
Comcur	-1.7747	0.9897	-1.79	0.073***
cons	-35.6179	4.2946	-8.29	0.000*
sigma_u	1.9787			
sigma_e	1.9157	$R^2 = 45\%$		
Rho	0.51617			

Fonte: Elaborado com base nos resultados do Stata 13.0.

\*, \*\*, \*\*\* denotam nível de confiança de 99%, 95% e 90%.

Os coeficientes da equação gravitacional estimados tiveram os seguintes resultados:

$gdp_o$  e  $gdp_d$  – para as variáveis rendas brutas dos países, obteve-se sinais dos coeficientes positivos para ambos como era

esperado pelo modelo, pois o PIB tem uma elasticidade positiva com o consumo, influenciando positivamente no comércio entre os países envolvidos, tanto com os parceiros dentro do bloco como fora dele.

$\frac{gdp_o}{pop_o}$  e  $\frac{gdp_d}{pop_d}$  – com relação aos coeficientes das rendas per capita, foram encontrados sinais negativos para ambos, tanto do país exportador como para o país importador, isso acaba contrariando o que era esperado pelo modelo. Assim, com este resultado demonstra que o aumento da renda per capita da população de ambos os países, tem tendência de reduzir os seus volumes de comércio bilateral, com maior impacto para o país importador. Ou seja, quanto maior a renda per capita da população dos países envolvidos, menor será o comércio bilateral, pois, possivelmente este aumento de renda leva a maior diversificação da atividade econômica, priorizada para o mercado interno, devido à nova influência do poder aquisitivo dos agentes.

Existem na literatura vários estudos de modelo gravitacional para analisar efeitos de comércio que encontraram o coeficiente do PIB per capita negativo. Entre estes se destacam Cárdenas et. al (2004), na análise de comércio entre Colômbia e os Estados Unidos, Gräf e Azevedo (2013), na análise de comércio no MERCOSUL, Alleyne e Lorde (2014), que utilizou o modelo gravitacional para analisar o comércio entre os países membros do Mercado Comum, e Comunidade do Caribe (CARICOM).

$dist_{cap}$  – para a variável distância entre dois parceiros era esperado o sinal negativo do coeficiente estimado, pois se pressupõem que quanto maior a distância entre os países, mais custosas se tornam as importações. A maior distância reduz o fluxo de comércio entre os países da UEMOA com seus parceiros que estiverem mais distantes.

Assim, considerando o resultado do parâmetro encontrado na estimação, pode-se inferir que a aumento de 1% no custo de transporte entre os parceiros leva a redução 1.08 pontos percentuais no volume de comércio realizado.

$\acute{a}rea_o$  e  $\acute{a}rea_d$  – estes coeficientes apresentaram sinais negativos como era esperado pelo modelo, confirmando a hipótese de que, teoricamente, quanto maior a extensão do território de um país, maior a sua produtividade, proporcionando desta maneira maior autossuficiência do seu sistema produtivo. A ocorrência de situações desta natureza faz com que os países diminuam o interesse em trocas internacionais entre ambos, favorecendo a produção e o consumo interno. Este argumento é reforçado pelas significâncias estatísticas de 1% encontradas tanto para países exportadores como para países importadores.

$com_{intra}$  – a *dummy* responsável para averiguar a importância da criação da UEMOA de modo geral e determinar se houve ou não o indício de criação de comércio, teve sinal positivo como era esperado pelo modelo e de acordo com a teoria de integração de Viner (1950), Balassa (1961) e Balassa (1963) que de modo geral, mostram que o objetivo primordial de integração econômica é aumentar o volume de comércio entre os países membros. Isso significa dizer que a formação deste bloco teve o impacto positivo no comércio intra-bloco, mostrando o indício de criação de comércio na UEMOA, o que parece comprovar a análise feita no capítulo 8 sobre as transações comerciais intra-bloco. Por outro lado, o fato do sinal deste parâmetro ser positivo e significativo a 5% mostra também a existência de potencial de comércio ainda a ser explorado entre os membros.

Morais (2005) chama a atenção para a quantificação dos coeficientes das variáveis *dummies*. Assim, como a variável dependente é expressa em logaritmos, o coeficiente da variável binária deve ser convertido a fim de conhecer o real impacto no nível das importações desde a existência do bloco. Para isso, Halvorsen e Palmquist (1980) sugeriram o método de aplicação de exponenciação (anti-logaritmo) subtraído a uma unidade, sendo que os coeficientes negativos significam redução do comércio; coeficientes positivos indicam aumento e coeficientes nulos ou não significativos indicam a não alteração nos fluxos de comércio.

Portanto, tomando o exponencial do valor do parâmetro encontrado para esta *dummy* do comércio intra-bloco que é de 1.5472 deduzido a 1 e multiplicado por 100, verifica-se que os países da UEMOA alavancaram o comércio intra-bloco em 369 por cento ao longo dos 21 anos da sua existência. Zarzoso et. al (2014) aplicaram este método no estudo sobre efeitos da adesão à UE no comércio setorial e verificaram que o bloco como um todo aumentou o comércio em 122 por cento, e os países recém-aderidos tiveram por sua vez um aumento de 135 por cento no volume de comércio praticado. Já Gräf e Azevedo (2013), no seu trabalho sobre potencial de comércio bilateral entre os países do MERCOSUL, encontrou o valor da *dummy* de 0.9756 para o comércio intra-bloco, ou seja, segundo o autor esse bloco aumentou o seu nível de comércio em 2,65 vezes maiores do que a relação comercial bilateral entre os países de outros blocos que compõem a amostra. Por sua vez, Morais (2005) utilizou a mesma técnica no seu trabalho sobre criação e desvio de comércio no MERCOSUL e Nafta para verificar o impacto das *dummies* no comércio. A comparação destes estudos mostra

os elevados ganhos gerados pela criação da UEMOA, os quais superam os obtidos pela criação do MERCOSUL.

$imp_{extra}$  – este parâmetro mostra se há evidências de desvio de comércio na UEMOA, sendo esperada a apresentação do sinal negativo no coeficiente estimado. O resultado do parâmetro estimado foi positivo, e mostrou que não há evidências desse desvio, mas, de certo modo, existem evidências de efeitos na aplicação da TEC, porque apesar do coeficiente ser positivo, não é significativo a 10% estatisticamente. Assim, percebe-se que os países do bloco ainda possuem elevado volume de importação do resto do mundo, apesar da política protecionista implementada através da TEC. Este resultado vem confirmando outra análise também feita no capítulo 8 sobre o déficit estrutural apresentado pelo bloco como um todo, nas transações com o resto do mundo desde a sua criação.

Com o valor do coeficiente de 0.0063 e seguindo a técnica de cálculo exponencial apresentada acima, verifica-se que o bloco aumentou o seu volume de importação do resto do mundo em 0.63 ou 63 por cento maiores do que o previsto pelo modelo estimado neste trabalho. Deste modo, o resultado mostra que, teoricamente a UEMOA não promoveu o desvio de comércio e conseqüentemente, não promoveu a redução do nível do bem estar da população dos países membros em função da existência do bloco. Este resultado é contrário ao estimado por Gräf e Azevedo (2013) na análise de comércio feita para o MERCOSUL, em que os autores encontraram desvio de comércio para o bloco, uma vez que os membros estavam importando 26,1% vezes menos do que o esperado pelo modelo. Ou seja, a *dummy* de importações extra-bloco encontrou o sinal negativo do coeficiente, como



era esperado pelo modelo, mostrando que o efeito da existência do MERCOSUL foi positivo.

*exp<sub>extra</sub>* – esta variável identifica se ocorreu desvio de exportação. Se ela apresentar sinal negativo se configura a presença de desvio de exportação (o sinal positivo evidencia o caso contrário). Entretanto, em todo o processo de estimação feito a variável teve multicolinearidade, fazendo com que o programa Stata a omitisse, o que impediu a mensuração deste impacto no bloco.

*fron* – a *dummy* que diz respeito a fronteira territorial entre as nações parceiras teve sinal positivo, como era esperado pelo modelo. Pois, quando dois países parceiros comerciais possuem fronteiras existem maiores chances de aumento do volume de comércio e de redução do custo ao mesmo tempo devido a proximidade territorial, proporcionando a chegada dos produtos com menor custo aos mercados parceiros. Esse resultado pode ser constatado na tabela de estimação das variáveis apresentada acima.

*landlocked<sub>o</sub>* – neste trabalho foi incluída apenas uma *dummy* que representa o país exportador sem litoral uma vez que teoricamente, são esperados os mesmos sinais tanto para país exportador como para importador. Deste modo, o modelo encontrou o coeficiente negativo para o exportador sem litoral como era esperado e significativo a 1%, pois a existência do litoral tem uma grande influência no volume de comércio uma vez que facilita a transação, considerando que a maior parte do fluxo comercial se dá via marítima. Portanto, o país que não possui litoral tem maiores dificuldades comerciais e encarecimento dos produtos no mercado.

*comcol* – segundo a suposição do modelo gravitacional existe a possibilidade dos países que forem da mesma colônia possuírem maior volume de comércio, comparativamente aos parceiros que não são da mesma colônia. Isso aconteceria devido a maiores laços histórico entre ambos. Porém, esta variável apresentou sinal negativo do coeficiente e não significativo a 10%, dando indícios de que a existência de laços históricos não é um fator decisivo nas relações comerciais entre as nações em análise neste trabalho.

*comlang<sub>off</sub>* – o parâmetro referente à existência de língua comum obteve o sinal positivo como era esperado pelo modelo e estatisticamente significativo a 1%, isso demonstra que a língua exerce grande influência no comércio. Ou seja, quando ambos os países são falantes do mesmo idioma existe maior chance de eles aumentarem o volume de transações comerciais entre si, devido a facilidade e agilidade no processo de acordos comerciais, advinda dos ganhos da existência de uma língua comum. A importância da língua comum nas relações comerciais foi confirmada também por vários estudos que aplicaram o modelo gravitacional, como Ekanayake et. al (2010) no estudo sobre blocos comerciais dos países asiáticos e em desenvolvimento, Doumbe e Belinga (2015) na análise do comércio entre Camarões e vinte e oito países europeus, Stack e Pentecost (2011) no artigo escrito para analisar os ganhos dos países que integram a União Europeia, e Mancal (2018) na sua tese sobre determinantes de comércio internacional agrícola da África Ocidental.

*comcur* – por se tratar do trabalho sobre um bloco econômico e monetário, foi colocada uma *dummy* correspondente, na tentativa de captar a importância ou não do uso da moeda comum na UEMOA.

Esperava-se obter um coeficiente positivo, mostrando a importância ou relação positiva entre o uso da moeda comum e o volume de comércio, mas o resultado da estimação mostrou um sinal negativo deste parâmetro, o qual não foi significativo nem para o nível de confiança de 90%. Assim, o uso da moeda única não apresentou grandes impactos nas relações comerciais entre os membros do bloco e com seus parceiros comerciais.

Para a análise de efeito do comércio no tempo, foi estimada outra regressão na mesma Equação 6 para verificar esse impacto no bloco – 1994 a 2015. Segundo Reyna (2007) este método mostra a evolução do fenômeno em estudo ao longo do tempo, neste caso, analisou-se o efeito de comércio no bloco desde a sua criação em 1994. Deste modo, verificou-se que os anos de 1996, 2008, 2010, 1998 e 2012 são anos com maiores desempenhos comerciais no bloco, respectivamente. Ou seja, são anos que apresentaram maiores diferenças percentuais dos coeficientes estimados em relação à ano base em que foi criado o bloco, sendo respectivamente 1.0838, 1.0995, 1.1001, 0.9982 e 0.9858. Considerando as significâncias estatísticas, os anos de 1995, 1996, 1997, 1998 e 1999 que são os cinco primeiros anos do bloco, tiveram importante desempenho na série analisada visto que foram significativos a 1%. A Tabela 31 abaixo apresenta os resultados estimados no tempo para o desempenho do comércio na UEMOA.

Tabela 31 - UEMOA: resultados de estimação da evolução do comércio no tempo incluindo as variáveis gravitacionais (1994-2015)

Robusto				
Ano	coeficiente	erro padrão	z	p-valor
1994	(dropped)	-	-	-
1995	0.8873	0.2631	3.37	0.001*
1996	1.0838	0.2906	3.73	0.000*
1997	0.8785	0.2590	3.39	0.001*
1998	0.9982	0.2663	3.75	0.000*
1999	0.7928	0.2900	2.73	0.006*
2000	-0.3431	0.3441	-1.00	0.319
2001	0.4626	0.3208	1.44	0.149
2002	0.3017	0.3188	0.95	0.344
2003	0.4262	0.3429	1.24	0.214
2004	0.2726	0.3693	0.74	0.460
2005	0.5129	0.3628	1.41	0.157
2006	0.5605	0.3679	1.52	0.128
2007	0.6654	0.3703	1.80	0.072***
2008	1.0995	0.3595	3.06	0.002*
2009	0.5294	0.3682	1.44	0.150
2010	1.1001	0.3646	3.02	0.003*
2011	0.9685	0.3721	2.60	0.009*
2012	0.9858	0.3900	2.53	0.011**
2013	0.7887	0.4135	1.91	0.056***
2014	0.7062	0.3942	1.79	0.073***
2015	0.4488	0.4233	1.06	0.289
_cons	-32.776	6.1928	-5.29	0.000*
sigma_u	1.6512			
sigma_e	1.8864	R <sup>2</sup> = 46%		
Rho	0.4338			

Fonte: Elaborado com base nos resultados do Stata 13.0.

\*, \*\*, \*\*\* denotam nível de confiança de 99%, 95% e 90%.

Na estimação apresentada na Tabela 31, apenas o ano de 2000 apresentou coeficiente negativo e estatisticamente não significativo a 10%. Este comportamento pode ser atribuído à tensão pré-virada do milênio, criando um impacto negativo no ritmo de comércio no bloco, o que pode ser motivada também pela crise econômica internacional que se vivia neste período, sobretudo no leste europeu.

Em seguida, como forma de verificar o impacto de criação da UEMOA no desempenho econômico e comercial dos países transversalmente e especificamente sobre a Guiné-Bissau, foi estimado

o mesmo modelo da Equação 6, em cortes transversais juntamente com as variáveis gravitacionais, tendo encontrado os *outputs* que estão apresentados na Tabela 32 abaixo.

Tabela 32 – UEMOA: resultados de estimação *cross-sections* incluindo as variáveis gravitacionais tradicionais (1994-2015)

Robusto				
Lnimpjji (Importações)	coeficiente	erro padrão	z	p-valor
∴	∴	∴	∴	∴
Benin	(dropped)	-	-	-
Burkina Faso	0.2855	0.7187	0.40	0.691
Costa do Marfim	1.2996	0.7539	1.72	0.085**
Guiné-Bissau	-4.8839	1.0131	-4.82	0.000*
Mali	0.1390	0.7340	0.19	0.850
Níger	-0.2173	0.7787	-0.28	0.780
Senegal	0.2823	0.8938	0.32	0.752
Togo	-0.2786	0.7067	-0.39	0.693
_cons	15.9388	0.5618	28.37	0.000*
sigma_u	2.7972			
sigma_e	2.0487	$R^2 = 27\%$		
rho	0.6508			

Fonte: Elaborado com base nos resultados do Stata 13.0.

\*, \*\* denotam nível de confiança de 99% e 95%.

Nas informações apresentadas na tabela acima analisam-se os resultados reportados transversalmente para os países visto que as demais variáveis gravitacionais já haviam sido analisadas na Tabela 30. Neste tipo de regressão, segundo Reyna (2007), omite-se a primeira unidade de observação que neste caso é o Benin, porque o modelo a toma como referência para os demais países estimados como unidades de análises, sendo este procedimento também adotado no modelo estimado para verificar as diferenças da *performance* comercial entre os países que compõem a UEMOA.

Pode-se perceber que a maioria dos países apresentaram coeficientes não significativos estatisticamente a 10%, com a exceção da

Costa do Marfim e a Guiné-Bissau que ficaram significativos estatisticamente a 5% e 1%, respectivamente. Por outro lado, consegue-se visualizar que as três menores economias do bloco, Guiné-Bissau, Níger e Togo, são os únicos que apresentam sinais negativos na equação estimada, mostrando suas vulnerabilidades em relação aos demais países do bloco. Assim, os resultados destes três países mostram que existe um diferencial de desempenho comercial negativo de -4.88, -0.27 e -0.21 com o país de referência no modelo que é o Benin, seguido da Costa do Marfim com o diferencial positivo de 1.29 com o Benin, Senegal com 0.28, Burkina Faso com 0.28, e Mali com 0.13.

Esta estimação de cortes transversais também evidencia a posição desfavorável em que a Guiné-Bissau se encontra dentro do bloco, por ser um dos três países que apareceram com coeficientes negativos e o único significativo estatisticamente a 1%, apesar de ter ingressado ao bloco em 1997, três anos após a sua criação. Ademais, todos os cinco países aparecem com sinais positivos, evidenciando de certo modo, a maior adaptação, aproveitamento e conseqüentemente melhor desempenho econômico e comercial no bloco.

Após análises feitas sobre a UEMOA de modo geral, através de diferentes estimações realizadas na Equação 6 e tendo encontrado evidências desfavoráveis sobre a posição da Guiné-Bissau na União, partiu-se para outra análise mais específica deste país lusófono. Assim, foi executada outra estimação com um modelo reduzido na Equação 7, que contém 10 variáveis, expressas em termos logarítmicos, com a exceção das *dummies*, e 228 observações, na tentativa de compreender o desempenho econômico/comercial deste país nas suas transações com os países membros, como também com os parceiros do resto do mundo.

Mormente, utilizam-se desta vez as exportações guineenses como variável dependente/explicada.

Na estimação, os parâmetros encontrados para a Guiné-Bissau pelos efeitos aleatórios, contra os demais parceiros do bloco e o resto do mundo, apresentaram comportamentos que permitem fazer análises importantes sobre o desempenho comercial desse país naquele bloco econômico. Estimou-se primeiro o modelo *pooled/MQO*, que foi testado em seguida com os efeitos fixos através do teste de Chow, sendo indicada a rejeição de aplicação do MQO, com, estatisticamente, 1% de significância ( $F(20, 203) = 6.53$ ;  $\text{Prob}>F = 0.0000$ ). O modelo de efeitos fixos mostrou-se, assim, o mais adequado.

Em seguida estimou-se o modelo de efeitos aleatórios para compará-lo também com o modelo *pooled*, estimado anteriormente, e novamente o teste de *Breusch-Pagan Lagrangian multiplier* se mostrou significativo a 1% ( $\text{chibar2}(01) = 6.99$ ;  $\text{Prob}>\text{chibar2} = 0.0041$ ), indicando a superioridade do modelo de efeitos aleatórios. Por fim, foi aplicado o teste de Hausman, que rejeitou o modelo de efeitos fixos por não haver a significância de 5%, mostrando que o modelo com efeitos aleatórios torna os estimadores mais eficientes ( $\text{chi2}(4) = 10.77$ ;  $\text{Prob}>\text{chi2} = 0.293$ ) nesta amostra.

A seguir, foi feito o teste de presença de autocorrelação serial sob o pressuposto de não existência de autocorrelação nos erros, ou seja, o erro de estimação de uma variável não está interferindo no erro de outra. Assim, foi aplicado o teste de autocorrelação serial de Wooldridge (2002) para dados em painel. Este teste não evidenciou a presença de autocorrelação de primeira-ordem, sendo o teste não significativo ( $F(1, 13) = 2.105$ ;  $\text{Prob}>F = 0.1705$ ) para 10% de significância, ocasionando

a não rejeição da hipótese nula. Segundo Greene (2000) e Reyna (2007) os problemas de autocorrelação serial, neste caso, acontecem apenas em grandes amostras (a partir de 20 e 30 anos), como nesta estimação a amostra é razoavelmente pequena (18 anos), isso pode justificar a não rejeição da hipótese nula.

