

O Setor Financeiro e as Instituições do Setor Privado na Guiné-Bissau: descrição, constrangimentos e políticas a adotar

Bubacar Baldé

Dissertação de Mestrado em Finanças

Orientação: Prof. Doutor Luís Pacheco

Abril de 2013



UNIVERSIDADE PORTUGALENSE

Bubacar Baldé

**O SETOR FINANCEIRO E AS INSTITUIÇÕES DO SETOR
PRIVADO NA GUINÉ-BISSAU: Descrição, constrangimentos e
políticas a adotar**

Dissertação de mestrado apresentada à Universidade Portucalense para requisitos necessários à obtenção do grau de Mestre em Finanças, realizada sob a orientação científica do Prof. Dr. Luís Pacheco do Departamento de Ciências Económicas e Empresariais da Universidade Portucalense.



Universidade Portucalense

Infante D. Henrique

Departamento de Ciências Económicas e Empresariais

Porto

Abril de 2013

Agradecimentos

De antemão, gostaria de evidenciar que este trabalho beneficiou da preciosa colaboração de várias pessoas e entidades, para as quais, e em geral, vai o meu profundo agradecimento e os meus sinceros cumprimentos.

Contudo, e na impossibilidade de poder identificar todas essas pessoas e entidades, quero mostrar a minha gratidão a todos os meus professores do Mestrado em Finanças da Universidade Portucalense e colegas de profissão que colaboraram na elaboração desta dissertação.

Quero agradecer, penhoradamente, a Sua Excelência, o Prof. Doutor Luís Pacheco, orientador desta dissertação, pelos esforços consentidos no processo da orientação do presente trabalho, pela disponibilidade que sempre demonstrou em apresentar-me opiniões, sugestões, conselhos e comentários prestados desde o início, assim como, os seus preciosos conhecimentos que foram muito valiosos na elaboração e conclusão do presente trabalho.

Quero agradecer, ao meu colega Mussa Sambi pelo apoio e vontade que me deu e que permitiu concretizar esta investigação.

Quero agradecer à minha família, aos meus colegas e amigos que sempre acreditaram em mim, apoiando-me, motivando-me a não desistir e que foram tolerantes face ao meu problema de saúde. Sem todo esse apoio e carinho não teria sido possível a concretização deste trabalho.

Não podia deixar de agradecer ao IPAD (Instituto Português de Apoio ao Desenvolvimento) em colaboração com o Estado da Guiné-Bissau pelo apoio na concessão de bolsa de estudo para Portugal.

Não obstante, agradeço a todos que de uma forma direta ou indireta contribuíram para o sucesso desta maravilhosa investigação.

Obrigado.

Resumo

O presente trabalho tem como objetivo principal diagnosticar e propor medidas de melhoria do nível de intermediação do setor financeiro, proporcionando condições para o crescimento e desenvolvimento, melhorando o acesso ao crédito através de organização do setor privado em termos da montagem da contabilidade, apresentação periódica de relatórios e contas, elaboração de projetos, elaboração de planos de negócio e gestão das suas finanças. Portanto, neste trabalho, adquire centralidade o tema do setor financeiro e das instituições do setor privado na Guiné-Bissau.

No primeiro capítulo procura-se descrever, de forma geral, o sistema financeiro da Guiné-Bissau e, de forma específica a evolução da situação económica do país em termos das diferentes variáveis macroeconómicas. Nesse mesmo capítulo, procura-se destacar o papel de setor financeiro no processo do desenvolvimento económico e como atuam os bancos na concessão de créditos, a nível nacional.

No segundo capítulo, é abordada a situação das instituições do setor privado na Guiné-Bissau, destacando-se a interligação deste setor com o sistema bancário, mostrando os seus constrangimentos. Neste mesmo capítulo, também se procura apresentar um conjunto de soluções e medidas para o desenvolvimento do setor privado.

No último capítulo, a descrição articula-se em torno das instituições financeiras não bancárias da Guiné-Bissau, destacando-se aqui as suas características e papel das instituições de micro finanças e de seguros no contexto económico do país. Por fim, na conclusão, sugere-se a criação de mecanismos alternativos para melhorar o funcionamento do setor financeiro e as instituições do setor privado, como o fomento e criação de um incentivo para os bancos comerciais concederem crédito de médio e longo prazo.

Abstract

The main goal of this work is to diagnose and propose measures to improve the level of intermediation in the financial sector, creating conditions for growth and development and improving access to credit by private sector organizations in terms of assembling the accounting, the periodic reports and accounts, preparation of projects, preparation of business plans and manage their finances. Therefore, in this work, the central themes presented are the financial and private sector institutions in Guinea-Bissau.

In the first chapter we seek to describe, in general, the financial system in Guinea-Bissau, and specifically the evolution of the economic situation of the country in terms of the different macroeconomic variables. In this same chapter, we try to highlight the role of the financial sector in the process of economic development and how banks act in granting loans nationally.

The second chapter deals with the situation of the private sector institutions in Guinea-Bissau, highlighting the interconnectedness of this sector with the banking system and showing its constraints. That chapter also seeks to present a set of solutions and measures for the development of the private sector.

In the last chapter, the description is structured around the nonbank financial institutions in Guinea-Bissau, highlighting its features and the role of micro-finance institutions and insurance in the economic context of the country. Finally, in conclusion, we suggest the creation of alternative mechanisms to improve the functioning of the financial sector and private sector institutions, such as promotion and creating an incentive for commercial banks to grant credit to medium and long term.

Índice Geral

Agradecimentos	ii
Resumo.....	iii
Abstract... ..	iv
Índice Geral	v
Índice de Tabelas	viii
Índice de Figuras	ix
Índice de Abreviaturas.....	x
Introdução	1
Capítulo 1: Evolução da Situação Económica e Financeira da GUINÉ-BISSAU	6
1.1. Introdução.....	6
1.2 Ambiente Político, Governativo e de Segurança.....	7
1.3 Evolução Macroeconómica	9
1.3.1 Evolução do PIB.....	11
a) Setor Primário	12
a1) Produção Cerealífera:	12
a2) Produção e Comercialização da Castanha de Caju.....	13
b) Setor Secundário:	14
c) Setor Terciário:.....	14
c1) Remessas dos Emigrantes.....	15
c2) Melhoria de Ambiente de Negócios	15
1.3.2 Inflação	16
1.3.3 Finanças Públicas	17
a. Receitas Totais e Donativos	17
b. Despesas Totais e Empréstimos Líquidos.....	18

c. Investimento em Capital.....	19
d. Dívida Externa.....	20
e. Critérios de Convergência a Nível da UEMOA.....	21
1.3.4 Balança de Pagamentos	22
a. Balança Comercial	23
b. Balança de Transações Correntes.....	24
1.3.5 Situação Monetária	24
a. Ativos Externos Líquidos.....	24
b. Crédito Interno (Crédito à economia e posição líquida do governo).....	24
c. Massa Monetária	25
1.3.6 Setor Financeiro - Papel do Setor Financeiro e dos seus Intermediários no Desenvolvimento Económico.....	27
1.3.6.1 Estrutura do Sistema Financeiro.....	29
1.3.6.2 Setor Bancário	29
1.3.6.3 Concessão de Créditos.....	31
CAPÍTULO 2: Instituições do Setor Privado na Guiné-Bissau	33
2.1 Instituições do Setor Privado na Guiné-Bissau	33
2.2 Características e Evolução do Setor Privado.....	33
2.2.1 O Espaço do Setor Privado.....	35
2.3.1. Sistema Bancário	35
2.3.1.1. Cobertura Territorial e Extensão	35
2.3.1.2. Evolução dos Recursos e do Emprego	36
2.3.1.3 Produtos e Serviços	38
a) Depósitos:.....	38
b) Créditos	38

c) Outros Produtos e Serviços	38
2.3.1.4 Análise da Carteira	39
2.3.2 Um Plano de Investimento para o Desenvolvimento do Setor Privado para o Programa de Alto Impacto	39
2.3.2.1. Melhorar o Ambiente de Negócios, Concluir as Reformas Pendentes e Reforçar as Instituições	40
2.3.2.2 Formação, Desenvolvimento de Aptidões e Promoção Empresarial	41
2.3.2.3 Reforçar o Diálogo Público-Privado e Reforçar as Capacidades das Associações do Setor Privado	44
CAPÍTULO 3: Instituições Financeiras não Bancárias	45
3.1 Instituições Financeiras não Bancárias	45
3.1.1 Instituições de Micro Finanças	45
3.1.2 As Categorias das Instituições de Micro Finanças (IMF)	46
a) Evolução dos Recursos e dos Empregos	48
✓ Produtos e Serviços	48
b) Análise da Carteira	49
3.1.3 Potencialidades do Setor	49
a) Ações Desenvolvidas a Favor das IMFs	50
3.1.4 Constrangimentos e Desafios do Setor de Micro Finanças	52
3.1.5 Diagnóstico do Setor	53
3.1.6 Novos Instrumentos Potenciais de Micro finanças	56
3.2 Instituições Financeiras não Bancárias	59
Conclusões e Recomendações	61
Bibliografia	68
ANEXOS	70