Com relação a heterocedasticidade a hipótese nula foi de homocedasticidade das variâncias dos erros. Porém, por ser conhecido o processo gerador dos dados desta amostra e da sua distribuição por motivo das diferenças nas *performances* econômicos entre os países, considerou-se a existência da heterocedasticidade neste trabalho. Para a sua correção foi estimado o modelo com a correção robusta de White, que corrige automaticamente o problema de heterocedasticidade no modelo estimado, como pode ser constatado nos anexos 5 e 6, o erro padrão e p-valor do modelo estimado antes e depois da sua correção. Abaixo a Tabela 33 com a estimação do impacto de comércio da Guiné-Bissau com a UEMOA e seus principais parceiros fora do bloco.

Tabela 33 - Guiné-Bissau na UEMOA: resultados de estimação do impacto de comércio (1997-2015)

Lnexpji	Robusto			
	coeficiente	erro padrão	z	p-valor
lngdp_o	1.8364	0.3735	4.92	0.000*
lnpec_o	-1.8002	0.5437	-3.31	0.001*
lngdp_d	-0.3968	2.9254	-0.14	0.892
lnpec_d	3.1966	3.3079	0.97	0.334
Lndistcap	-0.4683	0.7980	-0.59	0.557
lnarea_d	-1.2798	0.3998	-3.20	0.001*
Fron	-1.4580	1.7580	-0.83	0.407
landlocked_d	-0.8299	2.5117	-0.33	0.741
comlang_off	1.6874	0.7981	2.11	0.034**
cons	-12.3840	44.8605	-0.28	0.783
sigma_u	1.7186			
sigma_e	2.6112	R <sup>2</sup> = 20%		
Rho	0.3022			

Fonte: Elaborado com base nos resultados do Stata 13.0.

\*, \*\*, \*\*\* denotam nível de confiança de 99% e 95%.



Os parágrafos abaixo apresentam uma breve discussão dos resultados encontrados para cada uma das variáveis:

$gdp_o$  e  $gdp_d$  – os resultados do modelo estimado mostram que o parâmetro de renda bruta de Guiné-Bissau é significativo a 1%, apresentando sinal positivo conforme esperado pelo modelo, o que mostra que se o PIB guineense variar em 1% isso deve ocasionar o aumento no volume das exportações de 1.83 pontos percentuais, teoricamente. Ademais, a renda bruta dos países de destino apresentou sinal negativo, sendo este contrário ao esperado pelo modelo gravitacional e não significativo ao nível de significância de 10%. O comportamento deste coeficiente mostra que o aumento da renda bruta guineense em 1% tende a ocasionar a redução do PIB dos seus parceiros em 0.39 pontos percentuais. Uma possível explicação para este resultado contraditório é que neste cenário o país passa a comercializar os produtos com maior valor agregado ou transformados, gerando maior número de emprego e renda na economia nacional, diminuindo a exportação de produtos *in natura* para seus principais parceiros, como descritos no capítulo 6 deste trabalho.

$\frac{gdp_o}{pop_o}$  e  $\frac{gdp_d}{pop_d}$  – com relação as rendas per capita da Guiné-Bissau e dos países parceiros, esperava-se que os sinais fossem positivos para ambos, mas encontraram-se sinais divergentes. No caso do país exportador o sinal é negativo e significativo a 1%, mostrando que se o país exportador, que é a Guiné-Bissau, aumentar a renda per capita da população em 1% diminui o seu comércio bilateral se reduzirá em 1.80 pontos percentuais, considerando tudo mais constante. Pois, a sociedade estaria mais apta financeiramente a aumentar o nível de consumo, ocasionando menor estoque do excedente do produtor que antes era

exportado. Outro argumento que pode sustentar a obtenção do sinal negativo da renda per capita é de que quando um país estiver com economia crescendo acima do crescimento populacional, a demanda para todos os bens básicos acaba por aumentar, fazendo com que este crescimento interno leve a redução das exportações (HATAB et. al, 2010 e CATEIA, 2016).

Existe na literatura um grande volume de trabalhos acadêmicos que encontraram estimativas negativas para a renda per capita, para o modelo gravitacional. Entre estes, cabe citar: Morais (2005), Hatab et. al (2010), Reis (2012), Gräf e Azevedo (2013), Ortiz (2015), Cateia (2016), Bampi (2017). Já com relação a renda per capita do importador obteve-se sinal positivo de acordo com o esperado. Ou seja, o aumento de 1% na exportação guineense gera um aumento de 3.19 pontos percentuais no PIB per capita do país importador, o que pode ser explicado pelo grande volume de exportação de produtos *in natura* por Guiné-Bissau, proporcionando maior oportunidade de emprego e renda para população do país parceiro, como descrito também no capítulo 6 desta tese.

$dist_{cap}$  – o coeficiente estimado da distância entre capitais da Guiné-Bissau e países parceiros é negativo, como era esperado, considerando o pressuposto do modelo gravitacional. Apesar de a Guiné-Bissau exportar a grande parcela de seu produto para países asiáticos, mas no conjunto a distância atua de certo modo como desestímulo ao comércio ou como fator de resistência de comércio, o qual poderia ser maior caso não houvesse o devido distanciamento entre os países.

$\text{área}_d$  – a área obteve o coeficiente negativo, como também é esperado pelo pressuposto do modelo gravitacional. Quanto maior a área do país importador menor o incentivo para se comercializar com o resto do mundo por ter maior autossuficiência de recursos naturais conseguindo suprir a demanda interna.

$\text{fron}$  – para este parâmetro, não se efetivou também o sinal esperado pelo modelo. Ou seja, foi encontrado um sinal negativo do coeficiente mostrando que a proximidade territorial não influencia nas exportações guineenses com o resto do mundo, pois o país vende mais para países mais distantes do que para os próprios países parceiros no bloco. Entretanto, a *dummy* não foi significativa a 10% mostrando que realmente a existência de fronteira entre países tem impacto positivo no volume de comércio, como prediz um dos pressupostos do modelo gravitacional, e também pode ser confirmada com os dados das transações comerciais da Guiné-Bissau com o Senegal exposto no capítulo 8 acima.

O resultado dessa *dummy* mostra que o país manteve uma relação mais estreita com países fora da UEMOA nas suas exportações, o que mostra a contradição com a teoria de integração econômica defendida pelos autores clássicos como Viner (1950), Balassa (1961) e Balassa (1963). Segundo os quais, a integração econômica de modo geral proporciona uma relação mais estreita do fluxo comercial entre os parceiros, tanto nas importações como exportações, proporcionando aumento de bem estar da população de ambos os países envolvidos. Porém, os resultados mostram que a Guiné-Bissau ainda precisa buscar maior nível de inserção comercial neste bloco econômico regional,

direcionando maior parcela da sua venda para os mercados dos países membros do bloco.

*landlocked<sub>d</sub>* – o sinal deste coeficiente corresponde com o esperado pelo modelo gravitacional, ou seja, o país importador sem litoral enfrentaria maiores dificuldades nas transações comerciais com os demais parceiros em comparação com o país importador com litoral. Este resultado foi contrário ao encontrado por Ortiz (2015) na análise de comércio no MERCOSUL, porém, está de acordo com o resultado encontrado pelo Reis (2012) na sua análise de comércio feito para diferentes blocos econômicos, com destaque também para MERCOSUL, confirmando assim outro pressuposto do modelo gravitacional.

*comlang<sub>off</sub>* – para finalizar a análise sobre relações comerciais de Guiné-Bissau no bloco e com o resto do mundo, foi também analisada a influência que a língua teria dentro destas relações. A intenção é a mesma que foi almejada com a estimação da Equação 6, buscando descobrir se a existência de língua comum influencia no comércio com os demais parceiros, porque teoricamente facilitaria no processo de negociação e melhor compreensão das normas traçadas no acordo. Assim, se espera um sinal positivo, confirmando que a língua comum influencia nas trocas comerciais entre a Guiné-Bissau e seus parceiros. O resultado obtido para o coeficiente estimado está de acordo com o esperado pelo modelo, sendo significativo a 5%, mostrando que o uso de uma língua comum tem muito impacto nas trocas comerciais.

### 9.2.3.1 Potencial do comércio bilateral na UEMOA estimado por efeitos aleatórios

Um dos aspectos destacados no último objetivo específico para completar a análise sobre o impacto da criação da UEMOA no comércio refere-se à estimação do potencial de comércio desse bloco. Para isso, considerando os coeficientes estimados na Equação 6, foi feita a estimação do potencial de comércio em dois momentos: no primeiro momento foi analisada a relação existente entre o comércio total efetuado anualmente no bloco e o comércio previsto pelo modelo após a formação do bloco, cobrindo os anos de 1994 a 2015; no segundo momento foi realizada a combinação dos dados reais de cada país membro da UEMOA, em relação ao ano de 2015, que é o último ano da análise – escolhido por apresentar maior disponibilidade de dados –, e foi estimado o potencial do comércio para cada fluxo bilateral entre os membros, formando assim, um total de cinquenta e seis fluxos bilaterais estimados. Ambas as estimações foram feitas pelo método de efeitos aleatórios, de acordo com o teste de Hausman estimado anteriormente. Este método, segundo Gräf e Azevedo (2013), apresenta maior aproximação do fluxo real de comércio ao comércio potencial.

Na estimação do potencial de comércio anual no bloco, conforme consta na tabela do Anexo 8, pode-se perceber que o bloco teve desempenhos anuais muito significativos, com diferenças positivas do comércio efetuado em relação ao comércio previsto pelo modelo. Isso mostra que os países do bloco, de um modo geral, reagiram positivamente à formação da UEMOA, fazendo com que o volume de comércio efetuado superasse em larga escala o potencial de comércio previsto pelo modelo. De fato, nos anos analisados, apenas 1994, 2013 e

2015 apresentaram sinais negativos em termos percentuais, ou seja, o comércio efetinado ficou abaixo do comércio estimado em -83,91%, -2,31% e -13,31%, respectivamente.

A primeira queda, registrada em 1994, possivelmente é explicada pelo período de tensão e de adaptação dos países à nova estrutura do mercado, como analisado no capítulo 8 deste trabalho. Já as quedas nos anos de 2013 e 2015 parecem estar relacionadas com o problema de instabilidade social vivida no Mali nesse período, devido à forte presença dos grupos extremistas, pois o país se situa entre as três maiores economias do bloco. Assim, essas informações mostram que existiu potencial de comércio a ser explorado nesses três anos nas relações comerciais intra-bloco, como consta na tabela do Anexo 8. De um modo geral, as relações comerciais anuais na UEMOA durante os 21 anos mostraram-se sempre acima do seu potencial estimado pelo modelo, indicando o bom desempenho do bloco.

Entretanto, para complementar a análise da estimação do potencial de comércio feita anualmente, de modo agregado no primeiro momento, no segundo momento efetuou-se uma estimação no âmbito mais micro, considerando cada fluxo bilateral de comércio no ano de 2015 para todos os membros do bloco, como destacado anteriormente.

Tomando por base que a variável dependente do modelo, que foram as importações bilaterais, como descrito na Tabela 34, Burkina Faso, Mali, Níger e Guiné-Bissau são os países da UEMOA que apresentam relação bilateral mais estreita com seus respectivos parceiros na União em termos de importação. Nas suas transações comerciais no ano de 2015, esses quatro países exploraram o comércio do bloco num montante considerável, e muito acima do potencial previsto pelo modelo

na grande maioria de seus fluxos. Já os quatro membros restantes – Senegal, Costa do Marfim, Benin e Togo –, estão importando montante abaixo do que foi previsto pelo modelo, o que mostra que ainda há um potencial de comércio a ser explorado nestes fluxos. Possivelmente, esta situação deve estar acontecendo devido à reação desses países em exportar mais para o bloco do que importar, sobretudo no caso das duas maiores economias do bloco: a Costa do Marfim e o Senegal.

Essas informações sugerem que os quatro países mencionados primeiramente, estão promovendo com maior intensidade a integração regional na UEMOA, em detrimento dos quatro países citados posteriormente. Os primeiros estão fortalecendo muito mais os laços comerciais, segundo a estimação realizada pelo método de feitos aleatórios. Já olhando de maneira mais específica para o potencial de comércio entre a Guiné-Bissau e o Senegal, tendo em vista que são países que possuem fronteira territorial, a Guiné-Bissau, quando colocado como importador, apresentou um comércio bilateral muito acima do seu potencial, correspondente a 10.003,97%, perdendo apenas para o comércio efetuado com o Mali no mesmo ano, que alcançou 14.385,04%.

Porém, quando se olha para este país lusófono sob o ponto de vista do exportador, o cenário muda completamente, sendo isto válido para a maior parte da sua relação bilateral de comércio no bloco. Na sua relação comercial com o Senegal, apresentou um fluxo efetivo muito baixo no ano de 2015, que foi de -98,47% do potencial do comércio estimado pelo modelo, e, no caso da sua relação comercial com o Mali, o montante exportado foi -86,34% abaixo do valor estimado anteriormente. Assim, apesar de alguns países possuírem um maior

aproveitamento nas relações comerciais intra-bloco, em detrimento de outros, de um modo geral os membros da UEMOA agiram em conjunto buscando melhorar as relações de troca entre si, pois o comércio efetivo em 2015 superou em 52,41% o comércio potencial previsto. A Tabela 34, abaixo, apresenta os fluxos bilaterais de comércio entre os membros da União.

Tabela 34 – Potencial de comércio bilateral na UEMOA em US\$ milhões, suas diferenças e percentual do potencial, estimado por efeitos aleatórios

Trocas Bilaterais	Comércio Realizado	Comércio Estimado EA	Diferença	Potencial em %
Benin x Burkina Faso	2.377.364	2.932.629	-555.265	-18,93
Benin x Costa Marfim	48.122.208	43.583.971	4.538.237	10,41
Benin x Guiné-Bissau	1.662.645	183.742	1.478.903	804,88
Benin x Mali	87.828	450.553	-362.725	-80,51
Benin x Níger	1.093.821	1.275.348	-181.527	-14,23
Benin x Senegal	14.928.356	8.199.879	6.728.477	82,06
Benin x Togo	211.294.341	132.330.085	78.964.256	59,67
Burkina Faso x Benin	2.896.098	61.488.456	-58.592.358	-95,29
Burkina Faso x Costa Marfim	249.305.613	185.823.898	63481715	34,16
Burkina Faso x Guiné-Bissau	9.492	382.154	-372.662	-97,52
Burkina Faso x Mali	42.578.633	3.265.619	39.313.014	1203,85
Burkina Faso x Níger	20.716.207	4.121.509	16.594.698	402,64
Burkina Faso x Senegal	29.247.240	19.456.271	9.790.969	50,32
Burkina Faso x Togo	98.137.002	40.999.482	57.137.520	139,36
Costa Marfim x Benin	8.463.340	95.740.312	-87.276.972	-91,16
Costa Marfim x Burkina Faso	6.147.531	286.657.878	-280.510.347	-97,86
Costa Marfim x Guiné-Bissau	2.724.975	1.890.629	834.346	44,13
Costa Marfim x Mali	3.223.552	11.104.378	-7.880.826	-70,97
Costa Marfim x Níger	5.582.026	2.543.241	3.038.785	119,48
Costa Marfim x Senegal	122.098.444	75.638.805	46.459.639	61,42
Costa Marfim x Togo	19.348.765	73.340.974	-53.992.209	-73,62
Guiné-Bissau x Benin	5.135	32.118	-26.983	-84,01
Guiné-Bissau x Burkina Faso	9.492	46.790	-37.298	-79,71
Guiné-Bissau x Costa Marfim	672.548	150.443	522.105	347,04
Guiné-Bissau x Mali	482.000	3.328	478.672	14385,04
Guiné-Bissau x Níger	869.337	798.000	71.337	8,94
Guiné-Bissau x Senegal	67.131.455	664.407	66.467.048	10003,97
Guiné-Bissau x Togo	2.160.073	21.502	2.138.571	9945,94
Mali x Benin	408.000	7.558.702	-7.150.702	-94,60
Mali x Burkina Faso	28.193.063	38.473.875	-10.280.812	-26,72
Mali x Costa Marfim	487.573.302	84.805.419	402.767.883	474,93
Mali x Guiné-Bissau	19.739	144.554	-124.815	-86,34
Mali x Níger	23.052.329	660.102	22.392.227	3392,24



Mali x Senegal	443.150.594	30.816.783	412.333.811	1338,02
Mali x Togo	36.635.088	5.159.963	31.475.125	609,99
Níger x Benin	61.521.104	20.742.805	40.778.299	196,59
Níger x Burkina Faso	12.305.310	47.075.347	-34.770.037	-73,86
Níger x Costa Marfim	53.530.454	18.830.341	34.700.113	184,28
Níger x Guiné-Bissau	85.000	23.086	61.914	268,19
Níger x Mali	1.397.755	639.953	757.802	118,42
Níger x Senegal	14.154.813	5.088.939	9.065.874	178,15
Níger x Togo	45.717.183	5.956.836	39.760.347	667,47
Senegal x Benin	1.266.905	11.447.364	-10.180.459	-88,93
Senegal x Burkina Faso	59.364	19.074.826	-19.015.462	-99,69
Senegal x Costa Marfim	100.900.740	48.070.536	52.830.204	109,90
Senegal x Guiné-Bissau	81.247	5.306.431	-5.225.184	-98,47
Senegal x Mali	1.852.959	2.564.413	-711.454	-27,74
Senegal x Níger	49.942	436.808	-386.866	-88,57
Senegal x Togo	13.012.773	7.559.458	5.453.315	72,14
Togo x Benin	8.230.852	91.640.145	-83.409.293	-91,02
Togo x Burkina Faso	5.098.439	19.939.236	-14.840.797	-74,43
Togo x Costa do Marfim	39.959.540	23.120.957	16.838.583	72,83
Togo x Guiné-Bissau	13.913.464	85.187	13.828.277	16232,92
Togo x Mali	92.066	212.996	-120.930	-56,78
Togo x Níger	9.465	253.635	-244.170	-96,27
Togo x Senegal	12.627.313	3.749.864	8.877.449	236,74
<b>Total</b>	<b>2.366.274.324</b>	<b>1.552.564.961</b>	<b>813.709.363</b>	<b>52,41</b>

Fonte: Dados de pesquisa, elaborado com base em resultados de Stata13.0.

Os resultados expostos na tabela acima mostram que o bloco ainda apresenta um potencial de comércio a ser explorado pelos seus membros, apesar de a grande maioria dos fluxos bilaterais ter apresentado um fluxo de comércio efetivo acima do seu potencial previsto. Desse modo, por um lado, este estudo diverge dos resultados estimados por Gräf e Azevedo (2013), que encontraram um baixo potencial de comércio a ser explorado pelos membros do Mercosul. Também diverge do estudo realizado por Papazoglou (2007), que concluiu não existir potencial de importação a ser explorado pela Grécia na sua relação de transação com os membros da UE. Por outro lado, os resultados desta estimação convergiram com os trabalhos desenvolvidos por Wang e Winters (1992), Hamilton e Winters (1992) e Baldwin

(1994), que destacaram a existência de potencial de comércio a ser explorado nas relações comerciais entre os países do oeste europeu e os países do leste da Europa.

Cabe ainda destacar que este método de estimação de comércio potencial para blocos econômicos é aplicado em vários estudos empíricos na área de economia internacional. Por exemplo: Ortiz (2015) na análise sobre a Aliança do Pacífico; Hamilton e Winters (1992), que estimaram o fluxo de comércio potencial dos países do leste europeu; Frankel, Stein e Wei (1995), que estimaram o comércio potencial para blocos fictícios, criados para este efeito, que são Europa, hemisfério ocidental, leste asiático e pacífico; e Papazoglou (2007), que aplicou este método para estimar o potencial de comércio para a Grécia, entre outros.

Portanto, como conclusão deste capítulo, assinala-se que o método aplicado para auxiliar na análise do impacto da criação da UEMOA no comércio, mostrou-se adequado e produziu resultados esperados de acordo com os pressupostos aplicados para as variáveis gravitacionais. Isso foi observado tanto para a análise de impacto no bloco, de modo geral, como na análise de impacto dos países, transversalmente. Ou seja, o modelo conseguiu comprovar empiricamente o desempenho comercial dos países do bloco descritos no capítulo 8 desta tese.

Com relação à Guiné-Bissau, especificamente, encontrou-se uma maior discordância entre os resultados obtidos na estimação e os pressupostos pelo modelo de gravidade. Por outro lado, o modelo também mostrou, mais uma vez, o baixo desempenho econômico e comercial desse país e de seu envolvimento nas relações comerciais com

os demais parceiros do bloco, pois, pelos resultados encontrados, a Guiné-Bissau exporta mais para fora do que para dentro da União.

No que toca à estimação do potencial de comércio, na análise feita para o desempenho comercial anual no bloco de modo geral, constatou-se que a UEMOA tem superado o seu potencial de comércio estimado pelo modelo, uma vez que as transações comerciais ao longo dos 21 anos analisados ficaram acima das previsões do modelo. Com relação às análises feitas nas relações bilaterais de comércio entre os membros do bloco, constatou-se que alguns países estão contribuindo em maior escala para a integração comercial na União, em detrimento de outros, como foi descrito acima. Mas, apesar deste cenário, o modelo conseguiu mostrar que ainda existe grande potencial de comércio a ser explorado nas relações bilaterais de importação nesta união econômica regional africana.



## **CAPÍTULO 10 – CONSIDERAÇÕES FINAIS E SUGESTÕES DE POLÍTICAS**

Esta tese objetivou, principalmente, analisar os efeitos da criação da UEMOA na economia guineense, procurando fornecer uma ideia sobre as consequências do envolvimento nesse bloco para o desenvolvimento socioeconômico desse país. Considera-se que este objetivo foi atingido, na medida em que foram respondidas as perguntas formuladas no início do trabalho, tendo em vista os objetivos específicos que representam o desmembramento do objetivo geral. Entende-se que favoreceu o desenvolvimento do trabalho a opção por subdividir o texto em três partes principais. Isso permitiu aglutinar em conjuntos de capítulos assuntos que, no todo, dão conta do que se pretendeu fazer na pesquisa, de um modo geral.

No primeiro objetivo específico foram contempladas discussões vinculadas a diversas teorias sobre comércio internacional e crescimento econômico, sobre desenvolvimento socioeconômico e crescimento industrial, sobre o papel das instituições e sobre integração econômica e monetária. Todo esse conteúdo encontra-se distribuído em três capítulos, que compõem a primeira parte do trabalho.

Com relação às teorias do comércio internacional, discutidas no capítulo 2, a abordagem, referindo de teorizações clássicas a análises mais recentes, permitiu sistematizar contribuições ao avanço nos estudos sobre comércio internacional e sobre suas relações com o crescimento e o desenvolvimento socioeconômico. Foi possível derivar indicações a respeito de como que esses estudos podem ser utilizados para nutrir a promoção do crescimento econômico dos países, especialmente daqueles em desenvolvimento, como é o caso da Guiné-Bissau.

Também relacionado ao primeiro objetivo específico da tese, o capítulo 3 abordou aspectos do debate sobre o desenvolvimento socioeconômico e sua relação com o crescimento industrial. Foram consideradas perspectivas teóricas que destacam o crescimento industrial como vetor essencial do desenvolvimento, em esfera de argumentação no âmbito da qual se entende que a boa *performance* do setor industrial pode alavancar uma economia através de programas de investimentos direcionados para setores chaves, aptos a gerar encadeamentos com outros setores, tanto a montante como a jusante na cadeia produtiva. Esses encadeamentos podem advir, sobretudo, da criação de condições propícias para os setores produtivos, possibilitando-lhes deslocar suas fronteiras de produção, melhorando a eficiência de modo a lograr a exportação para mercados mais competitivos. As discussões protagonizadas à luz desses debates permitiriam visualizar como a Guiné-Bissau poderia utilizar suas vantagens comparativas (agricultura).

Outra discussão tratada nesse capítulo relaciona-se com a importância das instituições para o desenvolvimento. O assunto geral mostrou-se relevante para o alcance do primeiro objetivo específico, envolvendo considerações sobre as abordagens dos velhos e novos institucionalistas. Os respectivos autores discutem o fortalecimento institucional, com foco nas estruturas do mercado e na minimização dos custos de transação; tem realce o comprometimento dos agentes em torno dos acordos em transações e o cumprimento dos contratos firmados entre as partes.

Considerou-se, igualmente, a perspectiva institucionalista de Douglas North, que mostra a necessidade do poder de *enforcement* no

mercado por meio da autoridade do Estado, para fazer com que os agentes cumpram as leis, regras e normas de funcionamento, adotadas previamente como fio condutor das atividades econômicas. Por fim, colocou-se em evidência o ponto de vista de Daron Acemoglu e James Robinson, que tratam de diferentes tipos de instituições e vinculam a estas as razões pelas quais algumas nações são mais prósperas que outras. Nessa abordagem, diversos tipos de instituições são examinados. Sublinhe-se a classificação proposta pelos autores, entre instituições de cunho extrativista e inclusiva, seja no âmbito da economia ou no da política.

De um modo geral, os conteúdos trabalhados na primeira parte da tese permitiram concluir, por exemplo, que a presença de instituições sólidas e inclusivas, em termos políticos ou econômicos, é muito importante para o desenvolvimento de qualquer nação. Assim, pode-se concluir que a Guiné-Bissau precisa criar mecanismos de fortalecimento de suas instituições, em diferentes dimensões, no sentido de se dotar de estruturas que auxiliem o funcionamento eficiente do aparelho do Estado, com maior estabilidade quer nos aspectos políticos ou nos econômicos.

Para finalizar a parte relativa ao primeiro objetivo específico do trabalho, foram abordadas perspectivas teóricas cujo objeto é a integração econômica e monetária. Trata-se de problemática incontornável, haja vista o tema da tese. Consideraram-se desde aspectos da teorização clássica sobre integração, desenvolvida no centro do capitalismo, até contribuições suscitadas pela onda integracionista que surgiu mundialmente no final do século XX, mais concretamente nos anos de 1990. A experiência da zona ocidental do continente

africano, da qual faz parte a Guiné-Bissau, inscreve-se nessa onda, com a criação da UEMOA.

Foi possível, assim, atingir uma melhor compreensão sobre as teorias integracionistas, seja no contexto Europeu como no africano, considerando-se as variadas fases dos correspondentes processos. Também se formou uma ideia sobre a questão dos impactos da integração para as atividades econômicas dos países implicados, um assunto no qual sobressaem problemas como criação e desvio de comércio, com repercussões no nível de bem estar das populações, e desvio de exportação, assimilado à temática do bem estar de maneira mais ampla, por conta do direcionamento das exportações para os países do bloco. No conjunto, conclui-se que os estudos relacionados à primeira parte do trabalho constituíram referências úteis para a análise da situação da Guiné-Bissau no tocante ao desenvolvimento desse país, envolvendo o seu desempenho no âmbito desse bloco econômico regional.

O segundo objetivo específico da tese incluiu a descrição e discussão da situação socioeconômica da Guiné-Bissau antes e depois da independência desse país, contemplando os diferentes Planos de Desenvolvimento elaborados (e executados) durante o regime “colonial” português e, posteriormente, por iniciativa do governo guineense. As atividades ligadas a esse objetivo foram registradas na segunda parte do texto, que contém os capítulos 5, 6 e 7.

O capítulo 5, que tratou da economia e da sociedade na Guiné antes da independência, permitiu olhar criticamente para a situação socioeconômica e política naquele período. Isso implicou considerar as atividades econômicas protagonizadas naquela época, assim como os



diferentes Planos de Fomento realizados pelo então governo português na Guiné. Importantes conclusões puderam ser derivadas sobre as principais prioridades de investimento, e sobre como a economia guineense era conduzida pelos “colonizadores”, sem os investimentos necessários em setores sociais para a população, como saúde e educação. As adversidades constatadas na análise estimularam a cunhagem e o uso do termo “armadilha colonial de pobreza” ou *colonial poverty trap*. Concluiu-se que, caso os necessários investimentos nesses setores sociais tivessem sido realizados, assim como nas infraestruturas produtivas, durante o longo período da presença portuguesa na Guiné, o país poderia ter superado, posteriormente, os problemas de infraestruturas básicas e de disponibilidade de mão-de-obra que hoje se impõem. Equacionar problemas desse tipo é uma condição para fazer frente aos desafios do desenvolvimento no mundo contemporâneo, e, sobretudo no tocante ao aproveitamento das oportunidades oferecidas pelo mercado da UEMOA.

No capítulo 6 efetuou-se uma descrição do quadro socioeconômico e político da Guiné-Bissau desde a independência, utilizando diferentes indicadores macroeconômicos. Em seguida analisou-se, no mesmo capítulo, o desempenho da economia guineense após a sua entrada na UEMOA, em 1997, levando em conta as trocas comerciais realizadas com o resto do mundo e o ritmo da economia, considerando não só a evolução do investimento bruto, mas também a das despesas e da dívida pública, que só fazia aumentar sistematicamente após a independência. Com isso, os estudos vinculados a esse capítulo permitiram verificar como a economia do país foi conduzida ao longo do tempo, evidenciando erros cometidos na

gestão das finanças públicas, tendo em vista que as receitas e os investimentos mostravam-se cada vez menores, enquanto as despesas cresciam rapidamente.

Concluiu-se, dessa maneira, que os erros na gestão das finanças públicas levaram a economia guineense a um colapso, que foi ainda agravado com o quadro de hiperinflação vivenciado por quase duas décadas logo após a independência. Isso reduziu, ou suprimiu, possibilidades de investimentos em projetos necessários, que contribuíssem para impulsionar a economia. O conjunto dos problemas fez o governo explorar alternativas em caráter de urgência, o que incluiu, com destaque, a opção pela integração regional, mesmo com os indícios de provável insucesso por conta da precipitação na tomada da correspondente decisão. Com efeito, não houve um só projeto de fortalecimento do setor produtivo, com análise de viabilidade econômica que indicasse as vantagens e desvantagens que poderiam advir dessa integração. Ou seja, entrar na UEMOA acabou sendo uma decisão exclusivamente de natureza política, à margem de considerações sobre aspectos técnicos.

Desse modo, os estudos que formaram a base desse capítulo foram também importantes para que se concluísse ter o conjunto das ações executadas provocado a entrada da Guiné-Bissau em outra situação adversa, aqui associada ao que se pode chamar de problema de Condição de Robustez, ou *Robustness Condition*. Trata-se da profunda restrição do Balanço de Pagamentos, devido aos erros cometidos ao longo do tempo na condução das finanças públicas e políticas macroeconômicas desde a independência, erros que impossibilitaram ao país lograr capacidade de investimentos que pudessem proporcionar um

*push* nas suas atividades econômicas, promovendo o desenvolvimento socioeconômico.

Para finalizar a segunda parte da tese e completar a análise sobre o desempenho da economia guineense após a independência, o capítulo 7 trouxe abordagem que se concentrou exclusivamente nos diferentes Planos Nacionais de Desenvolvimento (PNDs) elaborados a partir da década de 1970, com a instituição do primeiro governo do Estado-nação guineense. A análise realizada nesse capítulo lançou luz sobre como foram elaborados e implementados tais PNDs, e permitiu salientar as principais estratégias de investimentos adotadas para cada setor da economia guineense ao longo do tempo. Acabou-se concluindo que houve equívocos tanto no processo de elaboração de alguns Planos como na sua execução. É importante destacar que não se atribuiu suficiente prioridade de investimento ao setor primário (agricultura), em que o país possui vantagem comparativa, situação que se estende à agroindústria e ao agronegócio de um modo geral. Isso aconteceu em todos os Planos elaborados e executados na Guiné-Bissau até o momento, ocasionando o que se chamou no texto de efeito primário, ou *primary effect*.

A terceira parte da tese contemplou o terceiro e o quarto objetivos específicos. Em termos gerais, sua abordagem voltou-se, amplamente, aos aspectos da integração econômica na UEMOA representativos de instrumentos para o desenvolvimento socioeconômico da Guiné-Bissau, com desdobramento em dois capítulos.

No capítulo 8 debateram-se questões de relacionamento – em termos socioeconômicos e comerciais – da Guiné-Bissau com o bloco e

com o resto do mundo. Efetuaram-se comparações entre o desempenho econômico guineense e os dos demais países, abrangendo aspectos como indicadores sociais, investimento público e privado, volume de comércio efetivado dentro e fora da União, atração de investimento estrangeiro direto e *performance* da atividade empresarial.

Os resultados permitiram concluir que a Guiné-Bissau apresenta um desempenho econômico e comercial inferior ao dos demais países. Mais do que isso, sugeriram que a Guiné-Bissau não tem aproveitado, até o presente momento, as oportunidades que esse mercado pode proporcionar em termos de exportações. Outra conclusão, derivada tanto do capítulo 7 como do 8, tem a ver com os impactos negativos que a inconsistência das ações governamentais ou a situação de persistente conturbação sociopolítica têm causado no desempenho da economia guineense ao longo dos seus 18 anos de integração ao bloco. Esses problemas têm certamente influenciado o contexto do qual resultam as péssimas estatísticas econômicas e sociais da Guiné-Bissau.

Para finalizar sobre o alcance dos objetivos propostos para este trabalho, e para responder às perguntas formuladas a respeito da criação da UEMOA e, sobretudo a propósito do significado para a Guiné-Bissau da sua participação nesse bloco, procurou-se no capítulo 9 tratar empiricamente da questão enfrentada. Aplicou-se modelo econométrico no intuito de buscar medir o impacto da criação da UEMOA, confirmando (ou não) os benefícios para a Guiné-Bissau desde que esse país ingressou no referido bloco econômico regional. Assim, embora já no capítulo 8 se tenham detectado indícios de desvantagem da Guiné-Bissau comparativamente à situação dos demais países parceiros, o modelo gravitacional utilizado na análise efetuada no

capítulo 9, possibilitando estimação econométrica, deixou mais patente a ocorrência de tais desvantagens deste país.

Nessa estimação foram inseridas três variáveis *dummies* para verificar se houve criação e desvio de comércio e também desvio de exportação. A *dummy* utilizada para criação de comércio obteve o sinal positivo, comprovando que a criação do bloco teve impacto positivo, pois houve criação de comércio em ritmo mais que proporcional do que o comércio realizado anteriormente entre os parceiros. Por outro lado, concluiu-se que não houve desvio de comércio, ou seja, o sinal da *dummy* foi positivo, mostrando que, apesar da existência do bloco, e com o aumento das relações comerciais entre os membros, a UEMOA continuou importando, como conjunto de países, um volume elevado do resto do mundo.

Essa informação sugere que a UEMOA continuou a gerar aumento no nível de bem estar da população dos países que formam a União, com o aumento das importações oriundas do resto do mundo. Já a *dummy* responsável pela mensuração do desvio de exportação, foi omitida na estimação, o que não permitiu chegar a qualquer conclusão sobre a ocorrência (ou não) de desvio de exportação nesse bloco regional. Essa questão não foi analisada.

Na estimação sobre a evolução do comércio no tempo, concluiu-se que o bloco como um todo experimentou efeito positivo nas suas relações comerciais após a criação da UEMOA. Todos os anos com a exceção do ano de 2000, apresentaram sinais positivos, o que pode ter como razão o impacto da crise econômica internacional vivenciada no começo do século, sobretudo no leste europeu. Por outro lado, a estimação feita transversalmente, para analisar o impacto nos países do

bloco, de forma individual, ensejou a conclusão de que a Guiné-Bissau apresenta um menor desempenho econômico e comercial entre os países que compõem a UEMOA, pois foi o único caso em que o coeficiente ficou negativo. Ou melhor, obteve-se diferença negativa na comparação com o país de referência, Benin. Esse resultado evidenciou, mais uma vez, a desvantagem e o baixo nível de aproveitamento da Guiné-Bissau naquele bloco regional.

Ainda buscando mensurar o impacto da participação da Guiné-Bissau na UEMOA, foi estimado um modelo reduzido para averiguar as relações comerciais desse país no bloco e com o resto do mundo. A variável dependente foram as exportações guineenses, objetivando-se observar se este país vem mantendo uma maior intensidade comercial com os demais membros da União, ou se suas exportações estão mais direcionadas ao resto do mundo. Concluiu-se por essa estimativa que a Guiné-Bissau, embora importe muito do bloco, direciona suas exportações mais para países externos à UEMOA, sobretudo países asiáticos. Chegou-se a essa conclusão devido ao sinal negativo apresentado pela *dummy* de fronteira; ressaltou-se que, pelo modelo, esperava-se o sinal positivo, e o resultado obtido mostra que até o presente momento a proximidade territorial não faz diferença para a Guiné-Bissau no tocante à direção das suas exportações.

Portanto, o estudo realizado – e distribuído nas três partes que compõem a tese – permitiu concluir que a Guiné-Bissau encontra-se em franca desvantagem, relativamente aos demais países membros do bloco, no tocante ao aproveitamento das possibilidades incrustadas na UEMOA. Todas as análises realizadas ao longo do estudo mostraram o seu baixo nível de desempenho, em diferentes aspectos estudados.

Porém, é importante salientar o que segue, a propósito dessas conclusões. As análises realizadas, com seus resultados, não devem fazer pensar que a Guiné-Bissau não obteve, ou não obtém, qualquer benefício da sua participação na UEMOA. O que o estudo sustenta é que esse país apresenta-se em flagrante desvantagem, no período considerado e na comparação com a situação dos outros países do bloco, no usufruto das possibilidades que a participação em esquemas de integração regional pode outorgar aos participantes. Mais do que isso, entende-se que a situação de desvantagem permanecerá, caso nada se faça a respeito no âmbito da Guiné-Bissau.

Ainda no capítulo 9 foi feito mais uma estimacão encima da Equacão 6 para verificar se há ou não o potencial de comércio no bloco. Assim, no que toca a essa estimacão do potencial de comércio, na análise feita para o desempenho comercial anual no bloco de modo geral, concluiu-se que a UEMOA tem se superado ao seu potencial de comércio estimado pelo modelo, uma vez que as transacões comerciais ao longo dos 21 anos analisados superam as previsões do modelo. Com relação às análises feitas nas relações bilaterais de comércio entre os membros do bloco, concluiu-se que alguns países estão contribuindo em maior escala para a integração comercial na União em detrimento de outros, como foi descrito no capítulo 9. Mas, apesar deste cenário, chega-se a conclusão de que ainda existe grande potencial de comércio a ser explorado nas relações bilaterais de importacão nesta união econômica regional africana.