Índice de Tabelas

Tabela 1- Classificação na facilidade de fazer negócios (<i>Doing Business</i>) (2006-2011)	4
Tabela 2 - Produção cerealífera	13
Tabela 3 - Critérios respeitados por países	21
Tabela 4 - Evolução de Indicadores de Convergência	22
Tabela 5 - Evolução das atividades dos SFD no período 2006 – 2011	29
Tabela 6 - Evolução do emprego e dos recursos dos Bancos da Guiné-Bissau (Em Milhões FCFA).....	37
Tabela 7 - Evolução dos recursos e dos empregos	48
Tabela 8 - IMFs na Guiné-Bissau (2006-2011).....	51

Índice de Figuras

Figura 1-Mapa da Guiné-Bissau.....	6
Figura 2- PIB Real, taxa de variação anual	12
Figura 3 - Exportação da castanha de caju <i>in natura</i>	14
Figura 4 - Evolução das Transferências	15
Figura 5 – Taxa de variação média anual	17
Figura 6 – Evolução das Receitas e Despesas	18
Figura 7 – Nº de países que respeitam cada critério.....	22
Figura 8 – Evolução da Balança Comercial	23
Figura 9 – Evolução das Contas Monetárias	25
Figura 10 – Taxa de Câmbio Efetiva.....	26
Figura 11 - Indicadores de desenvolvimento do setor financeiro.....	27
Figura 12- Distribuição de empréstimos bancários por bancos na Guiné-Bissau	30
Figura 13 - Percentagem de empresas que fornecem formação aos empregados	43
Figura 14 - Evolução da Taxa de Crédito em Risco.....	49

Índice de Abreviaturas

ACBF – *African Capacity Building Foundation*

AEL – *Ativos Externos Líquidos*

AFRITAC – *Centro Regional de Assistência Técnica em África*

ANP – *Assembleia Nacional Popular*

APEX – *Agência de Promoção de Exportações e Investimentos*

BECEAO – *Banco Central dos Estados da África Ocidental*

BRS – *Banco Regional de Solidariedade*

BDU – *Banco da União*

BAO – *Banco da África Ocidental*

BM – *Banco Mundial*

BAD – *Banco Africano de Desenvolvimento*

BIGB – *Banco Internacional da Guiné-Bissau*

BOAD – *Banco Oeste Africano de Desenvolvimento*

CAPAF – *Centro de Formação Apoiado pelo Banco Mundial Sedeado no Benin, (promove sessões de formação em matéria de IMF)*

CEDEAO – *Comunidade Económica dos Estados da África Ocidental*

CFE – *Centro de Formalização de Empresas*

CIL – *Crédito Interno Líquido*

CIMA – *Inter-African Conference on Insurance Markets*

CGAP – *Grupo Consultativo para Assistência aos Pobres (Consultative Group to Assist the Poor)*

CPCA – *Caixas de Poupança e Crédito Autogeridas*

CPLP – *Comunidade dos Países de Língua Portuguesa*

DENARP – *Documento Estratégico Nacional de Redução da Pobreza*

DGSAS – *Direção Geral de Supervisão de Agências de Seguros*

EDIC – *Estudo de Diagnóstico sobre a Integração do Comércio*

EPCA - *Assistência de Emergência Pós-Conflito*

EPIC - *Estabelecimento Público Industrial e Comercial*

EAGB - *Eletricidade e Água da Guiné-Bissau*

EUA - *Estados Unidos da América*

ECF - *Facilidade de Crédito Alargado (Extended Credit Facility)*

FAGACE - *Fundo Africano de Garantia e Cooperação Económica*

FAIR - *Ajudar a financiar uma integração regional (Fonds d'aide a l'integration Regionale)*

FAD - *Fundo de Apoio ao Desenvolvimento*

FCFA - *Franco Francês da Comunidade Financeira Africana*

FIDA - *Fundo Internacional de Desenvolvimento Agrícola*

FAO - *Organização das Nações Unidas para a Agricultura*

FMI - *Fundo Monetário Internacional*

FUNDEI - *Fundação Guineense para o Desenvolvimento Empresarial Industrial*

GEC - *Agrupamentos de poupança e de crédito ou associações ou grupos de pessoas da mesma aldeia*

HIPC - *Países Pobres muito Endividados (Heavily Indebted Poor Countries)*

IADM - *Iniciativa de Alívio da Dívida Multilateral (ou MDRI – Multilateral Debt Relief Initiative)*

IDE - *Investimento Direto Estrangeiro*

IMCEC - *Instituições Mutualistas ou Cooperativas de Poupança e de Crédito*

MM - *Massa Monetária*

MPC - *mutualistas de poupança e crédito*

NSIA - *Société Nouvelle Interafricaine d'Assurance*

OMVG - *Organização para o aproveitamento do Rio Gambia (Organisation pour la mise en valeur de fleuve Gambie)*

OAL - *Outros Ativos Líquidos*

PALOP - *Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa*

PAED-MF - *Programa de Apoio a Emergência e Desenvolvimento da Micro Finanças*

PARMEC - *Programa de Apoio à Reforma de Mutualistas de Poupanças e Créditos*

PEASA - *Projetos de Apoio à Segurança Alimentar*

PIB - *Produto Interno Bruto*

PLG - *Posição líquida do Governo*

PMI – *Pequenas e Médias Indústrias*

PME – *Pequenas e Médias Indústrias*

PSD - *Desenvolvimento do Setor Privado*

SAHFI – *Société Sahélienne de Financement*

SARL - *Sociedade Anónima de Responsabilidade Limitada*

SFD - *Sistema Financeiro Descentralizado*

SNV - *Organização Holandesa para Desenvolvimento (Netherlands Development Organisation)*

SYSCOA - *Sistema Contabilístico do Oeste Africano*

TIPS - *Comércio e Suporte de Promoção de Investimentos (Trade and Investment Promotion Support)*

UE - *União Europeia*

UEMOA - *União Económica e Monetária do Oeste Africano*

USD - *United States Dollar*

USAID - *Agência dos Estados Unidos para o Desenvolvimento Internacional (United States Agency for International Development)*

Introdução

A entrada da Guiné-Bissau nas duas uniões (Comunidade Económica dos Estados da África Ocidental – CEDEAO e União Económica e Monetária do Oeste Africano - UEMOA¹), marcou o início de uma nova era económico-financeira do país. Em 2010-2011, apesar dos problemas ligados à situação da segurança e às lacunas em diversos domínios da governação, a Guiné-Bissau levou a cabo profundas reformas que permitiram alcançar resultados significativos na estabilização macroeconómica e na promoção do crescimento económico. Em 2011, a economia beneficiou dos preços excepcionais do caju, o principal produto de exportação, e de uma boa colheita deste produto. A economia cresceu 5,3 por cento, impulsionada por termos de troca mais elevados (cerca de 30 por cento) e por uma favorável colheita de caju, o que ajudou a gerar um rendimento mais elevado e a aliviar as pressões sobre o orçamento de Estado e a Balança de Pagamentos. Entretanto, a subida dos preços das importações de bens alimentares e combustíveis pressionou a média da inflação global para 5% em 2011, mas a inflação subjacente continuou moderada. Todavia, é necessário realçar a importância das lições apreendidas, durante todo o processo de auscultação e consulta de bibliografias como DENARP I e II, EDIC e outros que, de acordo com os diagnósticos efetuados, a Guiné-Bissau continua aquém de poder aproveitar as enormes potencialidades agrícolas e piscatórias de que dispõe e o facto de pertencer a um mercado de mais de sessenta milhões de habitantes, consequência da sua entrada nas duas uniões.

Para além da sucessiva instabilidade política que tem assolado o país, a economia guineense evoluiu num contexto flagelado pelas crises internacionais (petrolífera, alimentar e económico-financeira) e caracterizada pela sua forte dependência num único produto – a castanha de caju.

Um setor financeiro que funcione bem e garanta acesso a financiamento aos operadores a todos os níveis da cadeia de valor orientada para as exportações, será essencial para a consecução dos objetivos de desenvolvimento económico da Guiné-Bissau. Os produtores agrícolas precisam de acesso a micro finanças para aumentar a sua produção e produtividade; os compradores necessitam de capital de curto prazo para financiar as suas compras; os processadores necessitam de acesso a capital de longo prazo assim como ao financiamento de capital circulante para aproveitar novas

¹ A Guiné-Bissau é membro da UEMOA desde 5 de março de 1997, tendo entrado na Zona Franca a 17 de abril de 1997.

oportunidades de investimento na transformação local; e os exportadores necessitam de acesso ao financiamento do comércio para lhes permitir diversificar as suas exportações e almejar novos mercados.