Com base no que foi possível observar no desenvolvimento deste trabalho, atuar com vistas a promover uma participacão em melhores bases da Guiné-Bissau na UEMOA, como também no seu

crescimento e desenvolvimento socioeconômico, implicaria avançar em curto, médio e longo prazo nas direções indicadas (brevemente e sumariamente) a seguir:

- Priorização de investimentos no setor da educação: precisa-se olhar definitivamente com maiores cuidados para a educação na Guiné-Bissau, pois é este setor, e somente este, que consegue projetar e catapultar qualquer Nação rumo ao desenvolvimento. O país precisa fazer planejamentos sérios e comprometidos com o futuro, para que, no longo prazo, se possa poder falar, nesse país, de uma sociedade mais produtiva, baseada em ciência, tecnologia e inovação. Mais do que isso, deve-se almejar, com o conjunto das correspondentes ações, que ocorram melhorias nas condições de vida de cada cidadão guineense;

- Criação de centros e institutos de formação técnico-profissional: não existem possibilidades de melhorar o acesso ao mercado de trabalho sem uma boa qualificação, ou seja, na atualidade, e em condições “normais”, o empresariado quer contratar força de trabalho competente, aquela na qual se gasta pouco com o seu treinamento para o exercício das funções para as quais foi contratada. Na verdade, na atualidade o tipo de investimento feito pelos empresários em seus colaboradores se assenta em novas estratégias de penetração no mercado e de ganhos de produtividade. Por isso, o governo precisa se responsabilizar e possibilitar treinamentos à mão de obra economicamente ativa, para que esta possa corresponder às exigências e expectativas por parte dos demandantes de trabalho. Essas ações devem ser prioritárias por parte do Estado guineense, de maneira a permitir aos cidadãos nacionais acederem ao mercado de trabalho e desempenharem funções em todos os níveis hierárquicos empresariais;



- Criação de um Banco Nacional de Desenvolvimento: os Bancos de Desenvolvimento desempenham papéis importantes em todos os países, sobretudo naqueles em desenvolvimento, como é o caso da Guiné-Bissau. Esses bancos assumem a responsabilidade de criação de infraestruturas básicas necessárias (rodovias, ferrovias, energias, telecomunicação, investimento de capital no setor estatal, investimento em áreas sociais, entre outras ações), através de financiamentos com juros diferenciados para o setor empresarial atuante nestas áreas, como também de financiamento de investimentos e custeios para setores produtivos, com maiores benefícios e prioridades para os investidores nacionais. Uma das ações locais desse banco seria o relançamento e promoção de setor privado guineense, com destaque para os empresários nacionais que reúnam condições para serem beneficiados, considerando os critérios ou pré-requisitos de financiamento estipulados. Assim, o país deve fomentar intensamente, sobretudo, a atividade empreendedora em todas as escalas empresariais, passando pelas micro, pequena, médias e grandes empresas;

- Instituição do Ministério de Economia, Indústria e Comércio: no mundo contemporâneo, a economia é indissociável da indústria e do comércio. Portanto, pela sua importância e necessidade, é estratégico que a Guiné-Bissau crie, num futuro próximo, um ministério desta natureza, que passe a cuidar efetivamente de planejamento/planejamento das ações necessárias para gerar maior dinâmica econômica. Isso passa pelo incentivo e promoção do setor industrial, transformador num primeiro momento (Agronegócio, Agroindústria) produtos agrícolas (vantagem comparativa guineense), atividades essas que gerarão emprego e renda para a sociedade e também impulsionarão, certamente,

uma maior penetração do país no mercado da UEMOA e do resto do mundo, por meio de exportação com maior valor acrescentado e não mais de produtos *in natura*, como acontece na atualidade. Estas ações, associadas à criação de infraestruturas básicas e de facilidades de negócio, envolvendo o setor público, poderão proporcionar atração do IED para investimentos em outros setores e atividades econômicas mais complexas, gerando encadeamentos na economia. Isso, por sua vez, tenderia a aumentar o nível de salários e, conseqüentemente, a renda nacional. Esta ação vai exigir a desvinculação do ministério da economia em relação ao das finanças, para melhor se dedicar à ação de promoção e desenvolvimento da economia guineense;

- Fortalecimento do setor privado nacional: este ponto será uma das ações mais difíceis e desafiadoras para implementar, caso não seja feito um total desvinculação com alguns atores do setor privado que lesaram a economia guineense em certos momentos, em passado não distante. A prioridade do governo deverá focar no relançamento ou promoção de novos atores do setor empresarial privado, sem vínculos ou vieses políticos partidários, que devem ser selecionados com base na visão de negócio e, sobretudo, na exigência de apresentação de plano de negócio que evidencie viabilidade econômica e ações da responsabilidade social, associada à apresentação de ações voltadas ao desenvolvimento sustentável. Isso, na verdade, somente vai ser possível se o governo criar programas sérios de financiamentos que também sejam imunes, o tanto quanto possível, de vieses políticos; sobretudo, devem estar voltados à ação de Estado e não do governo;

- Instituição do Ministério de Ciência, tecnologia e inovação: na atualidade, talvez o maior desafio dos países para se inserirem no

sistema econômico mundial envolve a promoção do setor numérico/informático. De fato, a promoção da ciência gera tecnologias que podem proporcionar, por sua vez, a inovação, que favorece o desenvolvimento dos países, implicando, por exemplo, a redução de custos desde o setor produtivo até as atividades administrativas laborais, públicas e privadas. A existência de novas tecnologias proporciona a facilidade nas transferências de conhecimento e absorção de novas tecnologias para o setor produtivo e a sua dinamização em todos os setores da atividade econômica vigente no país. Mas, para que isso ocorra, é necessário considerar e realçar o contínuo treinamento e capacitação da força produtiva, associado ao investimento na educação básica de qualidade, para que num futuro próximo um contingente populacional contemplado pelas melhorias possa assumir desafios da sua vida profissional sem grandes dificuldades;

- Fortalecimento das instituições nacionais: nesta tese foi abordada, em termos amplos, a importância das instituições fortes para o desenvolvimento socioeconômico das nações ao redor do mundo, muito particularmente para os países em desenvolvimento. No capítulo três foram apresentados diferentes teóricos que discutem essa questão, sobretudo o ponto de vista de Daron Acemoglu e James Robinson, que discutem a existência de instituições sob duas dimensões: políticas e econômicas. Ambos os tipos de instituições podem ser de natureza extrativista ou inclusiva, na abordagem desses autores. Portanto, cabe à Guiné-Bissau avançar em direção à promoção do segundo tipo, ou seja, adotar instituições inclusivas, pois somente assim poderá entrar efetivamente no processo desenvolvimentista.

- Instituição do Ministério de Desenvolvimento Regional: o desenvolvimento efetivo de um país começa pelo desenvolvimento das suas regiões, o que é conhecido na teoria econômica, mais recentemente, como desenvolvimento endógeno (que vem de dentro para fora), em contraste com o desenvolvimento somente exógeno (de fora para dentro). Assim, a Guiné-Bissau precisa e deve dar visão a isso, uma vez que há mais de quatro décadas suas ações estatais vinham se concentrando e centralizando, em quase sua totalidade, na capital do país, o que acabou causando um abandono permanente das ações desenvolvimentistas nas regiões, com a exceção de algumas ONGs e projetos estrangeiros, que quase substituíram o governo central em relação às suas responsabilidades. Portanto, a criação do ministério de desenvolvimento regional haveria de proporcionar ao governo uma nova dinâmica com relação ao planejamento desenvolvimentista adequado e necessário para cada uma das oito regiões guineenses, que devem se basear na criação de autarquias locais para facilitar o processo de descentralização. Esta iniciativa deve ter um olhar diferenciado para a promoção de turismo de aventura e de desenvolvimento local, baseados na promoção da cultura das regiões propícias para essa atividade econômica;

- Redução definitiva de despesas públicas: a Guiné-Bissau nunca conheceu superávit no seu balanço de pagamentos desde a sua independência, o que ficou evidente na discussão feita no capítulo seis deste trabalho. Essa situação se deve ao crescente volume de despesa corrente que o país vem acumulando ao longo da sua história, com o emparelhamento do poder público, baseado em um número crescente de cargos públicos, como ministérios, secretarias de estado, comissionados,

entre outros. Por isso, precisa-se primeiro avançar na redução da máquina pública, pois a Guiné-Bissau é um país pequeno, com menos de dois milhões de habitantes, e o PIB é de pouco mais de US\$ 1 bilhão, e exibe um número extraordinário de ministérios, acima de vinte e cinco em quase todos os governos, desde a sua independência. Esta situação é adversa para as contas públicas e criam maiores dificuldades para a gestão das finanças estatais, obrigando o redirecionamento de recursos que poderiam ser investidos em outros setores, como a educação, a saúde, a segurança, as infraestruturas básicas, entre outros;

- Capacitação contínua de quadros técnicos médios e superiores do setor público: precisa-se dizer desde já que possivelmente nenhum país do mundo é autossuficiente em quadros técnicos em todos os níveis e setores da economia; tudo se planeja, tudo se desenvolve, tudo se pensa e tudo se determina, com metas focadas em alguns objetivos baseados nos propósitos de políticas públicas traçadas pelo governo. Essas ações demandam coerência e distanciamento em relação à ação meramente política, visando alcançar tão somente fins políticos eleitorais. Portanto, a Guiné-Bissau precisa criar mecanismos institucionais fortes, voltados para a capacitação de seus quadros técnicos em todos os níveis, a fim de poder aumentar a eficiência produtiva tanto no setor público como no privado, de forma a preparar a sociedade para enfrentar a concorrência advinda de outros países da sub-região e da UEMOA, considerando que o país está integrado nos blocos econômicos regionais com mobilidade de capital e, sobretudo, de força de trabalho, o que exige certo nível de preparo da população.

- Elaboração de um Plano Nacional de Desenvolvimento (PND): a maioria das ações traçadas nos subitens acima deve se sintetizar num

documento desta natureza, um PND. Este documento é a bússola norteadora para o desenvolvimento sustentado de qualquer Nação no mundo contemporâneo, para a realização dos objetivos traçados pelos governos. Por isso, sugere-se que o país elabore, deste ponto em diante, um PND a dimensão do “Terra Ranka”. Porém, devem ser tomados certos cuidados com projetos de desenvolvimento contemplados, sobretudo na área industrial, deixando bem claro as formas de execuções e amplitudes, sem intenção de alcance imediato dos resultados. Na elaboração deste Plano, deve-se permitir a ampla participação de todos os setores que compõem a sociedade guineense (Associações locais, ONGs, representações civis, entidades religiosas e não religiosas, entre outras), através de debates nas suas bases regionais para melhor compreensão e recomendação de políticas sociais necessárias e adequadas para cada região do país. Após fazer todos os ajustes técnicos necessários pelo governo, é preciso fazer sua ampla discussão no parlamento guineense para a sua aprovação. Esse procedimento deve proporcionar, sobretudo, que o referido Plano seja de Estado e NÃO do governo! Isso significa dizer que esse Plano de desenvolvimento deve ter sua continuidade, independentemente do governo ou partido político que estiver administrando os recursos públicos ou que o idealizou, podendo ser feitos apenas ajustes momentâneos necessários em cada fase ou etapa da sua execução.

## REFERÊNCIAS

- ACEMOGLU, D.; ROBINSON, J. Por que as nações fracassam: as origens do poder, da prosperidade e da pobreza/Daron Acemoglu e James A. Robinson; tradução Cristiana Serra. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.
- ADEBAJO, Adekeye. **The Curse of Berlin**: Africa after the Cold War. Scottsville: University of KwaZulu-Natal Press, 2010.
- ADEBAJO, Adekeye. The Curse of Berlin: Africa after the cold war. Oxford: OxfordnUniversity Press, 2013.
- ADETULA, V. A. Regional Integration in Africa: prospect for closer cooperation between West, East and Southern Africa. IDASA/FREDSKORPSET Research Exchange Program Governance and Democracy. Johannesburg; May, 2004.
- AITKEN, N. The effect of the ECC and EFTA on European trade. A temporal *cross-setion* analysis. **The American Economic Review**, v. 63, p. 881-892, 1973.
- AJE-GB. Adesão da Guiné-Bissau á UEMOA. Bissau: Editora Escolar, 1997.
- ALLEYNE, A.; LORDE, T. A GRAVITY MODEL APPROACH TO ANALYZING THE TRADE PERFORMANCE OF CARICOM MEMBER STATES. **Applied Econometrics and International Development**, vol. 14, n.2, 2014.
- ALVAREZ, R; ROBERTSON, R. Exposure to foreign markets and plant-level innovation: evidence from Chile and Mexico. The Journal of International Trade & Economic, volume 13, issue 1, 2004.
- AMSDEN, A., Asia is Next Giant, Cornell University Press, 1989.
- ANDERSON, J. E. A Theoretical Foundation for the Gravity Equation. **The American Economic Review**, v. 69, n.01, p.106-116, 1979.
- ANDERSON, J. E.; VAN WINCOOP, E. Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle. American Economic Review, v. 93, p. 170-192, 2003.
- ANDRIGHI, O. Análise do comércio externo da indústria têxtil-confecções de santa catarina: 1996-2005. Florianópolis, fevereiro de 2007.

ARAÚJO, B. C. P. O.; DE NEGRI, J. A. As empresas brasileiras e o comércio internacional. In: \_\_\_\_\_. (Orgs.). *As Empresas Brasileiras e o Comércio Internacional*. Brasília: IPEA, 2006. p. 15-56. Disponível em: <[http://www.ipea.gov.br/sites/000/2/livros/comerciointernacional\\_/Cap01\\_empresasbrasileira](http://www.ipea.gov.br/sites/000/2/livros/comerciointernacional_/Cap01_empresasbrasileira)>. 28 de jul. 2018.

ASANTE, S. K. B.; CHANAIWA, D. O Pan-africanismo e a Integração Regional: apanhada geral. In: BOAHEN, Albert (Org). *História Geral da África VIII. África sob a dominação colonial, 1880-1935*. Brasília: UNESCO, 2010.

AZEVEDO, A. O Efeito do Mercosul sobre o Comércio: Uma Análise com o Modelo Gravitacional. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v. 34, p. 307-339, 2004b.

AZEVEDO, P. F. Integração parcial: instrumento de barganha ou eficiência. In: Associação Nacional de pós-graduação de Economia, Campinas, 1996. Anais ... ANPEC, p.421-439, 1996.

AZFAR, Omar. The NIE approach to economic development: an analytic primer. IRIS: Discussion Paper. College Park, n. 02/03, p. 1-45, 2002. Disponível em: <http://www.iris.umd.edu>. Acesso em: 20 fev. 2018.

BADI, Mbuyi K. África en la globalización neoliberal: las alternativas africanas. **Revista THEOMAI**. Estudios sobre sociedad y desarrollo, Buenos Aires, n.17, 1º semestre, 2008.

BADI, Mbuyi K. La integración Regional en África: análisis político y económico, Cuadernos de Ciencias Económicas, Malaga, v.40, p.53-97, 1º semestre de 2001.

BADI, Mbuyi Kabunda. Ideologías y Experiencias de Integración Regional en África: problemas e perspectivas. 1992. Tesis (Doctoral Facultad de Ciencias Políticas) - Departamento de Derecho Internacional Público y Relaciones Internacionales, Universidad Complutense, Madrid, 1992.

BALASSA, B. **The Theory of Economic Integration**. Abingdon, Oxon: Routledge, 2013.

BALASSA, Bela. *Teoria da integração económica*. Lisboa: Clássica, 1961.

BALASSA, Bela. *Teoria de la Integración Económica, cap 2- 4*. Ed. México. União Tipográfica Editora Hispano Americana, 1964.



BALDWIN, R. E. Potential Trade Patterns. In: *Toward an Integrated Europe*. London, Central Economic Policy Research, p.69-101, 1994.

BALDWIN, R.; TAGLIONI, D. Gravity for dummies and dummies for gravity equations. **National Bureau of Economic Research, Working Paper Series**, n.12516, Cambridge, Set. 2006.

BAMPI, S. L. UMA ABORDAGEM GRAVITACIONAL DA EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO POTENCIAL ENTRE O BRASIL E PARCEIROS ASIÁTICOS SELECIONADOS. 2017. 75f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade do Vale do Rio dos Sinos, São Leopoldo-RS, 2017.

BANCO MUNDIAL. “Trade Blocs”. Washington. Oxford University Press. 2000.

BANCO MUNDIAL. GUINÉ-BISSAU: MEMORANDO ECONÓMICO DO PAÍS. TERRA RANCA! UM NOVO COMEÇO. Relatório N. 58296-GW, 2015. Disponível em: <<http://documents.worldbank.org/curated/pt/843231468250507098/pdf/582960PORTUGES0CEM0final010Feb150PT.pdf>>. Acesso em 11 de out. de 2018.

BANCO MUNDIAL. Integração Regional em África. Notas de antecedentes para reunião de consultas sobre integração regional, 2007. Disponível em: <[http://siteresources.worldbank.org/EXTAFRREGINICOO/Resources/RID\\_2007\\_Port.pdf](http://siteresources.worldbank.org/EXTAFRREGINICOO/Resources/RID_2007_Port.pdf)>. Acesso em: 23 março. 2018.

BCEAO – BANCO CENTRAL DOS ESTADOS DA ÁFRICA OCIDENTAL. Base de dados sobre comércio regional. Disponível em: <<https://edenpub.bceao.int/>>. Acesso em 20 de jul. 2018.

BCEAO – BANCO CENTRAL DOS ESTADOS DA ÁFRICA OCIDENTAL. Relatório anual de 2004: versão resumida. Senegal, Dacar, 2004. Disponível em: <[https://www.bceao.int/sites/default/files/2017-12/rapport\\_annuel\\_de\\_la\\_bceao\\_2004.pdf](https://www.bceao.int/sites/default/files/2017-12/rapport_annuel_de_la_bceao_2004.pdf)>. Acesso em 18 de jun. de 2018.

BCEAO – BANCO CENTRAL DOS ESTADOS DA ÁFRICA OCIDENTAL. Relatório anual de 2015: versão resumida. Senegal, Dacar, 2015. Disponível em: <<https://www.bceao.int/sites/default/files/2017->

11/2relatorio\_anual\_2015\_versao\_resumida\_.pdf>. Acesso em 18 de jun. de 2018.

BECKERMAN, W. Distance and the Pattern of Inter-European Trade. **The Review of Economics and Statistics**, v.38, n.01, p.31-40, 1956.

BEDETA, G. B. Políticas educativas na Guiné-Bissau. 2013. 123f. Dissertação (Mestrado em Sociologia) – Universidade de Porto, Faculdade de Letras, Porto, 2013.

BEN-DAVID, D. Equalizing exchange: trade liberalization and income convergence. **The Quarterly Journal of Economics**, vol. 108, n°. 3. Ago, 1993, p. 653-679.

BER, F.; TAVARES, F. O; PACHECO, L. Investimento direto estrangeiro na Guiné-Bissau. *Portuguese Journal of Finance, Management and Accounting*. 1 (2), p.3-30, 2015.

BERGSTRAND, J. H. The generalized gravity equation, monopolistic competition, and the factor proportion theory in international trade. *Review of Economics and Statistics*, 71:43–153, 1989.

BERGSTRAND, J. H. The gravity equation in international trade: Some microeconomic foundations and empirical evidence. **The Reviews of Economics and Statistics**, v.67, n.04, p.474-481, ago.1985.

BERNARD, A. B.; JONES, C. I. Comparing Apples to Oranges: Productivity Convergence and Measurement across Industries and Countries. **American Economic Review**, p. 1216–1252, 1996.

BERT, Van Maanen. “Economia” in em Monteiro, António Isaac (ed) *O Programa de Ajustamento Estrutural na Guiné-Bissau. Análise dos Efeitos Sócio-Económicos*. Bissau: **INEP**, p.27-42, 1996.

BEVAN, A. A.; ESTRIN, S. The determinants of foreign direct investment into European transition economies. **Journal of Comparative Economics**, v.32, p.775–787, 2004.

BICHARA, J. S.; CUNHA, A. M.; LÉLIS, M. T. C. Integración monetaria y financiera en América del Sur y Asia. **Latin American Research Review**. Austin, Texas (EUA), vol. 43, n. 1, 2008, p.84-112.

BOAHEN, Albert Adu. A África Diante do Desafio Colonial. In: BOAHEN, Albert Adu. *História Geral da África VII: África Sob Dominação Colonial, 1880-1935*. Brasília: Unesco, 2010. p. 1-20. Disponível em:

<<http://www.dominiopublico.gov.br/download/texto/ue000324.pdf>>. Acesso em: 09 abr. 2018.

BOAS, B. M. N. V. Impacto da Dívida Pública no Crescimento Económico: uma abordagem aos PIIGS. 2014. 83f. Dissertação (Tese de Mestrado em Economia) – Faculdade de Economia e Gestão da Universidade Porto, Porto, 2014.

BRADA, J. C.; MÉNDEZ, J A. Economic integration among developed, developing and centrally planned economies: A comparative analysis. **The Reviews of Economics and Statistics**, v. 67, p.549-556., ago.1985.

BRUM, A. L.; DIDOLICH, E. F. O GRAU DE ABERTURA COMERCIAL E A TAXA DE COBERTURA GLOBAL DO BRASIL ENTRE 1950-2006, 2008. Disponível em: <<http://www.sober.org.br/palestra/13/46.pdf>>. Acesso em 02 de out. de 2018.

CAMERON, Colin; TRIVEDI, Pravin. Microeconometrics using STATA. College Station: Stata Press, 2009.

CÁRDENAS, M. Y GARCÍA, C. “El Modelo Gravitacional de Comercio y el TLC entre Colombia y EEUU”. Centro de Investigación Económica y Social, FEDESARROLLO, Colombia, 2004.

CARDOSO, C. *A formação da elite política na Guiné-Bissau*. Centro de Estudos Africanos do Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa. **OccasionalPappers**. Lisboa, 2002.

CARREIRA, A. (1984). Os portugueses nos rios de Guiné (1500-1900), Lisboa: s.n., 1984.

CARRERE, C. Revisiting the effects of regional trade agreements on trade flows with proper specification of the gravity model. *European Economic Review*, v. 50, p. 223-247, 2006.

CARVALHO, A. PARENTE, A. *Impactos Comerciais da Área de Livre Comércio das Américas*. Texto para Discussão, nº 635. IPEA, Rio de Janeiro, 03/1999.

CARVALHO, L. A. O processo de integração regional na Europa e nas Américas: Breve abordagem-histórico-político-evolutiva. **Opinião Jurídica**. Fortaleza: LCR, n.3, ano 2, p.53-77, 2004.

CARVALHO, Maria Auxiliadora de; SILVA, César Roberto Leite da. *Economia internacional*. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2002.

- CASSANO, F. A. A teoria econômica e o comércio internacional. *Pesquisa & Debate. Revista do Programa de Estudos Pós-Graduados em Economia Política*, São Paulo, v. 13, n. 1, p. 112-128, 2002.
- CASTELO, C. “Novos Brasis” em África: desenvolvimento e colonialismo português tardio. *Varia História*, Belo Horizonte, v. 30, n. 53, p. 507-532, maio/ago. 2014.
- CASTELO, Cláudia. *Investigação científica e política colonial portuguesa: evolução e articulações, 1936-1974*. *História, Ciências, Saúde – Manguinhos*, v.19, n.2, p.391-408. 2012.
- CATEIA, J. V. DETERMINANTES DAS EXPORTAÇÕES DE CASTANHA DE CAJU DA GUINÉ-BISSAU (1986 – 2011): UMA ANÁLISE SOB A ÓTICA DO MODELO DE GRAVIDADE DE BERGSTRAND. 2016. 110f. Dissertação (Mestrado em Economia do Desenvolvimento) – Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria-RS, 2016.
- CAVALCANTI, M. F. *Integração Econômica e Localização sob concorrência Imperfeita*. 20º Prêmio BNDES de Economia, Rio de Janeiro: 1996.
- CAVES, R. "International Corporations: the industrial economics of foreign investment", *Economica*, vol. 38, 1971.
- CAVES, Richard E, FRANKEL, Jeffrey A., JORES, Ronald W. *Preferential Trading Arrangements*. In *World Trade and Payments: An Introduction*. 6º Ed. Boston [US]. Brown, 1995.
- CEDEAO – Comunidade Económica dos Estados da África Ocidental. **La BIDC en Bref**. 2011. Disponível em: <[www.bidcebido.org/fr/documents/telecharger.php?filename=bidcenbref.pdf](http://www.bidcebido.org/fr/documents/telecharger.php?filename=bidcenbref.pdf)>. Acesso em: 22 jun.2018.
- CERRA, V., RISHI, M.; SAXENA, S. C. “Robbing the riches: capital flight, institutions and debt”, *The Journal of Development Studies*, ed. 8, vol. 44 , p.1190-1213, 2008.
- CHENG, H.; WALL, H.J. *Controlling for Heterogeneity in Gravity Models of Trade and Integration*. Federal Reserve Bank of St. Louis. Research Division. Working paper series, 2004.
- CHEONG, David; HAMANAKA, Shintaro; PLUMMER, Michael. *Methodology for impact assessment of free trade agreements*. Filipinas, Asian Development Bank, 2010.

- CHIPMAN, J. S. A Survey of the Theory of International Trade: Part 1: The Classical Theory. *Econometrica*, v 33, n.03, p.477-519, jul.1965.
- COASE, R. *The nature of the firm: origins, evolution, and development*. New York/Oxford: Oxford University, [1937]1993.
- COELHO, DIAS, J. Formulação em Programação Matemática do Modelo Gravitacional e sua Interpretação Econômica. Working Paper, n.02, 45p., 1983.
- COMMONS, J. R. Institutional Economics: its place in political economy. New Brunswick:Transaction Publishers, [1934] 2003.
- COMMONS, J.R. "Institutional economics". *American Economic Review*. v. 21, pp.648-657, 1931.
- CONCEIÇÃO, O. A. C. Os antigos, os novos e os neo-institucionalistas: há convergência teórica no pensamento institucionalista?. *Análise Econômica (UFRGS)*, Porto Alegre, v. 19, n. 36, p. 25-46, 2001.
- COOPER, Frederick; PACKARD, Randall. *International development and the social sciences: essays on the history and politics of knowledge*. Berkeley: University of California. 1997.
- CORDEN, W.M. *Economies of Scale and Customs Union Theory*. *Journal of Political Economy*, v. 80, 1972.
- CORREIA, F. **Adesão da Guiné-Bissau à UEMOA**: Debate - Reflexão Alguns elementos para o conhecimento do processo. (Trad. T. L. Ribeiro. Bissau: Editora Escolar. 1997.
- CORREIA, H. H. O projeto africanidade e o contexto educacional da Guiné-Bissau. 2013. 133f. Dissertação (Mestrado Profissional em Gestão em Organizações Aprendentes) – Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa-PB, 2013.
- CORREIA, T. A. J. Política fiscal, composição da despesa e o crescimento econômico da Guiné-Bissau, no contexto da CEDEAO. 2012. 75f. Dissertação (Dissertação de Mestrado em Economia, Mercados e Políticas Públicas) – Universidade de Minho, Escola de Economia e Gestão, Braga, 2012.
- COUTINHO, L. G., FERAZ, J. C. (Coord). *Estudo da competitividade da indústria brasileira*. 2º ed. Campinas: Paperies, 1994. 510p.
- CUA – COMISSÃO DA UNIÃO AFRICANA. Terceira Publicação, Addis Ababa, African Union, julho, 2011.

CUNHA JUNIOR, J. Determinantes da Atratividade de Investimentos Estrangeiros Diretos no Brasil. 2012. 166f. Tese (Doutorado em Administração). Universidade de São Paulo, São Paulo, 2012. Disponível em:

<[https://www.google.com/search?ei=J5M8XOyyPIqgwATp\\_K2AAQ&q=Determinantes+da+Atratividade+de+Investimentos+Estrangeiros+Diretos+no+Brasil+cunha+pdf+&oq=Determinantes+da+Atratividade+de+Investimentos+Estrangeiros+Diretos+no+Brasil+cunha+pdf+&gs\\_l=psy-ab.3...212560.222733..223573...0.0..0.251.2056.0j9j3.....0....2j1..gws-wiz.....0i71.Lv6DFgMK4ww](https://www.google.com/search?ei=J5M8XOyyPIqgwATp_K2AAQ&q=Determinantes+da+Atratividade+de+Investimentos+Estrangeiros+Diretos+no+Brasil+cunha+pdf+&oq=Determinantes+da+Atratividade+de+Investimentos+Estrangeiros+Diretos+no+Brasil+cunha+pdf+&gs_l=psy-ab.3...212560.222733..223573...0.0..0.251.2056.0j9j3.....0....2j1..gws-wiz.....0i71.Lv6DFgMK4ww)>. Acesso em 14 de ago. de 2018.

DE NEGRI, F. Conteúdo tecnológico do comércio exterior brasileiro: o papel das empresas estrangeiras. Texto para Discussão, nº. 1.074, Brasília: IPEA, 2005. 43 f. Disponível em: <[http://www.ipea.gov.br/pub/td/2005/td\\_1074.pdf](http://www.ipea.gov.br/pub/td/2005/td_1074.pdf)>. Acesso em: 02 de ago. 2018.

DE NEGRI, F. **Conteúdo tecnológico do comércio exterior brasileiro: o papel das empresas estrangeiras.** *Texto para Discussão*, nº. 1.074, Brasília: IPEA, 2005. 43 f. Disponível em: <[http://www.ipea.gov.br/pub/td/2005/td\\_1074.pdf](http://www.ipea.gov.br/pub/td/2005/td_1074.pdf)>. Acesso em: 02 de ago. 2016.

DEARDORFF, A. V. Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a Neoclassical World? In: FRANKEL, J. A. National Bureau of Economic Research: The Regionalization of the World Economy, 1998.

DENARP I – DOCUMENTO DE ESTRATÉGIA NACIONAL DE REDUÇÃO DA POBREZA. Guiné-Bissau. Bissau, 2005. Disponível em: <<http://www.statguinebissau.com/denarp/denarp.pdf>>. Acesso em 17 de jul. 2017.

DENARP II – DOCUMENTO DE ESTRATÉGIA NACIONAL DE REDUÇÃO DA POBREZA. Guiné-Bissau. Bissau, 2011. Disponível em: <<http://docplayer.com.br/7433096-Segundodocumento-de-estrategia-nacional-de-reducao-da-pobreza-denarp-ii-versao-final.html>>. Acesso em 17 de jul. 2017.

DEVLIN, R, FFRENCH-DAVIS, R. (1998). Towards an evaluation of regional integration in Latin America in the 1990s. IDB-INTAL-ITD Working Paper, Buenos Aires, n.2, dez.

DIALLO, Mamadou A. 2015. “África Ocidental: Oportunidades e Desafios da Integração Regional frente as Relações Interafricanas.” Thesis, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, Brazil, 2015.

DIAS, R. J. Processo de Integração da União Econômica e Monetária do Oeste Africano – UEMOA: Vantagens da Adesão da Guiné-Bissau. 2016. 173f. Dissertação (Mestrado em Economia Política) – Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2016. Disponível em: <<https://tede2.pucsp.br/bitstream/handle/19028/2/Rafael%20Jo%C3%A3o%20Dias.pdf>>. Acesso em 28 de maio de 2018.

DJALÓ, M. M. A. Regionalização como busca de alternativa na África pós-colonial: A Guiné-Bissau e a União Econômica e Monetária da África Ocidental (UEMOA). 2010. 81f. Monografia (Graduação em Economia) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2010. Disponível em: <<http://tcc.bu.ufsc.br/Economia292724.pdf>>. Acesso em 22 de nov. de 2017.

DOING BUSINESS: RANKINGS & EASE OF DOING BUSINESS SCORE. Disponível em: <<http://www.doingbusiness.org/en/rankings>>. Acesso em 25 de set. de 2018.

DORNBUSCH, R. “Los costos y beneficios de la itegración económica regional”. *Integración latino-americana*. INTAL – Buenos Aires, junho de 1986, ano 11, p. 13-26, 1986.

DOSI, G.; Pavitt, K.; Soete, L., The Economics of Technical Change and International Trade, Londres: Harvester Wheatsheaf, 1990.

DOUMBE, E. D.; BELINGA, T. A Gravity Model Analysis for Trade between Cameroon and Twenty-Eight European Union Countries. **Open Journal of Social Sciences**, n.3, 114-122, 2015.

EASTERLY, W.; REBELO, S. Fiscal policy and economic growth: an empirical investigation. *Journal of Monetary Economics*, vol. 32, 417-458, 1993.

EGGER, P. Alternative Techniques for Estimation of Cross-Section Gravity Models. *Review of International Economics*, v. 13, p. 881-891, 2005.

EICHENGREEN, B. and Irwin, D. The Role of History in Bilateral Trade Flows. In: Frankel, J.A., Ed. *The Regionalization of the World Economy*, University of Chicago Press, Chicago, 33-62, 1998.

ELLSWORTH, P. T. *Economia internacional*. São Paulo, Atlas, 1978.

ESTENSSORO, Luis Enrique Rambalducci. *Capitalismo, desigualdade e pobreza na América Latina*. 2003. Tese (Doutorado em Sociologia) - Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São

Paulo. Disponível em:

<<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/8/8132/tde-23102003-072125>>. Acesso em 24 out. 2018.

EVENETT; S.J.; KELLER, W. On Theories Explaining the Success of the Gravity Equation. **Journal of political economy**, v.100, n.02, p.281-316, 2002.

FAO - FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS. Base de dados estatísticos – Faostat Agriculture. 2017. Disponível em: <<http://www.fao.org/faostat/en/#data>>. Acesso em: 10 jun. 2018.

FEENSTRA, R. C.; MARKUSEN, J.A.; ROSE, A. K. Using The Gravity Equation To Differentiate Among Alternative Theories Of Trade. **Canadian Journal of Economics**, v.34, p. 430-447, 2001.

FERNANDES, A. J. A Integração Econômica como Estratégia de Desenvolvimento do Continente Africano: proposta de Fusão entre a Comunidade Econômica dos Estados da África Ocidental (CEDEAO) e a União Econômica e Monetária da África Ocidental (UEMAO).

FLORIANOPOLIS: Curso de Pós-Graduação em Direito da Universidade Federal de Santa Catarina. Dissertação, Abril de 2007.

FERNANDES, L. N. A pobreza na África Subsaariana e suas consequências no atual mundo globalizado. **Revista de Desenvolvimento Econômico**. Salvador, v. 13, p.87-96, 2010.

FERNANDES, L. N.; BOUKOUNGA, J. C.; JUNIOR, J. F. Integração econômica regional na África Ocidental. **Revista Conjuntura Austral**, ISSN: 2178-8839. vol. 2, nº. 8. Out.Nov, 2011.

FERNANDES, SANTOS. LIDERANÇAS NA GUINÉ-BISSAU: AVANÇOS E RECUOS. Chiado, Ed.1, 2017.

FIORI, J.L. “Estados, moedas e desenvolvimento”. FIORI, J.L. (org), *Estados e Moedas no Desenvolvimento das Nações*. Vozes, Petrópolis (RJ), 1999.

FISHLOW, A.; HAGGARD, S. The United States and The Regionalisation of the World Economy. Development Centre documents. OCDE: 1992.

FLORES, M. C. G. O Mercosul nos discursos do governo brasileiro (1985-1994). Rio de Janeiro: Editora FGV, 2005.



FMI – FUNDO MONETÁRIO INTERNACIONAL (2010), Relatório Técnico sobre as Consultas do Artigo IV e Pedido de Acordo de Três Anos ao abrigo da Facilidade de Crédito Ampliado e de Assistência Intercalar Adicional no âmbito da Iniciativa Reforçada para os Países Pobres Muito Endividados, Washington, D.C.: FMI, Março de 2010.

FMI – FUNDO MONETÁRIO INTERNACIONAL. CONSULTA REGIONAL COM A UNIÃO ECONÔMICA E MONETÁRIA DA ÁFRICA OCIDENTAL. COMUNICADO DE IMPRENSA Nº 18/116, 2018. Disponível em:

<<https://www.imf.org/en/News/Articles/2018/03/29/pr18116-waemu-regional-consultation-with-west-african-economic-and-monetary-union?cid=em-COM-123-36844>>. Acesso em fev. de 2018.

FMI – FUNDO MONETÁRIO INTERNACIONAL. Guiné-Bissau: Consulta de 2017 ao abrigo do artigo iv, quarta avaliação no âmbito da facilidade de crédito alargado e avaliação das garantias de financiamento. Relatório do FMI n.º17/380, 2017.

FORREST, J. B. Guinea-Bissau, Power, Conflict and Renewal in a West African Nation, Westview Press, Inc., Boulder & Oxford, EUA e Reino Unido, 1992.

FRANKEL, F.; STEIN, E.; WEI, S-J. Trading blocs and the Americas: The natural, the unnatural, and the super-natural. **Journal of Development Economics**, v. 47, p.61-95, 1995.

FREITAS, A. E. S. **Potencial Exportador de Atividades Relacionadas ao Agronegócio: Bahia e oeste baiano**. 2008. 164 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal da Bahia, Salvador. 2008. Disponível em: <<http://www.mesteco.ufba.br/scripts/db/teses/582009101357.pdf>>. Acesso em: 18 abril. 2016.

FREUND, C. L.; MCLAREN, J. On the dynamics of trade diversion: Evidence from four trade blocs. International Finance Working Paper, n. 637, 1999.

FRUCTUOSO, Lígia M.L.; AMARAL, Sérgio T. África: o despertar de um continente. In: ETIC – ENCONTRO DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA, n.05, 2009, Presidente Prudente. Anais. Presidente Prudente: Faculdades Integradas Antônio Eufrásio de Toledo, 2009.

FUNDO MONETÁRIO INTERNACIONAL. Relatório Técnico sobre as Consultas do Artigo IV e Pedido de Acordo de Três Anos ao abrigo

da Facilidade de Crédito Ampliado e de Assistência Intercalar Adicional no âmbito da Iniciativa Reforçada para os Países Pobres Muito Endividados, Washington, D.C. Março de 2010.

FURTADO, C. Desenvolvimento e Subdesenvolvimento. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961.

GALA, P. A Teoria Institucional de Douglass North. Revista de Economia Política, volume 23, no (90), São Paulo, Abril-Junho, 2003.

GALVÃO, H.; SELVAGEM, C. Império Ultramarino Português: monografia do império. Vol. 1. Lisboa: imprensa nacional de publicidade, 1950.

GERACI, V. J.; PREWO, W. Bilateral Trade Flows and Transport Costs. **The Review of Economics and Statistics**, v. 59, n.01, p. 67-74, fev.1977.

GERSCHENKRON, A. O atraso econômico em perspectiva histórica e outros ensaios. Rio de Janeiro: Ed. Contraponto, 2015.

GERSCHENKRON, A., Economic Backwardness in Historical Perspective. Cambridge, Harvard University Press, 1962.

GOLDIN, C. “Cliometrics and the Nobel”, National Bureau of Economic Research, Historical Paper nº 65, 1994.

GOMES, Pedro A. Godinho. **A Guiné-Bissau: dez anos no seio da UEMOA**. Bissau, 2007.

GONÇALVES, R. et al. A nova economia internacional: uma perspectiva brasileira. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

GOODMAN, L. A. Statistical Methods for the Preliminary Analysis of Transaction Flows. **Econometrica**, v. 31, n. 1/2, p. 197-208, Jan./Apr.,1963.

GRÄF, C. O.; AZEVEDO, A. F. Z. Comércio Bilateral entre os Países Membros do Mercosul: Uma visão do bloco através do modelo gravitacional. *Economia Aplicada*, v.17, n.01, p.135-158, 2013.

GREENE, W. **Econometric Analysis**. New Jersey: Practice Hall, 2000.

GREENWOOD, M. J. Modeling Migration. **Encyclopedia of Social Measurement**, v. 2, p.725-734, 2005.

GUIMARÃES, E. P. Evolução das teorias do comércio internacional. **Estudos em Comércio Exterior**, Rio de Janeiro, v. 1. n. 2, 19 f. jan./jun.

1997. Disponível em:

<[http://introeco.pbworks.com/f/evolucao\\_das\\_teorias\\_de\\_comercio\\_internacional.pdf](http://introeco.pbworks.com/f/evolucao_das_teorias_de_comercio_internacional.pdf)>. 02 ago. 2016.

GUIMARÃES, M. C. 2007. O Mercosul e o desempenho do comércio intra-indústria do setor brasileiro de papel e celulose. Dissertação (Mestrado em Economia Aplicada) – Universidade Federal de Viçosa, Viçosa, Minas Gerais. Brasil, 2007.

GUINÉ-BISSAU 2025: PLANO ESTRATÉGICO E OPERACIONAL 2015-2020 “Terra Ranka”. DOCUMENTO II: RELATÓRIO FINAL, 2015. Disponível em:

<<http://extwprlegs1.fao.org/docs/pdf/gbs176530.pdf>>. Acesso em 11 de out. de 2018.

HALVORSEN, R.; PALMQUIST, R. The interpretation of dummy variables in semilogarithmic equations. **The American Economic Review**, v.70, n.3, p.474-475, 1980.

HAMILTON, C. B.; WINTERS, L. A. Opening up international trade in Eastern Europe. Institute for International Economics Studies, Seminar Paper, n.511, 54p.. maio, 1992.

HAMILTON, L. C. Statistics with Stata: Updated for Version 10. Belmont. Cengage Learning. Ed. 7, 2009.

HANDEM, D. L. "O prosseguimento do programa de estabilização económica", Editorial, In: Boletim de Informação Socio-económica, INEP, Ano III, Nº1, Fev.87, Bissau, 1987.