Procurando investigar os condicionalismos que um setor financeiro subdesenvolvido pode colocar em termos de desenvolvimento económico, o primeiro capítulo do nosso trabalho descreve um setor financeiro que em muitos aspetos continua na sua infância. A implementação nos anos vindouros dum programa abrangente para reforçar o setor financeiro no seu todo, e o setor das micro finanças em particular, terá uma importância crítica para que o setor possa desempenhar o seu papel chave no desenvolvimento do país. O capítulo termina com um conjunto de recomendações que seriam elementos essenciais dum tal programa, incluindo a reforma do aparelho regulador, o reforço de capacidade tanto ao nível da supervisão como no seio das instituições financeiras, o estabelecimento de ligações duráveis entre os bancos e as instituições de micro finanças e o apoio às operações piloto para introduzir novos instrumentos financeiros.

O setor financeiro é pouco desenvolvido e as suas atividades não refletem a importância dos diferentes setores da economia. A agricultura, que representa mais de 60% do PIB, 95% das receitas de exportação e emprega 80% da população ativa, detém apenas 1% da totalidade de crédito pendente no setor financeiro formal. Ainda em 2005, quando o país só dispunha de um banco comercial, o crédito ao setor privado como um todo representava cerca de 2% do PIB. A situação melhorou substancialmente desde essa altura, com a abertura de três novos bancos mas o setor financeiro continua a jogar um papel extremamente limitado no desenvolvimento dos principais setores produtivos do país, especialmente a agricultura e a agroindústria. Por exemplo, o país não tem um banco de desenvolvimento ou um banco agrícola especializado.

Uma das evidências mais interessantes é a de que no setor privado e financeiro da Guiné-Bissau existe uma grande necessidade de reconstrução. O desenvolvimento do setor privado e do setor financeiro na Guiné-Bissau continua a representar um desafio. Dada a baixa capacidade do setor público, o desenvolvimento de um setor privado dinâmico é um elemento-chave na reconstrução da economia do estado. Economias pós-conflito geralmente enfrentam um risco maior quando se quer fazer negócios, principalmente devido à escassez de capital humano e físico, aptidões, ausência ou

acesso limitado aos mercados (terra, mão de obra e finanças), infraestruturas danificadas, mercados de trabalho distorcidos, ausência de regulamentação, instabilidade macroeconómica e a redução da proteção dos direitos de propriedade. O setor privado desempenha assim um papel crucial na consecução do crescimento económico, rendimento e na geração de emprego, mas também no fortalecimento da governação, captação de IDE (Investimento Direto Estrangeiro) e prestação de serviços básicos de uma forma apropriada num ambiente pós-conflito.

O setor privado é o único lugar apropriado para a criação de emprego, aspeto fundamental para se alcançar uma estabilidade durável. Uma questão fundamental na redução do risco de ressurgimento de conflito e guerra num país pós-conflito consiste em garantir às pessoas uma vida estável. Isto exige um crescimento económico e a criação de oportunidades de emprego decente. Na Guiné-Bissau o setor privado tem, portanto, um papel importante a desempenhar na desmobilização, gerando opções alternativas valiosas para os membros de milícias desmobilizados, e também através da restauração da estabilidade, e em assegurar a paz através da geração de emprego sustentável, com foco especial na juventude. Além disso, várias entidades do setor público estão sobrecarregadas com excesso de pessoal – nos setores de segurança, a Função Pública as empresas públicas – e uma reforma credível de empresas nessas áreas requer, num sentido económico e político, o desenvolvimento do setor privado e a criação de empregos.

A semelhança de outros Estados frágeis, a Guiné-Bissau enfrenta graves deficiências em termos de clima de investimento. Os seis últimos classificados nos relatórios *Doing Business* (DB) referem-se a Estados Frágeis, incluindo-se aí a Guiné-Bissau (ver tabela em baixo). Os únicos dois países que melhoraram significativamente o indicador DB em relação aos anos anteriores são a Serra Leoa e São Tomé e Príncipe (em 2013, a Guiné-Bissau ocupa a 179ª posição). Custos invisíveis, incluindo requisitos excessivos de garantia de acesso ao crédito, devido a um ambiente de alto risco e um sistema legal não credível, serviços de infraestruturas deficientes, ambiente regulador imprevisível, corrupção, a instabilidade política e a falta de segurança dissuadem o investimento (nacional e estrangeiro), impedem o crescimento das empresas existentes e dificultam a entrada de IDE. Um ponto de entrada crucial para o setor privado e financeiro em muitos Estados Frágeis é, por conseguinte, um Ambiente Facilitador de Negócios (AFN), com medidas que visam reformas reguladoras, a capacitação do setor

público, o acesso ao financiamento, o quadro jurídico, bem como a facilitação do comércio. Melhorar o AFN significa reformar a interface entre a administração pública e o setor privado. Estas reformas têm um duplo papel de estimular o investimento privado e reforçar o "capital político" das instituições públicas em relação à população em geral.

Tabela 1- Classificação na facilidade de fazer negócios (*Doing Business*) (2006-2011)

Economia	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Libéria	n/a*	n/a*	170	159	149	151
Serra Leoa	163	168	160	156	148	141
Chad	172	172	173	176	178	183
Rep. Congo	169	171	175	179	179	181
São Tomé e Príncipe	167	169	163	180	180	163
Guiné-Bissau	173	173	176	181	181	176
R. D. Congo	175	175	178	182	182	178
República Centro Africana	162	167	177	183	183	182

Fonte: Relatórios *Doing Business* do Banco Mundial (2006-2011).

O aumento da produtividade através da competitividade tem uma importância crucial para o desenvolvimento do setor privado na Guiné-Bissau. O desempenho das empresas na Guiné-Bissau é muito fraco, comparativamente com outros países semelhantes na região. Como veremos neste trabalho, tal é o resultado dum ambiente de negócios desfavorável e da escassez de inputs produtivos fundamentais, quer inputs relativos ao ambiente legal e institucional assim como a disponibilidade de qualificações técnicas e empresariais adequadas e inputs relativos essencialmente às infraestruturas.

A atividade do setor privado na Guiné-Bissau é caracterizada por um alto grau de informalidade, sendo as empresas informais menos produtivas que as outras. Num contexto como o da Guiné-Bissau em que a informalidade é especialmente elevada, é importante colocar a questão sobre o que está por trás dessa informalidade. A literatura recente argumenta que há duas formas alternativas para explicar a informalidade. Por um lado, a informalidade pode ser vista como o resultado da exclusão do “sistema formal” em que o acesso é restringido devido a existência de certas regras e regulamentos. Por outro lado, a informalidade pode ser uma ótima decisão tomada por atores económicos bem informados que, numa forma voluntária, saem do “sistema formal” porque os custos são maiores que os benefícios. Na Guiné-Bissau, a complexidade administrativa e os custos de se fazer negócios, adicionados aos limitados benefícios que se preveem da formalização, criam incentivos reduzidos para que as

empresas se formalizem. Isto, por sua vez, atua como um constrangimento em relação ao seu crescimento e desempenho.

O objetivo principal do presente trabalho é o de diagnosticar e propor medidas de melhoria do nível de intermediação do setor financeiro, proporcionando condições para o crescimento e desenvolvimento, melhorando o acesso ao crédito através de organização do setor privado em termos da montagem da contabilidade, da elaboração de planos de negócio e gestão das suas finanças. Portanto, neste trabalho procuramos descrever o setor financeiro e as instituições do setor privado na Guiné-Bissau, apontando-se algumas sugestões que visam a sua dinamização. No capítulo 1 descreve-se a evolução da situação económica e financeira da Guiné-Bissau, apresentando-se a situação do país em termos de grandes variáveis macroeconómicas. No capítulo 2 apresentam-se as instituições do setor privado na Guiné-Bissau, destacando-se a situação do sistema bancário. Neste capítulo, a seção 2.3.2 apresenta um conjunto de soluções e medidas para o desenvolvimento do setor privado. Finalmente, no último capítulo, descreve-se a presença e o papel das instituições financeiras não bancárias na Guiné-Bissau, destacando-se aqui as instituições dedicadas ao microcrédito. Terminamos o trabalho com uma conclusão e síntese das principais ideias e recomendações.

Capítulo 1: Evolução da Situação Económica e Financeira da GUINÉ-BISSAU

1.1. Introdução

A Guiné-Bissau é um país da costa ocidental de África que se estende desde o cabo Roxo até à ponta Cagete. Faz fronteira a norte com o Senegal, a este e sudeste com a Guiné-Conacri e a sul e oeste com o oceano Atlântico. Além do território continental, integra ainda cerca de oitenta ilhas que constituem o Arquipélago dos Bijagós, separado do Continente pelos canais do rio Geba, de Bolama e de Canhabaque. Tem, atualmente, uma população de cerca de 1.600.000 habitantes, dos quais 51,5% são mulheres. O seu crescimento demográfico é de 2,4% ao ano e a sua estrutura continua a ser predominantemente rural, com uma proporção ligeiramente acima dos 78% da população total.