HATAB, A. A.; ROMSTAD, E.; HUO, X. Determinants of Egyptian Agricultural Exports: A Gravity Model Approach. *Modern Economic*, v.01, p.134-143, 2010.

HECKSCHER, Elin F. "The effect of foreign trade theory of international trade. In: ELLIS, H. S.; METZLER, L. A. (Eds) *Readings on The Theory of International Trade*. Londres: George Allen and Unwin Ltd, pp. 272-300, [1919] 1950.

HELLER, R. Comércio Internacional, Teoria e Evidência Empírica. São Paulo: Atlas, 1978.

HELLIWELL, J. F. National Borders, Trade and Migration. **Pacific Economic Review**, v.02, n.03, p.165-185, 1997.

HELPMAN, E.; P. KRUGMAN. **Market Structure and Foreign Trade. Increase Returns, Imperfect Competition, and International Economic**, Cambridge: The MIT Press, 1985.

HERNANDEZ, Leila L. *A África na sala de aula: visita à história contemporânea*. São Paulo: Selo Negro, 2005.

HOCHET, A. *Paysanneries en attente*, Guiné Bissau, ENDA, Dakar, 1983.

HOLANDA, N. **Planejamento de projetos**. Fortaleza: edições UFC, 1983.

HORTA, Picado. “Análise estrutural e conjuntural da economia da Guiné”, in *Boletim Cultural da Guiné Portuguesa*, Vol.20, Nº 80, Bissau, 1965.

I PLANO QUADRIENAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL DA GUINÉ-BISSAU (1983-1986). Volume I: Relatório Geral. In: INSTITUTO NACIONAL DE ESTUDOS E PESQUISAS - INEP, 2017.

III PLANO DE FOMENTO. PLANO INTERMÉDIO DE FOMENTO (1965-1967). Anteprojeto de distribuição e cronologia de investimentos. Província da Guiné. Bissau, 1964. In: INSTITUTO NACIONAL DE ESTUDOS E PESQUISAS - INEP, 2017.

IMF – INTERNATIONAL MONETARY FUND. WEST AFRICAN ECONOMIC AND MONETARY UNION. Country Report No. 16/96, 2016. Disponível em:

<<https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2016/cr1696.pdf>>. Acesso em jun. de 2018.

INDEX MUNDI. Guiné-Bissau: Indicadores econômicos e sociais. 2018. Disponível em: <[https://www.indexmundi.com/pt/guine-bissau/populacao\\_abaixo\\_do\\_nivel\\_de\\_pobreza.html](https://www.indexmundi.com/pt/guine-bissau/populacao_abaixo_do_nivel_de_pobreza.html)>. Acesso em 07 de jun. de 2018.

INDEX MUNDI. Guiné-Bissau: Taxa anual de crescimento populacional. 2017. Disponível em <[https://www.indexmundi.com/pt/guine-bissau/taxa\\_de\\_crescimento.html](https://www.indexmundi.com/pt/guine-bissau/taxa_de_crescimento.html)>. Acesso em 09 de jan. de 2019.

INE – INSTITUTO NACIONAL DE ESTATÍSTICA. Contas Nacionais Finais de 2014 e Provisões de 2015. Ministério de Economia, Plano e Integração Regional, Bissau, 2015.

- INE – INSTITUTO NACIONAL DE ESTATISTICA. Principais Indicadores da Economia da Guiné Bissau. Ministério de Economia, Plano e Integração Regional, Bissau, 2015. In: INSTITUTO NACIONAL DE ESTATISTICA, 2017.
- INE – INSTITUTO NACIONAL DE ESTATISTICA: GUINÉ-BISSAU EM NÚMEROS. Ministério da Economia e Finanças, Bissau, 2015.
- IV PLANO DE FOMENTO. RELATÓRIO GERAL PREPARATÓRIO. Gabinete de planeamento e integração económica. Ministério de Ultramar. Lisboa, 1972. In: INSTITUTO NACIONAL DE ESTUDOS E PESQUISAS - INEP, 2017.
- JAO, M. "Ideologia e Prática de intervenção rural na Guiné-Bissau: uma abordagem sobre a Zona I", mimeo, in Desenvolvimento e perspectivas - Balanço e perspectivas, Colóquio Internacional, INEP, Bissau, 1996.
- JONES, Ronald W. e NEARY, J. Peter. "The positive theory of international trade". In: Handbook of International Economics vol. 1. Amsterdã: Elsevier, 1984.
- JOVANOVIC, M. International economic integration: limits and prospects. Londres: Routledge, 1998.
- KAMABAYA, Moíses. O renascimento da perspectiva da personalidade Africana. Luanda: Nzilia, 2003.
- KAMIAN, Bakari. La dynamique des integrations de la periodo coloniale à nos jours. In: SANANKOUA, Bintou. Les États-Nations face à l'intégration régionale en Afrique de l'Ouest: le Cas du Mali. Paris: Karthala, 2007. p. 47-80.
- KEMP, M.; WAN, H. An elementary proposition concerning the formation of customs unions. In: **Journal of International Economics**, vol. 6, p. 95-97, 1976.
- KI-ZERBO, Joseph (Org.) Historia geral da África. v. 7-8. São Paulo: Ática/Unesco, 1987.
- KOKKO, A.; TINGVALL, P.G. The Eurovision Song Contest, Preferences and European Trade. **Ratio Institute Working Paper**, n.183, 30p.; Sweden, 2000. Disponível em: <[http://ratio.se/app/uploads/2014/11/ak\\_pt\\_eurovision\\_183.pdf](http://ratio.se/app/uploads/2014/11/ak_pt_eurovision_183.pdf)>. Acesso em: 12 de Fev. 2018.

- KRAVIS, I. B.; LIPSEY, R. E. Towards an Explanation of National Price Levels. National Bureau of Economic Research Working Paper Series, Cambridge, p.1034-1050, 1982.
- KRUGMAN, P. “The Narrow Moving Band, the Dutch Disease, and the Competitive Consequences of Mrs. Thatcher”, **Journal of Development Economics**, v. 27, p.41-55, 1987.
- KRUGMAN, P. R.; OBSTFELD, M. Economia Internacional – Teoria e Política. São Paulo: MAKRON Books, 558p. 2005.
- KRUGMAN, P. Rethinking international trade. Cambridge: MIT Press, 1990.
- KUMAR, M.; WOO, J., “Public debt and growth”, IMF Working Papers, vol. 174, 2010.
- LINDEMANN, H. An Econometric Study of International Trade Flows. Review by: S. J. PRAIS. **The American Economic Review**, v. 57, n. 01, p. 283-285, Mar., 1967.
- LINS, Hoyêdo Nunes. Integração produtiva em processos de regionalização econômica: o Mercosul em questão. Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política, vol.48, p.84-106, 2017.
- LIPSEY, Richard. *The Theory of Customs Unions: A General Survey*. In International Trade: Selected Reading. Edited. by Jadish N. Bhagwati, 2° ed, jun/1982.
- LOPES, C. A transição histórica na Guiné-Bissau, , INEP, Bissau, República da Guiné-Bissau, 1986.
- MAANEN, B. V. Programa de Ajustamento estratégico na Guiné-Bissau: Análise dos Efeitos Socioeconômica. In: INSTITUTO NACIONAL DE ESTUDOS E PESQUISAS. Bissau, 1996.
- MACDOUGALL, G. D. A. British and American Exports: A Study Suggested by the Theory of Comparative Costs. Part I. **The Economic Journal**, v.61, n.244, p. 697-724. Dec., 1951.
- MACEDO, B.G. “A concepção de história em Douglass North e na economia do desenvolvimento”, texto do II Seminário Brasileiro da Nova Economia Institucional, Campinas, 2001.
- MANCAL, Ansu. A produção, o desempenho e o comércio internacional do setor agrícola da África Ocidental. 2018. 182f. Tese (Doutorado em Economia Aplicada) – Universidade de São

Paulo/Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz”, Piracicaba, 2018.

MARQUES, M. *Aspectos Teóricos da Integração Econômica*. Rev. Análise, v. 6, nº 2. Porto Alegre, 1998.

MARTÍNEZ-ZARZOSO, I.; VIDOVIC, M.; VOICU, A. M. EU-Accession Effects on Sectoral Trade: A Helpman-Melitz-Rubinstein Approach with Panel Data. **Cesifo working paper**, n. 4903, 2014.

MARTINS, A. P.; SILVA, F. A.; GOMES, M. F. M.; ROSADO, P. L. Desempenho do comércio exterior em minas gerais: estrutura, vantagem comparativa e comércio intraindústria. *Revista de economia e agronegócio*. Viçosa, vol.8, nº 2, p. 221-250, jun. 2010.

MCCALLUM, J. National borders matter: Canada-U.S: Regional Trade Patterns. *The American Economic Review*, v.85, n.03, p.615-623, 1995.

MEDEIROS, C. “Rivalidade Estatal, Instituições e Desenvolvimento Econômico”. In MEDEIROS, C. & FIORI, J.L. (orgs), *Polarização Mundial e Crescimento*. Petrópolis(RJ), Vozes, 2001.

MEF/CFE – MINISTÉRIO DE ECONOMIA E FINANÇAS/CENTRO DE FORMALIZAÇÃO DE EMPRESAS: BALANÇO DE ACTIVIDADES, 2016. In: MINISTÉRIO DE ECONOMIA E FINANÇAS/CENTRO DE FORMALIZAÇÃO DE EMPRESAS. Bissau, 2017.

MEF/DGPEE – MINISTÉRIO DA ECONOMIA E FINANÇAS/DIRECÇÃO GERAL DA PREVISÃO E ESTUDOS ECONÓMICOS. Boletim Conjunturas - 4º Trimestre 2015. In: MINISTÉRIO DA ECONOMIA E FINANÇAS. Bissau, 2015.

MENDES, Paulina. A experiência da integração da Guiné-Bissau no seio da UEMOA: Que subsídios a transmitir à União Europeia? (org.) Comércio regional e integração monetária na África Ocidental e na Europa. Centro de estudo de integração europeia, n.6, 2013. Disponível em: <<https://www.zei.uni-bonn.de/dateien/wai-zei-paper/06-2013-wai-zei-sohn-pt>>. Acesso em 23 de set. de 2018.

MENDY, Peter. A herança colonial e o desafio da desintegração em Bissau. In: **Soronda Revista de Estudos Guineenses**, 1993.

MILL, John Stuart. **On liberty**. In: ROBSON, J. M. (Org.) **Collected works of John Stuart Mill**. London: Routledge and Kegan, vol. XVIII, [1859] 1977.

MINISTERIO DA AGRICULTURA, FLORESTAS E PECUARIA. Divisão de Estatísticas Agrícolas. Evolução de produção e exportação da castanha de caju em tonelada, Bissau, 2014. In: MINISTERIO DA AGRICULTURA, FLORESTAS E PECUARIA, 2017.

MITCHELL, W. The rationality of economic activity: I. The Journal of Political Economy, v. 18, n. 2, p. 97-113, fev. 1910a.

MITCHELL, W. The rationality of economic activity: II. The Journal of Political Economy, v. 18, n. 3, p.197-216, mar. 1910b.

MONTEIRO, A.I. *O Programa de Ajustamento Estrutural na Guiné-Bissau: Análise dos efeitos Sócio-Económicos*, Edições “**KACU MARTEL**”, INEP, Bissau, Guiné-Bissau, 1996.

MONTORO, F. A. F. et al. Manual de Economia. São Paulo: Saraiva, 1998.

MORAES JUNIOR, A.C. “O Conceito de Eficiência na Nova Economia Institucional”, trabalho apresentado em Congresso, ANPEC, 2000.

MORAIS, A. G. CRIAÇÃO E DESVIO DE COMÉRCIO NO MERCOSUL E NO NAFTA. 2005. 90f. Dissertação de Mestrado (Mestrado em Economia) – Universidade de São Paulo, São Paulo-SP, 2005.

MRE/DIC - MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES/DIVISÃO DE INTELIGÊNCIA COMERCIAL. Guiné-Bissau: Comércio Exterior. Principais destinos e origens. Bissau, 2014. Disponível em:

<[https://www.google.com/search?ei=RoQ3XNW8FYSlwgTFy6WgCg&q=principais+destinos+de+exporta%C3%A7%C3%A3o+da+guin%C3%A9-bissau+mre+2014+pdf&oq=principais+destinos+de+exporta%C3%A7%C3%A3o+da+guin%C3%A9-bissau+mre+2014+pdf&gs\\_l=psy-ab.3...16167.17752..18530..0.0..0.227.851.0j4j1.....0....1..gws-wiz.....0i71j33i10.FLBBZJ6XqKg](https://www.google.com/search?ei=RoQ3XNW8FYSlwgTFy6WgCg&q=principais+destinos+de+exporta%C3%A7%C3%A3o+da+guin%C3%A9-bissau+mre+2014+pdf&oq=principais+destinos+de+exporta%C3%A7%C3%A3o+da+guin%C3%A9-bissau+mre+2014+pdf&gs_l=psy-ab.3...16167.17752..18530..0.0..0.227.851.0j4j1.....0....1..gws-wiz.....0i71j33i10.FLBBZJ6XqKg)>.

Acesso em set. de 2018.

MYRDAL, G. **Perspectivas de uma economia internacional**. Rio de Janeiro: Editora Saga, 1967.



NASCIMENTO, Elisa Larkin. Lutas africanas no mundo e nas Américas. In: NASCIMENTO, Elisa Larkin (Org). A matriz africana no mundo. São Paulo: Selo Negro, pp. 141 – 182, 2008.

NEGISHI, T. Marshallian External Economies and Gains from Trade Between Similar Countries. **The Review of Economic Studies**, v. 36, n. 01, p. 131-135, Jan., 1969.

NEPAD – Nova Parceria para o Desenvolvimento da África. **NEPAD in brief**. 2001. Disponível em: <<http://www.nepad.org>>. Acesso em: 25 abril, 2009.

NHANCA, Viriato João Lopes. Macroeconomia recente de Guiné-Bissau: perspectiva no contexto globalizado. 2013. 113 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Federal de Pernambuco, 2013. Disponível em:

<[https://repositorio.ufpe.br/bitstream/123456789/11210/1/DISSERETA%20C3%87%C3%83O\\_VIRIATO%20JO%20C3%83O%20LOPES%20NHANCA.pdf](https://repositorio.ufpe.br/bitstream/123456789/11210/1/DISSERETA%20C3%87%C3%83O_VIRIATO%20JO%20C3%83O%20LOPES%20NHANCA.pdf)>. Acesso em 17 de jul. de 2018.

NOGUEIRA, A. (2003). Custos de transação e arranjos institucionais alternativos: uma análise da avicultura de corte no estado de São Paulo. Dissertação de Mestrado, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil.

NORTH, D. C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge University Press, New York, 1990.

NORTH, D. C. The Economic Growth of the United States 1790-1860, WW Norton & Company, New York, 1966 (originalmente publicada em 1961, Prentice Hall).

NORTH, D.; THOMAS, R. P. The Rise of the Western World: A New Economic History, Cambridge University Press, Cambridge, 1973.

NORTH, Douglass C. "Sources of Productivity Change in Ocean Shipping, 1600-1850." *The Journal of Political Economy*. 76 (5): 953-970, 1968.

OCAMPO, José Antonio. La cooperación financiera: experiencias y desafíos. In: OCAMPO, José Antonio (Org). Cooperación financiera regional. Santiago de Chile: CEPAL, Sept. 2006.

OECD - Organisation for Economic Co-operation and Development. Small and Medium - sized Enterprises: Technology and Competitiveness. Geneva, 1993.

OHLIN, Bertil G. *Interregional and International Trade*. Boston: Harvard University Press, 1933.

OLIVEIRA, S. S. **Comércio exterior: mercado para as empresas pernambucanas de base tecnológica**. 2008. 117 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Programa de Pós Graduação Economia, Universidade Federal de Pernambuco, Recife. 2008. Disponível em: <[http://www.bdtd.ufpe.br/tedeSimplificado//tde\\_busca/arquivo.php?codArquivo=5517](http://www.bdtd.ufpe.br/tedeSimplificado//tde_busca/arquivo.php?codArquivo=5517)>. Acesso em 25 jul. 2016.

OREIRO, J. L.; FEIJÓ, C. A. Desindustrialização: Conceituação, Causas, Efeitos e o Caso PANIZZA, U.; PRESBITERO, A. F., “Public debt and economic growth in advanced economies: A survey”, *Swiss Journal of Economics and Statistics*, 2ed. vol. 149, p.175-204, 2013.

ORTIZ, Pablo Chaves. *Aliança do Pacífico: uma visão do bloco através do modelo gravitacional*. 2015. 60 f., il. Dissertação (Mestrado em Economia) - Universidade do Vale do Rio dos Sinos, São Leopoldo-RS, 2015.

PAPAZOGLU, Christos. Greece’s Potential Trade Flows: A Gravity Model Approach. **International Advances in Economic Research**, v.13, Ed.4, p. 403–414, 2007. Disponível em: <<https://link.springer.com/article/10.1007%2Fs11294-007-9107-x#page-1>>. Acesso em 28 de nov. 2018.

PELIPAS, I.; TOCHITSKAYA, I.; VINOKUROV, E. Quantifying Economic Integration of the European Union and the Eurasian Economic Union: Methodological Approaches. Eurasian development bank – Centre for Integration Studies, 2014.

PÉLISSIER, Rene. *Historia da guine: portugueses e africanos no Sene Gâmbia (1841 - 1936)*. Lisboa: Editorial: Estampa, 1989.

PENNA FILHO, Pio. Integração Econômica no continente africano: ECOWAS e SADC. Cena internacional. **Revista de Análise em Política internacional**, vol.2, n.2, 2000. Disponível em: <[http://portal.anpocs.org/portal/index.php?option=com\\_docman&task=doc\\_view&gid=2996&Itemid=231](http://portal.anpocs.org/portal/index.php?option=com_docman&task=doc_view&gid=2996&Itemid=231)>. Acesso em: 05 de set. 2018.

PEREIRA, P. de C. *Acordos regionais de comércio: uma análise dos ganhos não-tradicionais*. 2008. 109f. Dissertação de Mestrado (Mestrado em Economia) – Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto-SP, 2008.

PERROUX, F. Notes sur la notion de pole de croissance. *Economie Appliquée*, Paris, n.8, janvier-juin, 1955.

PLUNKET, Daniel. A CEDEAO e a sua Tarifa Externa Comum. 2006. Disponível em:  
[http://www.aird.com/www/files/temp/AIRD%20article%20on%20ECO%20WAS%20CET%20\(em%20portugues\).doc](http://www.aird.com/www/files/temp/AIRD%20article%20on%20ECO%20WAS%20CET%20(em%20portugues).doc). Acesso em: 10 maio de 2018.

PNUD – PROGRAMA DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DESENVOLVIMENTO. RELATÓRIO DO DESENVOLVIMENTO HUMANO 2015, 2015. Disponível em:  
 <[http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr15\\_overview\\_pt.pdf](http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr15_overview_pt.pdf)>. Acesso em 20/07/2018.

POLAK, J. Is APEC a natural regional trading bloc? A critique of the gravity model of international trade. *The World Economy*, v. 19, p. 533-543, 1996.

POLDER, J. M.; MEIJEREN, J. V. Modeling and forecasting international trade flows. **NEA Transport Research and Training, Rijswijk-ZH**, p.185-198, 2000.

PORTER, M. E. *A Vantagem Competitiva das Nações*. Rio de Janeiro: Campus, 1993.

PORTER, M. E. *Estratégia Competitiva: técnicas para análise da indústria e da concorrência*. 7ed. Rio de Janeiro: Campus, 1986. 362p

PORTER, M. E.; *Competitive advantage*. New York: Free Press. 1985.

POSNER, M. *International trade and technical change*. Oxford Economic Papers 30, 1961.

PÖYHÖNEN, P. “A Tentative Model for the Volume of Trade between Countries”. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 1963.

REIS, José. O institucionalismo económico: Crónica dos saberes da economia. *Notas Económicas*, 11, 130-149, 1998.

REIS, M. dos. OS EFEITOS DO NOVO REGIONALISMO SOBRE O COMÉRCIO. 2012. 109f. Dissertação de Mestrado (Mestrado em Economia) – Universidade do Vale do Ri dos Sinos, São Leopoldo-RS, 2012.

REYNA, Oscar Torres. *Panel Data Analysis Fixed & Random Effects: using Stata 10.x*. Princeton University, 2007.

- RIBEIRO, Luiz D. Da conquista européia à descolonização. In: VISENTINI, Paulo F; RIBEIRO, Luiz D; PEREIRA, Analúcia D. Breve Historia da África. Porto Alegre: Leitura XXI, 2007.
- RICARDO, D. Princípio de Economia Política e Tributação. São Paulo: Abril Cultural, 1982.
- ROBNSON, J. N. Técnicas de planejamento e previsão. Rio de Janeiro: Zaar, 1974.
- ROBSON, P. The economics of international integration. London: Routledge, 1998.
- ROBSON, Peter. Teoria econômica da integração internacional. Trad. de Carlos Laranjeiro. Coimbra, Portugal: Coimbra, 1985.
- RODRIGUES, Julio. A inserção da Guiné-Bissau na União Econômica e Monetária Oeste Africana (UEMOA): limites e oportunidades para o desenvolvimento socioeconômico do país (1997-2013). 2016. 199f. Tese (Doutorado em Estudos Estratégicos Internacionais) – Universidade Federal de Rio Grande do Sul, Faculdade de Ciências Econômicas, Porto Alegre, 2016. Disponível em: <<https://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/147369/000998524.pdf?sequence=1>>. Acesso em 25 de maio de 2018.
- RODRÍGUEZ, F.; RODRIK, D. Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence. **National Bureau of Economic Research**, n°. 7081. Cambridge, 1999.
- ROMER, P. Endogenous Technological Change, Journal of Political Economy, vol. 98, p.71-102, 1990.
- ROSTOW, W. W. Etapas do desenvolvimento econômico. Rio de Janeiro: Zahar, 1961.
- SACHS, J.; MCARTHUR, J. W., SCHMIDT-TRAUB, G., KRUK, M., BAHADUR, C., FAYE, M. & MCCORD, G. “Ending Africa's poverty trap”, Brookings papers on economic activity. vol 1, p.117-240, 2004.
- SALVATORE, D. Economia Internacional. Rio de Janeiro: Livros Técnicos Científicos (LTC), 2000.
- SAMBÚ, MALAM. A POLITICA ECONÓMICA NO CONTEXTO DA UEMOA: INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO NA ECONOMIA DA GUINÉ-BISSAU – Uma Abordagem. 2015. 177f.

Dissertação – Universidade Lusófona de Humanidades e Tecnologias, Escola das Ciências Económicas e das Organizações, Lisboa, 2015.

SAMUELS, Warren J. "The present state of institutional economics". Cambridge Journal of Economics. v. 19, p.569-590, 1995.

SAMUELSON, P. "International trade and equalization of prices". *Economic Journal*. 1948.

SANANKOUA, Bintou (Ed). Les États-nations face a l'intégration régionale en Afrique de l'Ouest: le Cas du Mali. Paris: Karthala, 2007.

SANDBERG, H. M. The impact of historical and regional networks on trade volumes in the western hemisphere: a gravity model analysis. Tese de Doutorado. University of Florida, 2010. Disponível em: <[http://etd.fcla.edu/UF/UFE0042322/sandberg\\_h.pdf](http://etd.fcla.edu/UF/UFE0042322/sandberg_h.pdf)>. Acesso em 16 de Fev. 2018.

SANGREMAN, C.; SOUSA JR, F.; ZEVERINO, G.; BARROS, M. A evolução política recente na Guiné-Bissau: - As eleições presidenciais de 2005 - Os conflitos - O desenvolvimento - A sociedade civil. Centro de Estudo sobre Ásia, África e América Latina – CESA. Escola de Economia e Gestão da Universidade de Lisboa, Lisboa, 2006.

SANGREMAN, Carlos. A POLÍTICA ECONÓMICA E SOCIAL NA GUINÉ-BISSAU – 1974 – 2016. Working Paper CEsa CSG 146/2016. Centro de Estudo sobre Ásia, África e América Latina – CESA. Escola de Economia e Gestão da Universidade de Lisboa, Lisboa, 2016.

SANTOS, J.G. Integração da Guiné Bissau na zona Franca Regional-CEDEAO/UEMOA. Faculdade de direito da Universidade de Coimbra-Curso de Direito- Mestrado em direito Administrativo, Coimbra 2009/2010. Disponível em: <[http://www.fd.uc.pt/~stavares/FDUC/Arquivo\\_2009\\_2010/Entradas/2010/4/17\\_Ainda\\_uma\\_soberania\\_fiscal\\_%287%29\\_files/Trabalho%20da%20Jurisprudencia%20do%20Dto%20Fiscal.pdf](http://www.fd.uc.pt/~stavares/FDUC/Arquivo_2009_2010/Entradas/2010/4/17_Ainda_uma_soberania_fiscal_%287%29_files/Trabalho%20da%20Jurisprudencia%20do%20Dto%20Fiscal.pdf)> Acesso em: 10 de mar. 2018.

SANTOS, Manuel "Guiné – Bissau: a formação da Nação" In: A construção da Nação em África, colóquio INEP/CODESRIA/UNITAR, INEP, Bissau, 1989.

SAVAGE, I. R.; DEUTSCH, K. W. A Statistical Model of the Gross Analysis of Transaction Flows. *Econometrica*, v.28, n. 03, p. 551-572, jul. 1960.

- SCHUMPETER, J. A. A teoria do desenvolvimento econômico. São Paulo: Abril Cultural, [1911/1934] 1982.
- SCHWARZ, C. S. "A agricultura da Guiné-Bissau: existem perspectivas para a auto-suficiência alimentar?", in A Guiné-Bissau a caminho do ano 2000, coord. Handem, D.L. e Silva, F.D. INEP/CESE, Bissau, República da Guiné Bissau, 1989.
- SILVA, J. A. S. O modelo da base econômica e o grau de endogeneização do desenvolvimento turístico. *Revista de Desenvolvimento Econômico*, Salvador, ano 6, nº. 10, jul. de 2004b. Disponível em:  
<<http://www.revistas.unifacs.br/index.php/rde/article/viewFile/105/109>>. Acesso em: 03 abril. 2016.
- SILVA, J. Inácio da. A INTEGRAÇÃO ECONÔMICA DA GUINÉ-BISSAU NA UEMOA. 2015. 78f. Monografia (Graduação em Economia) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Instituto de Economia, Rio de Janeiro, 2015.
- SILVA, J.M.C.; TENREYO, S. The log of gravity. Review of Economics and Statistics. v. 88, p. 641-658, 2006.
- SILVA, M. V. R. P. da. Integração econômica no MERCOSUL: Análise dos ganhos para o comércio exterior brasileiro, 2014. Trabalho de conclusão de curso, f 65. Universidade Federal de Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2014.
- SILVA, T. A. 2005. Desempenho da pauta de exportações agroindustriais de Minas Gerais. Dissertação (Mestrado em Economia Aplicada) – Universidade Federal de Viçosa. Viçosa, Minas Gerais. Brasil. 2005.
- SIMS, C. A., J. H. STOCK, AND M. W. WATSON (1990): "Inference in Linear Time Series Models with some Unit Roots," *Econometrica*, n.58, 113-144.
- SMITH, A, VENABLES, A. J. *Completing the internal market in the European Community: some industry simulation*. *European Economic Review*, v.32, pg 1501-1525, 1988.
- SMITH, Adam. **A riqueza das nações**: investigação sobre sua natureza e suas causas. São Paulo: Abril Cultural, 1983.
- SODER, José. *A União Européia*. São Leopoldo: Ed. UNISINOS, 1995.

SOLOAGA, I.; WINTERS, L. A Regionalism in the nineties: What effect on trade? *The North American Journal of Economics and Finance*, v. 12, p. 1-29, 2001.

SOUZA, Nali de Jesus. Teoria dos Polos, Regiões Inteligentes e Sistemas Regionais de Inovação. *Análise*, Porto Alegre, v. 16 n. 1 p. 87-112 jan./jul 2005.

STACK M.; PENTECOST. E. A GRAVITY MODEL APPROACH TO ESTIMATING PROSPECTIVE TRADE GAINS IN THE EU ACCESSION AND ASSOCIATED COUNTRIES. **Discussion papers in economics**, n.11, 2011.

TEIXEIRA, A. *O Movimento da Industrialização nas Economias Capitalistas Centrais do Pós-Guerra*, dissertação de mestrado apresentada ao Instituto de Economia Industrial da UFRJ. Rio de Janeiro, 1983.

TINBERGEN, J. **Shaping the World Economy- Suggestions for an International Economic Policy**. New York: The Twentieth Century Fund, 1962.

TINBERGEN, J. The Use of Models: Experiences and Prospects, in *Les Prix Nobel en 1969*, Stockholm, p.244-252, 1970.

TORRENT, R. Anatomia del Mercosur real. In: BERLINSKI et al. (orgs). **15 años de MERCOSUR: comercio, macroeconomía e inversiones extranjeras**. Montevideo: Red MERCOSUR, 2006.

UA – UNIÃO AFRICANA. Relatório do estudo de viabilidade Sobre a criação de bolsa pan-africana de valores, 2008. Disponível em: <<http://www.au.int/en/>>. Acesso em: 23 jul.2018.

UEMOA – UNIÃO ECONÔMICA E MONETÁRIA DA ÁFRICA OCIDENTAL. Rapport Semestriel d´execution de la surveillance multilaterale. Union Economique et Monetaire Ouest Africaine; Juin, 2009. Disponível em: <[http://www.uemoa.int/Documents/Publications/Surv\\_Multilaterale/2009/RSM\\_juin09.pdf](http://www.uemoa.int/Documents/Publications/Surv_Multilaterale/2009/RSM_juin09.pdf)>. Acesso em: 21 de agosto de 2018.

UN – UNITED NATIONS, Map No. 4063 Rev. 5. Department of Field Support Geospatial Information Section (formerly Cartographic Section). Fevereiro de 2018. Disponível em: <<http://www.un.org/Depts/Cartographic/map/profile/guineabi.pdf>>. Acesso em 27 de março de 2018.

UN COMTRADE – UNITED NATIONS COMTRADE DATABASE. Disponível em: <<https://comtrade.un.org/>>. Acesso em 19 de jul. de 2018.

UNCTAD – UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. Economic Development in Africa 2009, United Nations, 2009.

UNCTAD – UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. Economic Development in Africa 2011, United Nations, 2011.

UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development. World investment report. 2006.

UNCTAD – UNITED NATIONS INDUSTRIAL DEVELOPMENT ORGANIZATION; UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. Economic Development in Africa Report 2011: Fostering Industrial Development in Africa in the New Global Environment. United Nations, 2011.

UNCTAD. *United Conference on Trade and Development*. **Dados sobre rendas dos países**. Disponível em: <<http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx?ReportId=96>>. Acesso em: 05 de março. 2018.

UNECA – UNITED NATIONS ECONOMIC COMMISSION FOR AFRICA. Politique industrielle dynamique em Afrique. Rapport Economique sur l’Afrigue. [S.l.], 2014. Disponível em: <[http://www.uneca.org/sites/default/files/publications/aria5\\_french.pdf](http://www.uneca.org/sites/default/files/publications/aria5_french.pdf)>. Acesso em: 17 jul. 2018.

UNECA – UNITED NATIONS ECONOMIC COMMISSION FOR AFRICA. Assessing Regional Integration in Africa (Aria V) – Towards an African Continental Free Trade Area. Addis Ababa, Etiópia, 2012.

UNECA – UNITED NATIONS ECONOMIC COMMISSION FOR AFRICA. Assessing Regional Integration in Africa (Aria VI), Harmonizing Policies to Transform the Trading Environment. Addis Ababa, Etiópia, 2013a.

UNECA - United Nations Economic Commission for Africa. Atlas on Regional Integration in West Africa. Economic Community of West Africa.2007.



UNECA – UNITED NATIONS ECONOMIC COMMISSION FOR AFRICA. Rationalizing Regional Economic Communities: ARIA II. Economics Commission for Africa, Addis Ababa, 2006. Disponível em: <[http://www.uneca.org/aria2/front\\_matter.pdf](http://www.uneca.org/aria2/front_matter.pdf)>. Acesso em: 12 de agosto de 2018.

UNECA – UNITED NATIONS ECONOMIC COMMISSION FOR AFRICA. Report on Africa's Regional Integration Agenda. Addis Ababa, Etiópia, 2013b.

VAMAIN, Carlos; SÓ, Augusto. Consultoria relativa à revisão do código de investimento. Projecto de Reabilitação e Desenvolvimento do Sector Privado, Bissau, Junho de 2005.

VAZ, Carlos. GUINÉ-BISSAU SUBMETE BRUXELAS SUA VISÃO ESTRATÉGICA DE DESENVOLVIMENTO: Nota preliminar. Bissau, 2015. Disponível em: <<http://www.odemocratagb.com/wp-content/uploads/2015/03/A-VIS%C3%83O-ESTRAT%C3%89GICA-DE-DESENVOLVIMENTO-DA-GUIN%C3%89.pdf>>. Acesso em 11 de out. de 2018.

VEBLEN, T. *A Teoria da Classe Ociosa: Um Estudo Econômico das Instituições*. São Paulo: Abril Cultural, [1983] 1912.

VEBLEN, T. The preconceptions of economic science. In: VEBLEN, T. The place of science in modern civilisation and other essays. The collected works of Thorstein Veblen. London: Routledge/Thoemmes Press, [1899a] 1994.

VELASCO e CRUZ, S.C. “Teoria e história: nota crítica sobre o tema da mudança institucional em Douglass North”, texto do II Seminário Brasileiro da Nova Economia Institucional, Campinas, 2001.

VERÍSSIMO, M. P. Doença holandesa no Brasil: ensaios sobre taxa de câmbio, perfil exportador, desindustrialização e crescimento econômico. 2010. 232f. Tese (Tese de doutorado em economia) - Instituto de Economia da Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia-MG, 2010.

VERNON, R. "La inversión internacional y el comercio internacional en el ciclo de productos". In: Rosenberg, N. (org.). *Economia Del Cambio tecnológico*. Trad. de Eduardo L. Suárez. México: Fondo de Cultura Económica, 1979, 1. ed. (espanhol), El trimestre Económico, Lecturas, 31, p. 408-427, 1966.

VINER, J. *The customs union issue*. New York: Carnegie Endowment for International Peace, 1950.

WADE, Abdoulaye. 2005. Un destin pour l'Afrique: l'avenir d'un continent. Ile de la Jatte, Michelle Lafon, 2005.

WAMI – WEST AFRICAN MONETARY INSTITUTE. **Annual report for the year ended 31st December 2008**. 2009. Disponível em: <[http://www.wamiimao.org/english/doc/WAMI%202008%20ANNUAL%20REPORT\\_New%20version.final29.01.pdf](http://www.wamiimao.org/english/doc/WAMI%202008%20ANNUAL%20REPORT_New%20version.final29.01.pdf)>. Acesso em: 05 jul. 2018.

WAMI/IMAO – WEST AFRICAN MONETARY INSTITUTE . Macroeconomic development and convergence report for the first half of 2003. West African Monetary Institute. Accra, August, 2003.

WANG, Z.; WINTERS, L. A. The trading potential of Western Europe. *Journal of Economic Integration*, v. 7, p. 113-136, 1992.

WATERSON, A. Um método prático para planejar o desenvolvimento. **Finanças e Desenvolvimento**, v.3, n.1, p.10-14, 1970.

WILLIAMSON, O.E. *The Economics and Transaction Costs*. New York: Free Press, 1999.

WILLIAMSON, Oliver E. Hierarquies, markets and power in the economy: an economic perspective. *Industrial and Corporate Change*, v. 4, n. 1, p. 21-49, 1995.

WILLIAMSON, Oliver E. Transaction cost economics and organization theory. *Industrial and Corporate Change*, v. 2, n. 2, p. 107-156, 1993.

WINTERS, L. Alan. Trade and poverty: is there a connection? In: NORDSTRÖM, Håkan; WINTERS, L. Alan (Org.); BEN-DAVID, Dan (Ed.). *Trade, income disparity and poverty*. Geneva: WTO: 43-69, 1999. (Special Studies, n. 5).

WOOLDRIDGE, J. *Econometric analysis of cross section and panel data*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 2002.

WORLD BANK GROUP. *World Development Indicators: Guinea-Bissau*. 2018. Disponível em: <<https://data.worldbank.org/country/guinea-bissau?locale=pt>>. Acesso em out. de 2018.

YANG, Y. WONG, K.K. The influence of cultural distance on China inbound tourism flows: a panel data gravity model approach. **Asian Geographer**, First article, p. 1-17, mar. 2012.

ZUCOLOTO, G. F.; TONETO JR., R. Esforço tecnológico da indústria de transformação brasileira: uma comparação com países selecionados. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, v. 9, n. 2, p. 337-365, maio/ago. 2005. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rec/v9n2/v09n02a05.pdf>>. Acesso em 28 jul. 2016.



## ANEXOS

## Anexo 1 – Guiné-Bissau: variação percentual anual do valor da produção (1998-2015)

Setores	Ano									
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>Setor Primário</b>		-15,4%	7,2%	-3,1%	1,6%	-0,3%	4,9%	-1,7%	13,0%	-0,5%
Agricultura		-2,4%	7,7%	-5,8%	1,0%	-2,3%	5,5%	-0,3%	15,9%	-2,0%
Pecuária e Caça		2,1%	2,8%	2,2%	1,7%	2,2%	2,2%	2,2%	2,4%	2,5%
Pesca		-58,6%	13,0%	5,5%	3,6%	7,1%	7,4%	-13,2%	9,9%	4,6%
Floresta		-13,3%	-3,2%	6,2%	4,8%	2,6%	-3,4%	2,6%	2,5%	3,7%
<b>Setor Secundário</b>		-17,9%	8,1%	-4,1%	0,0%	15,7%	3,8%	-14,0%	7,0%	4,2%
Atividades Extrativas		-85,8%	-34,8%	53,3%	213,0%	141,7%	18,4%	-38,8%	-27,0%	-14,1%
Agroalimentar		-1,3%	12,0%	-4,0%	-7,2%	1,0%	1,6%	-4,3%	12,3%	4,3%
Outras indústrias		-6,4%	7,7%	-14,5%	6,7%	7,9%	4,8%	2,2%	3,9%	10,5%
Construção		-84,7%	-30,1%	42,1%	192,5%	161,8%	13,9%	-55,2%	-28,7%	-1,0%
Água e Eletricidade		-41,6%	-33,3%	-2,1%	0,8%	20,3%	-10,6%	2,8%	14,9%	-6,9%
<b>Setor Terciário</b>		-17,3%	20,3%	3,6%	3,1%	-10,0%	-2,2%	12,3%	-3,7%	6,5%
Comércio e Reparações		-30,8%	28,9%	8,0%	4,8%	-17,9%	-4,5%	17,7%	-12,2%	11,1%
Hotéis e Restaurantes		-45,4%	28,1%	40,3%	-26,7%	20,6%	-11,2%	-62,4%	53,7%	71,2%
Transportes e Telecomunicações		0,0%	23,1%	-7,5%	-12,5%	-7,6%	7,0%	16,8%	-9,6%	12,4%
Serviços Financeiros		-19,6%	4,4%	-4,7%	15,3%	7,7%	21,7%	-9,1%	27,7%	40,3%
Serviços imobiliários e outros serviços		-1,6%	5,8%	2,7%	-0,3%	0,9%	-16,4%	-0,6%	5,6%	6,4%
Serviços de Administração Pública		7,8%	9,5%	-4,7%	8,4%	-3,9%	4,8%	0,6%	8,0%	-3,9%
Serviços de Educação		27,7%	-4,4%	30,6%	3,7%	58,3%	-12,8%	37,8%	18,5%	-3,5%
Serviços de Saúde		17,3%	-2,4%	19,5%	-13,4%	25,0%	-33,2%	60,9%	27,1%	0,0%
Serviços coletivos e domésticos		2,3%	2,5%	3,3%	2,5%	0,5%	3,1%	-2,7%	0,6%	4,6%
Correção pelo consumo do SIFIM		-24,5%	-2,8%	5,0%	16,8%	13,7%	56,3%	-3,7%	61,0%	86,9%
<b>Total do Valor Acrescentado</b>		-16,5%	12,6%	-0,4%	2,0%	-2,4%	1,8%	1,7%	4,8%	2,8%
Impostos sobre produtos		-36,4%	59,4%	11,7%	1,4%	46,8%	-39,5%	54,4%	-12,2%	-15,0%
<b>Produto Interno Bruto</b>		-16,9%	13,2%	-0,2%	2,0%	-1,3%	0,4%	2,8%	4,3%	2,3%
Castanha de Caju		14,4%	14,3%	-2,3%	9,2%	-1,0%	3,6%	-2,3%	22,0%	-11,0%
Comércio de Castanha de Caju		245,5%	157,3%	210,7%	-4,7%	-62,0%	-64,2%	365,9%	-19,7%	5,1%

Continuação...