Figura 1-Mapa da Guiné-Bissau

MAPA DA GUINÉ-BISSAU



Fonte: Google Imagem

1.2 Ambiente Político, Governativo e de Segurança

Na década de 2000, a vida pública na Guiné-Bissau foi marcada essencialmente pela persistência da instabilidade política, fragilidade do Estado e não observância dos preceitos do Estado de Direito democrático, particularmente no que se refere a submissão do poder militar ao poder civil. O país não foi capaz de superar as consequências políticas, económicas e sociais geradas pelo conflito político-militar de 1998-1999. A persistente instabilidade política, consubstanciada (i) nos sucessivos governos que, em média, não ultrapassavam períodos de governação de seis meses, entre 2000-2004, e dois anos, entre 2004-2009), (ii) nas sucessivas interferências dos militares nos assuntos políticos e de governação, minando os esforços virados para a consolidação da democracia e do Estado de Direito e iii) nas condicionalidades da comunidade internacional e subsequente adiamento de apoios por parte dos parceiros de desenvolvimento.

Na procura de saídas para a situação crítica, o Governo desenvolveu esforços no sentido de dotar o país de um quadro estratégico, suscetível de assegurar a prossecução dos objetivos de melhor governação, e criação de oportunidades de rendimento para as populações. Estes esforços, traduziram-se na elaboração do primeiro Documento de Estratégia Nacional de Redução da Pobreza (DENARP), e no agendamento de uma Conferência Internacional de Doadores, para a mobilização de recursos para a sua implementação.

Esta situação foi reforçada com a realização de Eleições Presidenciais em 2005, e regresso à normalidade constitucional, condição exigida pela Comunidade Internacional. Com a queda do Governo, em 2006, o pronuncio de estabilização não veio a confirmar-se, votando o país para uma nova fase de acrescida incerteza e fragilidade político-governativas e de arranjos político-parlamentares de governação, sendo esta última novidade na cena política nacional.

Um outro fator que marcou a situação político-governativa do país tem sido a utilização do território nacional para narcotráfico. A partir de 2006 este fenómeno fez-se sentir cada vez mais forte na vida pública do país, e no funcionamento das instituições, agregando-se aos demais fatores geradores de instabilidade política, fragilização do Estado e da corrupção. O fenómeno tem fortemente afetado a imagem do país e das suas instituições no plano internacional, dificultando as ações do Governo.

Em 2007, as três principais formações políticas cujos Deputados suportavam o Governo do Fórum, assinaram dois instrumentos político-parlamentares basilares para uma nova governação, denominados “Pacto de Estabilidade Política Nacional” e o “Acordo de Estabilidade Governativa e Parlamentar”. Estes dois instrumentos político-parlamentares visaram, essencialmente, o seguinte: i) Criar uma base parlamentar sólida de entendimento, com vista a garantir um clima de estabilidade duradoura no país; ii) Criar um Governo de Consenso Nacional entre as partes signatárias, aberto às outras forças políticas, com ou sem assento parlamentar, incluindo a sociedade civil; e iii) Implementar reformas urgentes e inadiáveis, suscetíveis de tirar o país da situação de estrangulamento e paralisia funcional do Estado e da administração pública nos setores essenciais da vida nacional. Os signatários do pacto e do acordo supra referidos, apresentaram e votaram uma moção de censura contra o então Governo do Fórum de Convergência e Desenvolvimento, que resultou na sua demissão e substituição por um novo Governo.

É neste contexto que foi organizado em Genebra a conferência internacional de doadores no fim do ano 2006 na base do DENARP I. Mas os compromissos assumidos pelos parceiros internacionais não foram concretizados, criando mais dificuldades ao país.

Em 2008, com o final da Legislatura e o expirar dos mandatos dos Deputados, e face as dificuldades de realização de Eleições Legislativas dentro do período constitucionalmente estabelecido, a Assembleia Nacional Popular (ANP) foi dissolvida e o Governo de Consenso Nacional demitido. Um Governo de Iniciativa Presidencial, foi investido, para um mandato de pouco mais de dois meses, e munido de programa que colocou o enfoque na preparação de eleições legislativas e na gestão dos assuntos correntes.

Os resultados das Eleições Legislativas realizadas em novembro de 2008, traduziram-se na constituição de uma maioria parlamentar qualificada, a favor de um único partido, na ANP, pressuposto para uma estabilidade parlamentar e governativa.

Somente em janeiro de 2009 que a Guiné-Bissau entrou no novo ciclo de governação com a implementação principalmente de um programa de saneamento das finanças públicas, criação de melhores condições para a implementação de reformas nos setores de defesa e segurança, da função pública e da justiça. A eleição do Presidente da República no mesmo ano, reforçou este novo ciclo de governação.

Em agosto de 2010, foi lançado, através da Assembleia Nacional Popular, um programa de reconciliação nacional, com o alto patrocínio do Presidente da República, associando todas as forças vivas da Nação. As expectativas de todos os atores são imensas em termo de relance da atividade económica e a consolidação da autoridade do Estado.

O relacionamento entre o Governo e os seus parceiros de desenvolvimento, tem registado sinais positivos com o novo contexto de governação na perspetiva de uma plena restauração de clima de confiança e dos quadros de parcerias mais sólidas. Os resultados positivos da gestão macroeconómica, que se traduziram no alcance do ponto de conclusão da Iniciativa Perdão da Dívida dos Países Pobres Altamente Endividados, (HIPIC), reforçaram a credibilidade do Governo junto dos parceiros de desenvolvimento.

O Governo atual, está a implementar um programa de Reforma do setor da Defesa e Segurança, considerado prioritário, que este ano entrou numa nova etapa com a execução de um Programa de Assistência financiado por Angola, num quadro bilateral e em parceria com as organizações internacionais, designadamente a CEDEAO, CPLP e UE.

1.3 Evolução Macroeconómica

Segundo o relatório do Banco de Portugal sobre a evolução das economias dos PALOP e Timor-Leste (Banco de Portugal, 2011), o ano de 2010 trouxe à Guiné-Bissau a normalização da situação sociopolítica do país, com evidentes repercussões positivas sobre o seu desempenho económico. Apesar de se deparar com um enquadramento externo difícil, foi patente o progresso na estabilização das condições económicas guineenses, alicerçado num programa ao abrigo da Assistência de Emergência Pós-conflito (EPCA, na terminologia inglesa) do FMI (Fundo Monetário Internacional).

O cumprimento favorável do EPCA permitiu a aprovação de um programa de maior fôlego, no âmbito da Facilidade de Crédito Alargado (ECF - *Extended Credit Facility*) em maio de 2010, delineado para 3 anos, com objetivos primários de reforço das finanças públicas, de modernização da administração pública e de aumento da qualidade dos seus serviços. O fomento do emprego constitui também preocupação, visando-se a sua criação através da remoção de barreiras ao desenvolvimento do setor privado e da melhoria na disponibilização de serviços financeiros.

A avaliação positiva do programa apoiado pelo ECF, seis meses após o seu início, conduziu ao reatamento do processo de alívio da dívida, tendo em dezembro de 2010 sido acordada a obtenção do ponto de conclusão da iniciativa “Países pobres muito endividados” (HIPC - *Heavily Indebted Poor Countries*) e o acesso a “Iniciativa de Alívio da Dívida Multilateral” (MDRI - *Multilateral Debt Relief Initiative*). A Guiné-Bissau garantiu deste modo uma redução significativa do seu stock de dívida externa, estimando-se que tenha passado de 128,0% do PIB em 2009 para 20,1% no final do ano 2010 e 17,8% em 2011.

A estrutura económica da Guiné-Bissau caracteriza-se por uma elevada dependência do setor primário, centrando-se na produção de castanha de caju. Esta é responsável por mais de 95,6% das exportações em 2011, pelo que o comportamento daquele setor acabou por ser determinante para a evolução macroeconómica do país.

Em 2011, estava prevista alguma aceleração do crescimento real do PIB, para 5,3% (superior ao inicialmente previsto em 1 ponto percentual e igual ao previsto pelo Documento de Estratégia Nacional para a Redução da Pobreza 2011-2015 (DENARP II)), com base: (I) no aumento da procura internacional de castanha de caju, (II) na atividade de reconstrução de infraestruturas, financiada pelos parceiros de desenvolvimento, (III) no investimento direto estrangeiro nos setores de minas. O bom comportamento da arrecadação das receitas contrariou o impulso das despesas e refletiu-se num saldo orçamental positivo de 2,2% do PIB. A subida dos preços das importações de bens alimentares e petrolíferos deverá prolongar a tendência em alta da inflação e o défice da balança comercial será atenuado graças ao aumento considerável das exportações, devendo situar-se em 15 mil milhões de FCFA², face aos 34,7 mil milhões de FCFA registados em 2010.

O ligeiro aumento do apoio externo ao orçamento face ao de 2010, mas aquém do previsto, refletiu-se num comportamento negativo do principal saldo externo, o qual apresentava em 2011 um défice de 4% do PIB. Registaram-se, contudo, evoluções positivas nas contas públicas e externas. As receitas tributárias revelaram uma dinâmica apreciável, tendo sido acompanhadas pela contenção das despesas correntes e de capital.

² FCFA: denominação da moeda guineense, ou seja, o Franco Francês da Comunidade Financeira Africana, adotado nos países da UEMOA, vigorando a paridade fixa Euro/FCFA com uma taxa de câmbio de 655,97 FCFA por cada euro. Esta moeda foi criada em 26 de dezembro de 1945, sendo atualmente partilhada por 14 países.

A taxa de inflação registou alguma subida ao longo de 2011, decorrente do aumento dos preços dos bens alimentares e petrolíferos importados, situando-se em 5,1%, em termos médios, superiores ao previsto (2,5%) e aos 3% fixados como critério de convergência da União Económica e Monetária do Oeste Africano (UEMOA).

Registou-se uma aceleração da expansão monetária em 2011, com base no crescimento do crédito ao setor público administrativo e à economia. De realçar o continuado aumento do crédito ao longo dos últimos anos, o que espelha a crescente importância do papel do sistema bancário no funcionamento da economia. Contudo, o país mantém um baixo nível de intermediação financeira, patente no elevado peso da circulação no total da massa monetária (superior a 46% no final de 2011).

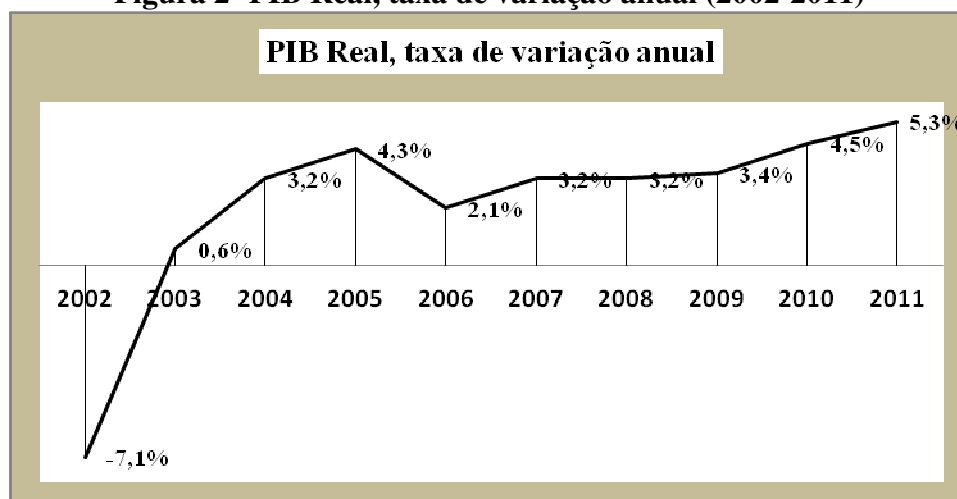
Os esforços empreendidos nos últimos cinco anos, incluem também uma participação ativa das mulheres organizadas no seio da sociedade civil. Contudo, as suas ações são fortemente limitadas devido a sua fraca representação ao nível do Comité Nacional de Pilotagem para a consolidação da paz e pela insuficiência de recursos.

1.3.1 Evolução do PIB

O ritmo de crescimento da atividade económica na Guiné-Bissau continua a mostrar-se bastante moderado, comparativamente à média do continente africano, com uma média anual de cerca de 3,6% desde 2005. Com uma estrutura produtiva dominada pelo setor primário, cujo peso no produto tem inclusivamente registado algum acréscimo (chegando aos 44,9% em 2010, em termos reais), o comportamento do setor da castanha de caju acaba por ser determinante para o desempenho económico do país.

Para 2011, esperava-se uma nova aceleração do ritmo de crescimento do produto, para 5,3%, animada pela subida da produção do setor da castanha de caju, pelo aumento do seu preço internacional e pela atividade relativa à reconstrução de infraestruturas, nomeadamente rodoviárias, portuárias e de produção e distribuição de eletricidade e água.

Figura 2- PIB Real, taxa de variação anual (2002-2011)



Fonte: Instituto Nacional de estatística – INE- Guiné-Bissau

Para além do acima referenciado, o crescimento económico registado beneficiou ainda da contribuição do setor do comércio, restauração e hotéis, relativo a algum aumento da oferta de serviços turísticos.

Do lado da procura, a conjugação da subida das exportações (impulsionadas pelo aumento dos preços da castanha de caju) com a contenção das importações (sobretudo de serviços mas também de produtos alimentares), induziu uma contribuição positiva das exportações líquidas no ano findo. A progressiva estabilização sociopolítica e económica permitiu igualmente algum crescimento do consumo ao longo de 2011.

- a) Setor Primário:** o setor representa cerca de 45% do PIB e em 2011 é esperado uma taxa de crescimento de 4,4%, influenciado pelo incremento da produção agrícola com implementação de projetos de Apoio a Segurança Alimentar "PEASA" e de Reabilitação do Setor Agrário "PRESAR", e melhoria da produção de castanha de caju (200 mil toneladas contra 180 mil toneladas de 2010), e da produção cerealífera (281,2 mil toneladas contra 252,3 mil toneladas em 2010).

a1) Produção Cerealífera:

No total, a produção bruta cerealífera para a campanha 2011/2012 é estimada em 281 221 toneladas. Comparativamente com a produção cerealífera da campanha precedente, registou-se um aumento de 11,5%, graças aos apoios do Estado e dos seus parceiros, através de projetos de desenvolvimento, financiados nomeadamente pelo Banco Mundial, o Programa Alimentar Mundial e a FAO.

O início efetivo da estação chuvosa não teve lugar antes do mês de julho de 2011 com as primeiras chuvas úteis, o que permitiu aos camponeses deitar as primeiras sementes. Os meses de julho, agosto, setembro e outubro de 2011 foram caracterizados por uma pluviometria abundante com ritmo regular e favorável ao bom desenvolvimento de culturas em todas as zonas agrícolas do país.

Tabela 2 - Produção cerealífera (2010-2012)

Cultura	Campanha agrícola	
	2011-2012	2010-2011
Arroz pluvial	57.074	51.327
Arroz bafado	102.880	90.134
Arroz de mangue	69.696	63.779
Arroz sab	3 800	4.000
Total arroz	233.450	209.240
Mas	6.639	5.819
Sorgo	23.050	20223
Milho	16.221	15.004
Fonio	553	524
Cereal seca sab	1 300	1 500
Total cereal seco	47.771	43.070
Total de cereais	281 221	252.310
Total de outras culturas	75.221	64.898

Fonte: GAPLA (Gabinete de Planificação Agrária), valores em toneladas.

a2) Produção e Comercialização da Castanha de Caju

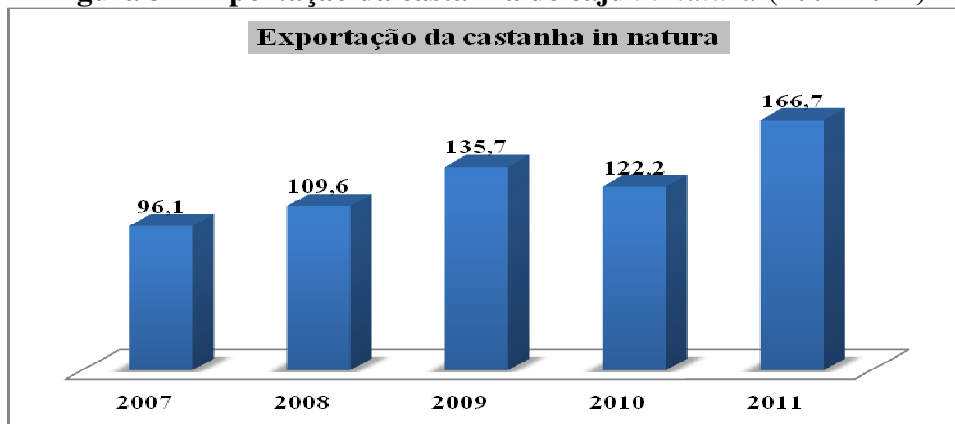
No ano de 2011, a produção atingiu 200 mil toneladas, prevendo-se cerca de 173 mil toneladas de exportação da castanha. A boa pluviometria registada em 2010 e o amadurecimento de novas plantações estiveram na base do aumento do volume da castanha produzida. Em 2010, a produção desta matéria-prima não excedeu as 180 mil toneladas.

A campanha de comercialização da castanha de caju foi marcada pela fixação do preço de referência pelo Governo em 250 FCFA por kg, com o aumento do nível da procura provocada pelo pagamento da dívida aos empresários e a instabilidade política na Costa do Marfim, os preços da castanha melhoraram em todas as fases da fileira. Junto ao produtor situou-se em 333 FCFA em média, contra 270 do ano transato.

Para a campanha de comercialização da castanha de caju/2011, 51 empresas foram contempladas com licenças de exportação. O processo contou com a aprovação em 3 de maio do decreto nº 19/2011, que determina o pagamento de 50 FCFA com o objetivo de promover a industrialização dos produtos agrícolas. As exportações em volume da

castanha foram de 166,7 mil³, enquanto a média do preço de exportação atingiu 1.300 USD por tonelada, contra 749 USD do ano 2010.

Figura 3 - Exportação da castanha de caju *in natura* (2007-2011)



Fonte: Comissão nacional de Caju – CNC; Valores em toneladas.