Setores	Ano									
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
<b>Setor Primário</b>	2,2%	3,0%	3,6%	0,7%	9,6%	-0,1%	3,7%	-6,5%	3,0%	
Agricultura	3,9%	3,8%	8,0%	-0,3%	11,8%	-0,6%	0,5%	-9,5%	7,5%	
Pecuária e Caça	2,1%	7,2%	-2,4%	2,3%	4,5%	2,8%	4,0%	-0,1%	2,3%	
Pesca	-6,6%	-5,6%	-20,7%	7,6%	0,5%	0,4%	-0,4%	0,0%	1,3%	
Floresta	0,7%	2,3%	5,1%	2,5%	0,6%	2,6%	70,6%	9,0%	34,5%	
<b>Setor Secundário</b>	-5,6%	5,1%	4,7%	6,8%	-0,9%	5,0%	4,7%	2,8%	5,1%	
Atividades Extrativas	94,9%	-34,4%	6,9%	43,5%	-48,4%	10,0%	63,6%	8,3%	23,7%	
Agroalimentar	-12,0%	11,9%	2,2%	2,3%	3,9%	5,8%	3,0%	0,3%	9,7%	
Outras indústrias	-10,3%	6,2%	9,0%	-0,8%	0,9%	-0,1%	-10,6%	0,3%	2,9%	
Construção	80,6%	-40,0%	22,6%	41,1%	-46,4%	17,8%	62,8%	8,0%	23,7%	
Água e Eletricidade	-17,5%	34,2%	10,6%	41,1%	32,1%	-9,4%	-18,1%	37,8%	6,5%	
<b>Setor Terciário</b>	7,2%	4,3%	3,2%	8,0%	11,0%	-4,5%	2,7%	7,4%	4,0%	

Comércio e Reparações	9,0%	5,4%	-3,5%	0,6%	11,0%	2,6%	1,0%	2,8%	10,9%
Hoteis e Restaurantes	-8,3%	22,6%	-66,1%	17,0%	-1,1%	-48,7%	148,3%	15,5%	34,3%
Transportes e Telecomunicações	12,8%	20,0%	7,3%	20,6%	14,2%	-3,6%	-0,9%	8,4%	12,2%
Serviços Financeiros	29,1%	27,1%	7,0%	15,1%	62,8%	-10,9%	-1,7%	15,4%	11,9%
Serviços imobiliários e outros serviços	5,8%	12,3%	0,4%	-0,4%	3,7%	1,8%	2,4%	2,4%	5,9%
Serviços de Administração Pública	4,4%	-8,7%	23,2%	13,3%	7,9%	-19,3%	13,7%	17,3%	10,2%
Serviços de Educação	-2,5%	4,0%	-3,9%	13,9%	6,2%	2,1%	-16,3%	-3,0%	6,9%
Serviços de Saúde	-16,6%	1,3%	-12,5%	47,8%	-18,5%	19,5%	-8,9%	3,0%	6,8%
Serviços coletivos e domésticos	0,8%	21,4%	2,4%	4,0%	0,0%	2,2%	1,9%	2,7%	2,1%
Correção pelo consumo do SIFIM	60,3%	96,6%	18,1%	2,9%	45,5%	-3,0%	4,9%	19,0%	27,8%
<b>Total do Valor Acrescentado</b>	<b>2,8%</b>	<b>3,1%</b>	<b>3,4%</b>	<b>4,7%</b>	<b>8,1%</b>	<b>-1,4%</b>	<b>3,4%</b>	<b>0,4%</b>	<b>4,6%</b>
Impostos sobre produtos	23,5%	6,0%	2,1%	0,8%	6,2%	-15,9%	-1,8%	26,8%	26,3%
<b>Produto Interno Bruto</b>	<b>3,3%</b>	<b>3,2%</b>	<b>3,4%</b>	<b>4,6%</b>	<b>8,1%</b>	<b>-1,7%</b>	<b>3,3%</b>	<b>1,0%</b>	<b>5,1%</b>
Castanha de Cajú	11,8%	-2,0%	21,7%	-10,7%	41,8%	-10,3%	-2,7%	10,7%	-1,7%
Comércio de Castanha de Cajú	9,9%	-1,4%	13,5%	-11,0%	49,1%	-3,0%	13,1%	1,1%	-2,7%

Fonte: Dados da pesquisa, INE (2017).

## Anexo 2 – Output do modelo estimado com ajuste de autocorrelação de primeira ordem AR(1)

```

RE GLS regression with AR(1) disturbances
Group variable: paisid
Number of obs      -      3713
Number of groups   -       184

R-sq:  within - 0.1244
        between - 0.6418
        overall - 0.4595
Obs per group:  min - 1
                avg  - 20.2
                max  - 22

Wald chi2(15)      -      672.74
Prob > chi2        -      0.0000

corr(u_1, Xb)      - 0 (assumed)

-----+-----
min      5%      theta      95%      max
0.2606   0.6663   0.6864   0.6864   0.6864
-----+-----

lnimpj1
-----+-----
Coef.      Std. Err.      z      P>|z|      [95% Conf. Interval]
-----+-----
lnigdp_o    1.295763    .1327296     9.76    0.000    1.035617    1.555908
lnipc_o     -0.667804    .1308697    -5.10    0.000   -0.9243803   -0.4113806
lnigdp_d    2.348778    .2378553     9.87    0.000    1.882595    2.814962
lnipc_d     -1.379601    .5030789    -2.74    0.006   -2.365618   -0.3935849
lniatcap    -1.068162    .2511655    -4.25    0.000   -1.560407   -0.5758578
lnarea_o    -0.4234833    .1256195    -3.37    0.001   -0.6696929   -0.1772736
lnarea_d    -0.9724056    .1634204    -5.95    0.000   -1.2927037   -0.6521076
com_inte_a  1.438092    2.280865     0.63    0.528   -3.032321    5.908505
imp_exte_a  -0.0187342    1.288024     0.01    0.988   -2.505747    2.463215
exp_fron    0 (omitted)
landlocked_o -0.7678689    .5411596    -1.42    0.156   -2.2927845    1.828522
landlocked_d -2.667633    .6188920    -4.31    0.000   -3.880518   -1.454748
comcol     -0.328448    .6684305    -0.49    0.623   -1.638548    .9816518
comlang_off 1.802489    .5654695     3.18    0.001    .6841889    2.920788
comcur     -1.979843    1.945054    -1.02    0.309   -5.792079    1.832393
_cons      -35.22935    3.657661    -9.63    0.000   -42.39823   -28.06046

rho_ar      .35209542    (estimated autocorrelation coefficient)
sigma_u     1.7290471
sigma_e     1.7774388
rho_fov     .4862202    (fraction of variance due to u_1)

modified Bhargava et al. Durbin-Watson - 1.1373894
Baltagi-Wu LBI - 1.349066

```

### Anexo 3 – UEMOA: outputs de estimação de efeitos aleatórios com presença de heterocedasticidade

Random-effects GLS regression		Number of obs	-	3713
Group variable: pairid		Number of groups	-	184
R-sq:	within - 0.1246	Obs per group:	min	1
	between - 0.6423		avg	20.2
	overall - 0.4515		max	22
		Wald chi2(14)	-	806.75
corr(u_i, X) - 0 (assumed)		Prob > chi2	-	0.0000

lnimpj1	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
lngdp_o	1.300577	.1397172	9.31	0.000	1.026736 1.574417
lnpec_o	-.5919079	.1374527	-4.31	0.000	-.8613101 -.3225056
lngdp_d	2.31309	.2157033	10.72	0.000	1.890319 2.735861
lnpec_d	-1.349247	.4654635	-2.90	0.004	-2.261539 -.4369555
lndistcap	-1.089807	.2761841	-3.95	0.000	-1.631118 -.5484962
lnarea_o	-.4118036	.1356944	-3.04	0.002	-.6777402 -.145967
lnarea_d	-.5552743	.1648496	-3.37	0.001	-.8783737 -.232175
com_intra	1.547284	2.457709	0.62	0.536	-3.348135 6.442704
imp_extra	.0062227	1.386678	0.00	0.996	-2.711516 2.724162
exp_extra	0	(omitted)			
fron	.7221902	.5967327	1.21	0.226	-.4473844 1.891765
landlocked_o	-2.689501	.6817154	-3.95	0.000	-4.025639 -1.353364
comcol	-.3321817	.7249295	-0.46	0.647	-1.753017 1.088654
comlang_off	1.745127	.6185203	2.82	0.005	.532849 2.957404
comcur	-1.774737	2.145411	-0.83	0.408	-5.798665 2.430191
_cons	-35.61799	3.729889	-9.55	0.000	-42.92844 -28.30754
sigma_u	1.9787508				
sigma_e	1.9157503				
rho	.51617254	(fraction of variance due to u_i)			

### Anexo 4 – UEMOA: outputs de estimação de efeitos aleatórios com ajuste de heterocedasticidade via correção robusta de White

Random-effects GLS regression		Number of obs	-	3713
Group variable: pairid		Number of groups	-	184
R-sq:	within - 0.1246	Obs per group:	min	1
	between - 0.6423		avg	20.2
	overall - 0.4515		max	22
		Wald chi2(14)	-	3901.08
corr(u_i, X) - 0 (assumed)		Prob > chi2	-	0.0000
(Std. Err. adjusted for 184 clusters in pairid)				

lnimpj1	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
lngdp_o	1.300577	.2442483	5.32	0.000	.8218589 1.779295
lnpec_o	-.5919079	.2316318	-2.56	0.011	-1.045898 -.1379179
lngdp_d	2.31309	.3638786	6.36	0.000	1.599901 3.026279
lnpec_d	-1.349247	.7924873	-1.70	0.089	-2.902494 .2039995
lndistcap	-1.089807	.2594362	-4.20	0.000	-1.598293 -.5813216
lnarea_o	-.4118036	.2023443	-2.04	0.042	-.808391 -.0152161
lnarea_d	-.5552743	.2056557	-2.70	0.007	-.9583521 -.1521965
com_intra	1.547284	.5159947	3.00	0.003	.5359533 2.558615
imp_extra	.0062227	.0717409	0.09	0.930	-.1342868 .1469323
exp_extra	0	(omitted)			
fron	.7221902	.6453545	1.12	0.263	-.5426814 1.987062
landlocked_o	-2.689501	.7061462	-3.81	0.000	-4.073522 -1.30548
comcol	-.3321817	.9185982	-0.36	0.718	-2.132601 1.468238
comlang_off	1.745127	.6733399	2.59	0.010	.4254047 3.064848
comcur	-1.774737	.989792	-1.79	0.073	-3.714694 1.652199
_cons	-35.61799	4.294675	-8.29	0.000	-44.03539 -27.20058
sigma_u	1.9787508				
sigma_e	1.9157503				
rho	.51617254	(fraction of variance due to u_i)			

## Anexo 5 – Guiné-Bissau: outputs de estimação de efeitos aleatórios com presença de heterocedasticidade

Random-effects GLS regression  
 Group variable: pairid  
 Number of obs = 228  
 Number of groups = 21

R-sq: within = 0.0307  
 between = 0.5101  
 overall = 0.1947  
 Obs per group: min = 1  
 avg = 10.9  
 max = 19

corr(u\_i, X) = 0 (assumed)  
 Wald chi2(9) = 20.34  
 Prob > chi2 = 0.0159

lnexpji	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
lngdp_o	1.836482	.5594138	3.28	0.001	.7400512 2.932913
lnpec_o	-1.800233	.6335348	-2.84	0.004	-3.041938 -.5585275
lngdp_d	-.3968236	1.496244	-0.27	0.791	-3.329408 2.535761
lnpec_d	3.196655	2.979693	1.07	0.283	-2.643436 9.036747
lndistcap	-.4683263	.8274738	-0.57	0.571	-2.090145 1.153493
lnarea_d	-1.279855	.4533377	-2.82	0.005	-2.168381 -.3913294
fron	-1.45802	2.590517	-0.56	0.574	-6.535341 3.619301
landlocked_d	-.8299376	2.101343	-0.39	0.693	-4.948495 3.28862
comlang_off	1.687457	1.584506	1.06	0.287	-1.418118 4.793032
_cons	-12.38405	25.83605	-0.48	0.632	-63.02179 38.25368
sigma_u	1.7186169				
sigma_e	2.6112723				
rho	.30224386	(fraction of variance due to u_i)			

## Anexo 6 – Guiné-Bissau: outputs de estimação de efeitos aleatórios com ajuste de heterocedasticidade via correção robusta de White

Random-effects GLS regression  
 Group variable: pairid  
 Number of obs = 228  
 Number of groups = 21

R-sq: within = 0.0307  
 between = 0.5101  
 overall = 0.1947  
 Obs per group: min = 1  
 avg = 10.9  
 max = 19

corr(u\_i, X) = 0 (assumed)  
 Wald chi2(9) = 94.62  
 Prob > chi2 = 0.0000

(Std. Err. adjusted for 21 clusters in pairid)

lnexpji	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
lngdp_o	1.836482	.3735155	4.92	0.000	1.104405 2.568559
lnpec_o	-1.800233	.5437735	-3.31	0.001	-2.866009 -.7344565
lngdp_d	-.3968236	2.925476	-0.14	0.892	-6.130651 5.337003
lnpec_d	3.196655	3.307988	0.97	0.334	-3.286882 9.680192
lndistcap	-.4683263	.7980306	-0.59	0.557	-2.032438 1.095785
lnarea_d	-1.279855	.3998892	-3.20	0.001	-2.063623 -.4960867
fron	-1.45802	1.758067	-0.83	0.407	-4.903768 1.987728
landlocked_d	-.8299376	2.511777	-0.33	0.741	-5.75293 4.093055
comlang_off	1.687457	.7981321	2.11	0.034	.1231469 3.251767
_cons	-12.38405	44.86058	-0.28	0.783	-100.3092 75.54107
sigma_u	1.7186169				
sigma_e	2.6112723				
rho	.30224386	(fraction of variance due to u_i)			



## Anexo 7 – Correlação das variáveis utilizadas na estimação do modelo

	lnimpji	lnexpji	lngdp_o	lnpec_o	lngdp_d	lnpec_d	lndist-p	lnarea_o	lnarea_d	com_in-a	imp_ex-a	exp_ex-a	fron	landio-o
lnimpji	1.0000													
lnexpji	0.2639	1.0000												
lngdp_o	0.4381	-0.0244	1.0000											
lnpec_o	0.3478	-0.0642	0.8202	1.0000										
lngdp_d	0.2990	0.3873	-0.0050	-0.0020	1.0000									
lnpec_d	0.1478	0.3594	-0.0211	0.0028	0.6908	1.0000								
lndistcap	0.2357	-0.1407	0.7984	0.6451	0.0142	0.0748	1.0000							
lnarea_o	0.0672	0.0362	0.3521	-0.1118	-0.0011	-0.0143	0.2639	1.0000						
lnarea_d	0.1426	0.1096	0.0164	-0.0236	0.4693	-0.1444	-0.0322	0.0408	1.0000					
com_intra	-0.3353	0.0956	-0.8468	-0.7599	0.0158	0.0058	-0.7597	-0.1900	0.0056	1.0000				
imp_extra	0.3337	-0.0974	0.8447	0.7581	-0.0183	-0.0084	0.7584	0.1888	-0.0059	-0.9986	1.0000			
exp_extra	-0.3353	0.0956	-0.8468	-0.7599	0.0158	0.0058	-0.7597	-0.1900	0.0056	1.0000	-0.9986	1.0000		
fron	-0.1402	0.1576	-0.5082	-0.4859	-0.0065	-0.1199	-0.6373	-0.0348	0.1205	0.5687	-0.5679	0.5687	1.0000	
landiocked_o	-0.3782	0.0790	-0.4003	-0.4093	0.0277	0.0344	-0.3550	0.1848	-0.0491	0.4643	-0.4636	0.4643	0.3886	1.0000
comcol	-0.1976	0.1499	-0.7271	-0.5954	0.1218	0.0228	-0.6476	-0.2552	0.0784	0.7935	-0.7921	0.7935	0.4746	0.4255
comlang_off	-0.1138	0.2090	-0.6094	-0.4599	0.0765	0.0039	-0.5839	-0.2434	0.0534	0.6934	-0.6920	0.6934	0.4113	0.3768
comcur	-0.3410	0.0780	-0.8535	-0.7668	0.0145	0.0096	-0.7702	-0.1875	-0.0035	0.9854	-0.9839	0.9854	0.5597	0.4575

	comcol	comlan-f	comcur
comcol	1.0000		
comlang_off	0.8609	1.0000	
comcur	0.8086	0.7069	1.0000

## Anexo 8 – Comércio potencial anual na UEMOA em US\$ milhões, diferença e percentual do potencial, estimado por efeitos aleatórios (1994-2015)

Ano	Comércio Efetuado	Comércio Previsto EA	Diferença	Potencial em %
1994	19398207	120549601	-101151394	-83,91
1995	206154599	141130857	65023742	46,07
1996	603240124	154610581	448629543	290,17
1997	623396783	209658565	413738218	197,34
1998	797337529	222334490	575003039	258,62
1999	779559437	251276104	528283333	210,24
2000	1102794248	282771344	820022904	290,00
2001	802998956	296920518	506078438	170,44
2002	826412676	633352146	193060530	30,48
2003	1214161739	354254870	859906869	242,74
2004	1430457624	390130576	1040327048	266,66
2005	1594148075	436495458	1157652617	265,22
2006	1199141210	485101912	714039298	147,19
2007	1971194313	543582293	1427612020	262,63
2008	2230372460	614801330	1615571130	262,78

2009	1150972057	684359055	466613002	68,18
2010	2640112400	766551156	1873561244	244,41
2011	2730181001	831253626	1898927375	228,44
2012	3226680183	990104701	2236575482	225,89
2013	1965163886	2011607163	-46443277	-2,31
2014	2665670010	1340998701	1324671309	98,78
2015	1345597529	1552145381	-206547852	-13,31
<b>Total</b>	<b>31125145046</b>	<b>13313990429</b>	<b>17811154617</b>	<b>133,78</b>

Fonte: Dados de pesquisa, elaborado com base em resultados de Stata 13.0.

#### Anexo 9 – Instituições visitadas durante a pesquisa de campo na Guiné-Bissau em 2017

- Ministério da Economia e Finanças através da Direção Geral de Previsão e Estudos Econômicos, Instituto Nacional de Estatística e Direção Geral de Contribuição e Impostos;
- Ministério da Agricultura, Pecuária e Pesca através da direção das estatísticas agrícolas;
- Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas através da sua Direção Geral e a Coordenação da Biblioteca Nacional;
- Direção Geral das Alfândegas, em estatísticas comerciais;
- Banco Central dos Estados da África Ocidental através do Responsável pelo Balanço de Pagamentos e o Regulamento de Câmbio;
- Representação do Fundo Monetário Internacional na Guiné-Bissau que forneceu os dados sobre Finanças Públicas guineenses; e,
- Representação do Banco Africano do Desenvolvimento na Guiné-Bissau pelos contatos feitos a fim de facilitar a realização do trabalho de campo desta tese.