- b) **Setor Secundário:** para 2011, prevê-se (pois as contas nacionais de 2011 só serão confirmadas em junho de 2013) que o crescimento do setor se situe em 6,1%, este impulso virá: (i) dos trabalhos de reabilitação e construção das infraestruturas rodoviária a nível de Bissau, através do financiamento conjunto de BOAD (Banco Oeste Africano de Desenvolvimento), FAIR e UEMOA (União Económica e Monetária do Oeste Africano) num montante de 10 milhões de dólares, (ii) do início de reabilitação do porto de Bissau, (iii) da construção de raiz de um edifício de 3 pisos destinado ao mercado central, (iii) de um forte aumento da produção da eletricidade e água que beneficiou das ações desenvolvidas no quadro da reforma do setor da energia (aquisição de um grupo gerador de 3 megas watts, financiado pelo Governo; disponibilização de 10 milhões de dólares para aquisição de combustíveis e lubrificantes por parte da CEDEAO - Comunidade Económica dos Estados da Africa Ocidental - e UEMOA).
- c) **Setor Terciário:** o impulso da atividade comercial foi determinante para a evolução positiva do setor com uma taxa de crescimento de 18%. O bom desempenho do setor apoiou-se: (i) na criação e operacionalização do Centro de Formalização das Empresas; (ii) no pagamento da dívida interna ao setor privado em abril, num montante de 3,1 mil milhões de FCFA; (iii) no aumento

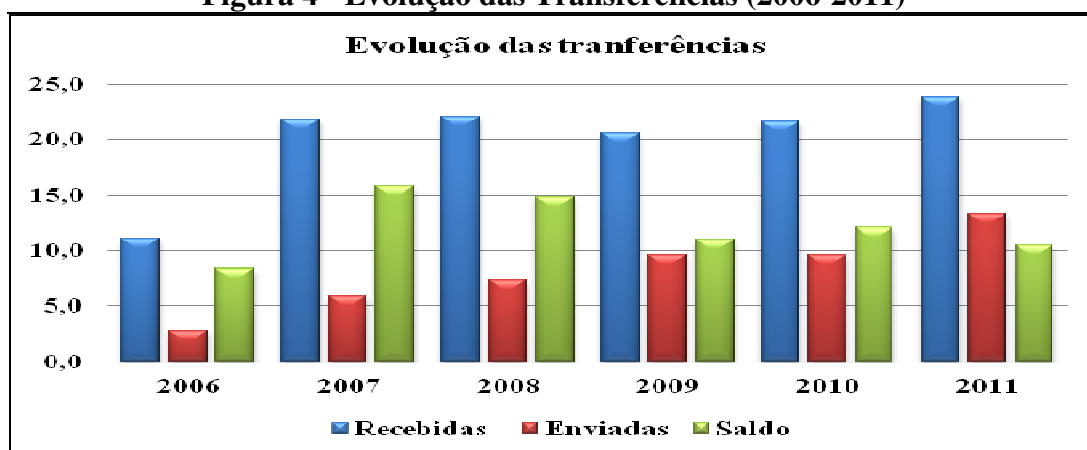
³ Exportação *in natura* (não transformada - em bruto).

das transferências dos emigrantes e (iv) na melhoria dos serviços financeiros. A melhoria da qualidade dos serviços na administração pública que beneficiou da implementação do projeto de reforma da Administração pública com início em 2008, também animou o setor.

c1) Remessas dos Emigrantes

A retoma da atividade económica nos países industrializados (UE e EUA), principais destino dos emigrantes, resultou no aumento das suas remessas para o país. Em 2011, as transferências recebidas situaram-se em 23,8 mil milhões de FCFA, ou seja um aumento de 9,7% em relação ao registado no mesmo período de 2010.

Figura 4 - Evolução das Transferências (2006-2011)



Fonte: Banco Central dos Estados da África Ocidental – BCEAO; Valores em milhares de milhões de FCFA

No total, o saldo das transferências evidenciou um excedente de 10,5 mil milhões, 2,4% do PIB contra 12,1 mil milhões do ano precedente. A baixa registada justifica-se pelo aumento do número de Guineenses no estrangeiro, sobretudo estudantes, cujos custos de estudos são suportados pelas famílias.

c2) Melhoria de Ambiente de Negócios

Segundo o relatório “Doing Business” elaborado pelo Banco Mundial (Relatório *Doing Business* do BM -2010), a Guiné-Bissau está classificada entre os últimos países em termos de adequação do ambiente de negócios: 173º em 175 países em 2005 /2006 e 181º em 183 países em 2008/2009 (Relatório de 2010). Além do clima político e de segurança e a escassez de infraestruturas básicas, os principais constrangimentos enfrentados pelos potenciais investidores são: i) a falta de informação que penaliza

fortemente os investidores que querem começar um novo negócio no país, ii) a complexidade, a morosidade de procedimentos, os elevados custos de formalização e de criação de empresas, e iii) a multiplicidade de instituições de interface com o setor privado. O tempo e os custos necessários para a criação de uma empresa eram estimados, respetivamente, em 213 dias em média e 250% do PIB per capita (custo da formalização duma empresa).

Além disso, devem-se acrescentar a este ambiente outros constrangimentos não menos importantes que limitam a dinâmica do desenvolvimento do setor privado. Estes incluem a falta de instrumentos de apoio financeiro e técnico para promover as iniciativas privadas.

No entanto, o país tem potencial para se tornar atrativo para os investidores, nacionais e internacionais, graças à diversidade dos seus recursos naturais e ao assinalável progresso institucional e legislativo. Nesse sentido, um avanço significativo foi a criação pelo Governo de um Centro de Formalização de Empresas (CFE), para facilitar e agilizar os procedimentos de registo de novas empresas. O CFE encontra-se em funcionamento desde 27 de maio de 2011, tendo registadas 278 empresas, contra 185 registadas durante todo o ano de 2010. Deste número registaram-se 16 sociedades anónimas e 262 SARL. Foram licenciadas 170 empresas, das quais 144 do setor comercial, 20 do setor industrial e 16 do ramo do turismo. A criação do CFE contribuiu para a melhoria da posição da Guiné-Bissau no Ranking “Doing Business 2012”, passando de 181º em 2011 para 176º em 2012. As incertezas provocadas pela realização das eleições presidenciais e legislativas inicialmente previstas para novembro foram agravadas pelo levantamento militar de 12 de abril de 2012, acontecimentos que irão agravar a posição do país no “Doing Business 2013” visto que terá impactos negativos e diretos sobre as iniciativas privadas nacionais e estrangeiras.

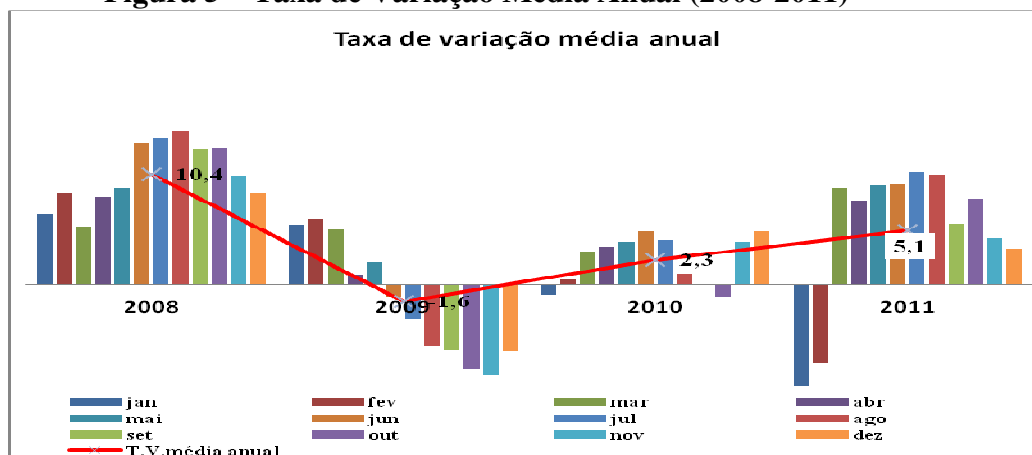
1.3.2 Inflação

A nível dos preços, o ano de 2011 foi marcado pela pressão inflacionista decorrente do aumento dos preços do petróleo (resultado da crise no médio oriente e na África do norte) e dos produtos alimentares. A inflação média anual acelerou para 5,1%, contra 2,1% em 2010 e acima da norma fixada pela convergência da UEMOA (3%).

A subida registada decorreu, essencialmente, da subida dos preços das funções “produtos alimentares, e bebidas não alcoólicas” motivadas em partes pelo: (i) aumento

dos preços de bens alimentares no mercado internacional, (ii) pressão do consumo sobre o arroz importado (iii) a subida dos preços de cereais, carne e frutas (variação homóloga de 8% em média) (iv) a subida do dólar face ao FCFA, (v) reposição das taxas aduaneiras sobre alguns produtos⁴.

Figura 5 – Taxa de Variação Média Anual (2008-2011)



Fonte: Instituto Nacional de Estatísticas - INE

Depois de a inflação no país ter atingido um pico de 10,4% em 2008, consequências da crise alimentar e petrolífera, entre 2009 e 2010 a inflação situou-se em 0,35% graças às medidas de política monetária conduzida pela UEMOA e às consequências da crise económica e financeira que abalou a Europa e os EUA.

1.3.3 Finanças Públicas

A situação das Finanças Públicas caracterizou-se pelos contínuos esforços do Governo para o saneamento das Finanças Públicas e a continuação bem-sucedida da implementação do programa de Facilidade de Crédito Alargado, incluindo a adoção e implementação de diversas medidas destinadas a consolidar os ganhos conseguidos no domínio da estabilização macroeconómica, reforçando a sua capacidade de qualificar e controlar as despesas.

a. Receitas Totais e Donativos

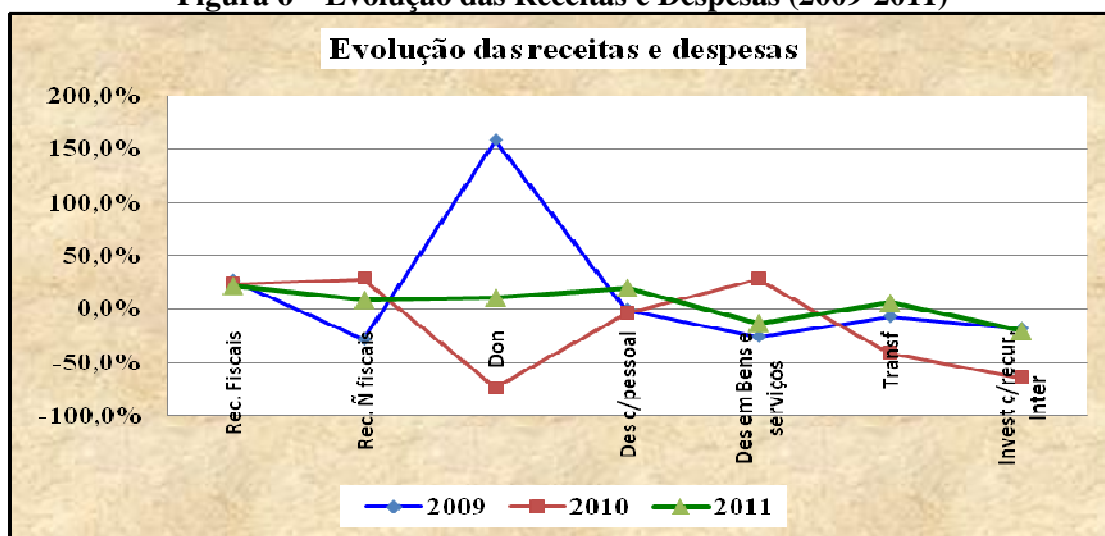
Os recursos totais ao término do ano 2011 registaram um aumento de 17,0%, para se situar em 65,0 mil milhões de FCFA, imputadas às melhorias verificadas, a nível de arrecadação assim como dos donativos. As receitas orçamentais passaram de 44,4 mil milhões de FCFA em 2010 para se situarem em 52,6 mil milhões em 2011, explicadas

⁴ Direção Geral das Alfândegas - Ordem de serviço n.º 58 de 2009.

pelo aumento de 21,7% e 9,6%, respetivamente, das receitas fiscais e não fiscais, devido: (i) ao aumento de volume das castanhas de caju exportada (166,7 mil ton.); (ii) à implementação de medidas para melhorar o desempenho das autoridades fiscais inseridas no quadro de ECF 2010-2012; (iii) à suspensão, em abril de 2011, dos benefícios fiscais aplicados às importações de arroz, farinha de trigo, açúcar e cimento; (iv) ao desembolso da União Europeia no quadro de acordo de pesca, o que também contribuiu para a citada evolução.

O bom nível arrecadado das receitas, dinamizadas principalmente pela aplicação das medidas de melhoria de mobilização (aumento da taxa de 3% a 5% sobre a antecipação da contribuição industrial para as empresas que não dispõem de balanços; aumento da taxa de antecipação de contribuição industrial de 0,6% a 3% no ato de exportação; revisão do preço de referência de arroz, farinha, gásóleo e castanha de caju a nível do mercado), o saldo orçamental de base reportado ao PIB melhorou e atingiu os 2,2%, superior em 0,9 pp. ao conseguido no anterior e em respeito à norma definida pelo critério de convergência da UEMOA ≥ 0 .

Figura 6 – Evolução das Receitas e Despesas (2009-2011)



Fonte: Ministério das Finanças (Direção da Conjuntura)

b. Despesas Totais e Empréstimos Líquidos

Não obstante a implementação das medidas concernentes à separação efetiva do controlo financeiro com a Direção Geral do Orçamento, a afetação dos delegados ministeriais e a execução das despesas com base nos recursos disponíveis, as despesas totais e empréstimos líquidos acusaram um aumento de 10,1%, para se situarem em 55,5 mil milhões de FCFA.

No total das despesas, as correntes representam cerca de 99% do total em 2011 e denotaram uma variação de 10,2% em comparação com o mesmo período de 2010, porém, o aumento das despesas explica-se pelo aumento nas suas componentes, nomeadamente:

- As despesas com pessoal passaram de 19,1 mil milhões em 2010, para se situarem em 22,1 mil milhões de FCFA, ou seja, um agravamento em termos percentuais de 15,7%, decorrentes do reajuste das patentes, recrutamento de polícias e pagamento pontual dos salários dos professores contratados e pessoal de saúde nos meses de abril e maio.
- Face ao ano anterior, as despesas em bens e serviços revelaram uma diminuição de 10,7% e situaram-se em 7,5 mil milhões. A diminuição na rubrica, aquisição de bens e serviços deveu-se à implementação de medidas de contenção e controlo de despesas, registando -7,4% e -35%, na aquisição de bens e serviços para os ministérios e demais instituições públicas e as embaixadas respetivamente.
- Por seu turno, as transferências totalizaram 7,2 mil milhões de FCFA, contra 6,7 mil milhões no período homólogo de 2010, explicadas pelo aumento das transferências destinadas a apoiar a realização das atividades da comissão da paz e Reconciliação Nacional.

c. Investimento em Capital

Em 2011, o bolo total do investimento público representava 8,1% do PIB, situando-se em cerca de 36,3 mil milhões de FCFA, num total de 105 projetos. Até final de dezembro, as despesas em capital com recursos internos totalizaram 0,4 mil milhões (inferior à programação anual de 1,2 mil milhões e abaixo de 0,5 mil milhões conseguidos internamente em 2010), contra 20,5 mil milhões provenientes de recursos externos, sendo respetivamente 64,9% e 33,7% dos donativos e empréstimos. O total executado beneficiou os seguintes setores do PIB⁵: (i) o setor quaternário com 51,4%, (ii) o setor primário com 28,2%, (iii) o setor secundário com 11,5% e os restantes para o setor terciário.

⁵ Setor primário: agricultura, pecuária, recursos naturais e água, pesca, hidráulica rural e agrícola, apoio institucional reforço e assistência técnica/primário.

Setor secundário: Comércio, Turismo e Artesanato; energia.

Setor terciário: Transporte rodoviário, transportes, telecomunicação e informação.

Setor quaternário: Ambiente e saneamento; Cultura, juventude e desportos; Saúde e nutrição; Educação e formação; Desenvolvimento social; apoio institucional reforço e assistência técnica/primário.

d. Dívida Externa

As necessidades do financiamento do Estado continuam a determinar o seu nível de compromissos.

Na base das decisões conjuntas do Conselho de Administração do FMI, no dia 13 de dezembro de 2010, e do Banco Mundial no dia 16 do mesmo mês, o país posicionou-se em condições de poder vir a beneficiar de uma anulação muito significativa do stock da sua dívida externa, que em 2009 atingiu a soma de 1,1 mil milhões de dólares USD (ou seja, aproximadamente 477 mil milhões de FCFA), equivalente a 121% do PIB.

Por se ter atingido o ponto de conclusão, todos os credores multilaterais e bilaterais comprometeram-se a anular os seus créditos no final de 2009 de cerca de 85,6% em valor atualizado, contudo, alguns credores, anularam voluntariamente 100% dos créditos (caso concreto dos países industrializados membros de “Clube de Paris”).

O FMI, o Banco Mundial, o FIDA e o Grupo BAD (Banco Africano de Desenvolvimento) /FAD (Fundo de Apoio ao Desenvolvimento), vão também para além dos 85,6%, fazendo um esforço adicional a título da iniciativa de Alívio da Dívida Multilateral (IADM). O total do stock da dívida vai baixar de 1,1 mil milhões de dólares USD em finais de 2009 para se situar em aproximadamente em 156 milhões de dólares USD, o que corresponde a 14% do PIB de 2010 e a 84% das exportações de bens e serviços no mesmo período.

Até final de dezembro de 2011, o total da dívida externa, situou-se em 82,4 mil milhões de FCFA, devido aos efeitos de alívio da dívida externa conseguida em dezembro de 2010 seguidos do perdão dos principais credores do Clube de Paris.

Em relação à dívida interna do Estado, esta é avaliada em 174 mil milhões de FCFA⁶, representando cerca de 41,6% do PIB de 2010. Desse valor, 15,6% representam os compromissos bancários e 84,2% constituem os encargos para com outros operadores económicos. Para além disso, realizaram-se pagamentos em janeiro de 2010, 14 mil milhões aos bancos comerciais, 3,5 mil milhões aos empresários em maio do mesmo ano e 9,0 mil milhões dos salários atrasados de 2008. Em abril de 2011 foi paga aos empresários uma fração de 3,5 mil milhões de FCFA, o que somado aos pagamentos anteriores perfaz um total de 30 mil milhões. Porém, o total da dívida interna passou dos 174 mil milhões em 2008 para 144 mil milhões, representando cerca de 32% do PIB de 2011.

⁶ Stock da dívida interna avaliada em abril de 2008.

e. Critérios de Convergência a Nível da UEMOA

No total, 8 critérios constituem desafios para os países membros da União Económica e Monetária de África Ocidental (UEMOA), agrupados em 2 grupos de quatro critérios cada, ou seja, critérios de 1º e 2º nível. São do primeiro nível os seguintes: (i) Rácio saldo Orçamental de base/PIB, (ii) Taxa de Inflação média anual, (iii) Rácio dívida Pública efetiva total/PIB e (iv) não acumulação de atrasados de pagamento. Fazem parte do segundo nível os critérios: (i) Massa Salarial/Receitas Fiscais, (ii), Rácio investimento Público financiado pelos recursos internos/receitas fiscais e (iii) Rácio saldo exterior corrente excluindo donativos/PIB e, (iv) Taxa Pressão Fiscal.

Em 2011, o estado da convergência apresenta o seguinte panorama:

Tabela 3 - Critérios respeitados por países (2011)

	Bénin	Burkina Faso	Costa do Marfim	Guiné-Bissau	Mali	Niger	Senegal	Togo
1º nível	3	4	1	2	4	4	2	3
2º nível	1	1	1	0	1	2	3	2
Total	4	5	2	2	5	6	5	5

Fonte: Direção de Estatísticas Económicas da UEMOA.

No que diz respeito ao cumprimento das normas de convergência em 2011, em suma o país não teve um bom desempenho, pois no total respeitou apenas 2 dos 8 critérios, nomeadamente os rácios saldo orçamental de base comparado ao PIB e o da dívida total sobre o PIB. Em relação ao ano, houve evoluções consideráveis nalguns critérios, por exemplo: (i) a taxa de carga fiscal passou de 8,0% para 8,8% do PIB, (ii) o peso da massa salarial diminuiu para 54,9% das receitas fiscais contra os 57,7% de 2010, (iii) o défice das transações correntes excluindo os donativos situou-se em 7,1% contra 10,4% de 2010.

Figura 7 – N° de Países que Respeitam cada Critério



Fonte: Direção de Estatísticas Económicas da UEMOA

Tabela 4 - Evolução de Indicadores de Convergência (2010-2011)

Evolução de indicadores de convergência	Norma	2010	2011
Critérios de primeiro nível			
Saldo orçamental de base/PIB nominal	≥ 0	1,3%	2,2%
Não acumulação de atrasados de pagamentos	0	701,7	1.189,9
Taxa de inflação média anual	$\leq 3\%$	2,3%	5,1%
Rácio dívida publica total/ IB	$\leq 70\%$	140,3%	17,8%
Critérios de segundo nível			
Massa salarial/Receitas fiscais	$\leq 35\%$	56,7%	54,9%
Investimento Público financiado pelos recursos internos/receitas fiscais	$\geq 20\%$	0,11%	0,08%
Défice exterior corrente excluindo donativos/PIB	$\geq -5\%$	-10,7%	-4,5%
Taxa de pressão fiscal	$\geq 17\%$	7,9%	9,0%

Fonte: Direção de Estatísticas Económicas da UEMOA

1.3.4 Balança de Pagamentos

A transações do país com o resto de mundo em 2011 caracterizaram-se, como tem sido hábito, pelas exportações dominadas pela castanha de caju, e as importações dominadas pelas rubricas combustíveis e lubrificantes e pelos produtos alimentares. O valor da exportação da castanha representou cerca de 96%, e no total das importações os combustíveis e o arroz representam respetivamente 26,1% e 14%.

As previsões das contas externas basearam-se nas hipóteses da retoma da economia mundial e conseqüente aumento da procura das matérias-primas, e tiveram em conta o aumento do preço de exportação da castanha de caju, o aumento do volume da castanha exportada, a diminuição das transferências dos emigrantes e o aumento da ajuda

pública. Face ao pressuposto, o saldo global da balança de pagamentos deverá melhorar em 18,5 mil milhões, passando de 12,2 mil milhões em 2010 para 30,7 mil milhões em 2011. A referida melhoria resultará principalmente da diminuição do défice da balança comercial e da melhoria da balança de operações financeiras.

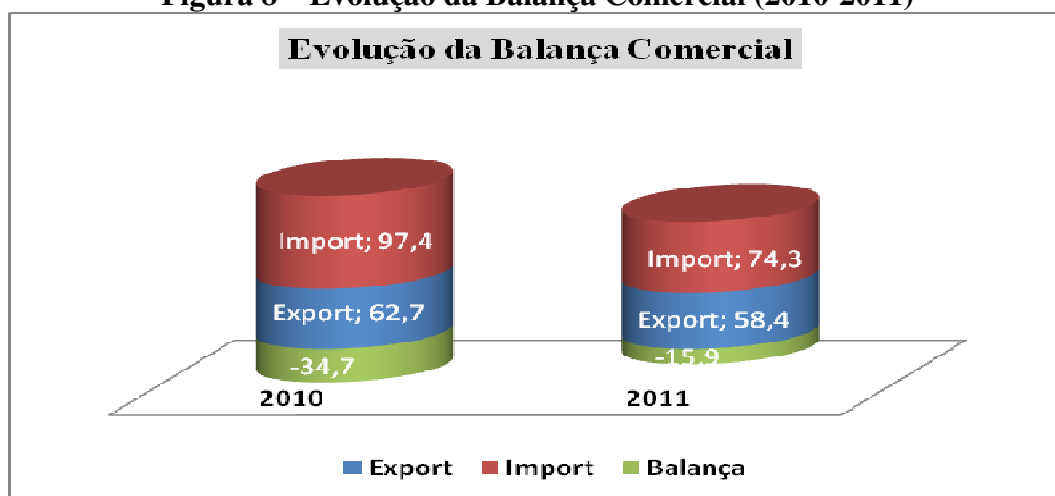
a. Balança Comercial

Segundo os dados provisórios do BCEAO, em 2011, a balança comercial registou um défice de 15,9 mil milhões de FCFA contra 34,7 mil milhões de 2010, uma redução de quase 50%, animada pelo aumento do volume, assim como pelo preço internacional da castanha de caju.

As exportações continuam a ser dominadas pela castanha de caju que, no ano em referência, registaram uma evolução de 36,4% e situaram-se em 166,7 mil toneladas. O aumento do volume das exportações adiciona-se ao seu elevado preço no mercado externo, tendo-se situado, em média, em 1300 dólares por tonelada. Esta melhoria dos preços é resultado da crise política no Costa do Marfim e da promoção da industrialização no Vietname.

Em 2011, as importações diminuíram em 23,7%, tendo em termos absolutos totalizado 74,3 mil milhões de FCFA. Esta diminuição é consequência do aumento dos preços dos produtos alimentares e do petróleo no mercado internacional, por um lado, e por outro lado, pelo dinamismo interno da produção cerealífera apoiado pelos parceiros de desenvolvimento nomeadamente, Banco Mundial, BAD e FAO.

Figura 8 – Evolução da Balança Comercial (2010-2011)



Fonte: Dados da Direção Geral das Alfândegas e Cálculos de BCEAO

b. Balança de Transações Correntes

Com base nos pressupostos da evolução das contas externas, o saldo das transações correntes deverá situar-se em 2011 em -19,4 mil milhões de FCFA, contra -35,1 mil milhões em 2010. A diminuição do défice da balança comercial, graças aos choques positivos das trocas comerciais (vide a figura nº 8) e da balança de rendimentos, serão as alavancas da melhoria prevista para a conta corrente externa. De acordo com as previsões em 2011, o Déficit Exterior corrente/PIB situar-se-á em 7,1% e 4,3%, respetivamente com e sem donativos.

1.3.5 Situação Monetária

Estando integrada numa união monetária, a Guiné-Bissau encontra-se condicionada à política monetária e cambial do Banco Central dos Estados da África Ocidental (BCEAO, banco central da união). Essa integração tem permitido a contenção da inflação ao nível dos restantes países da UEMOA e a manutenção da estabilidade cambial.

A programação efetuada para 2011, no âmbito do programa acordado com o FMI ao abrigo da FCE, assenta numa expansão monetária de 8,4%, em desaceleração em relação ao ano anterior. Para tal contribuirão a prevista ausência de recurso ao financiamento bancário por parte do Estado e a desaceleração do crédito à economia, ainda parcialmente compensados pela recuperação dos ativos líquidos sobre o exterior.

a. Ativos Externos Líquidos

Ao final dos 12 meses de 2011, o stock das reservas cambiais do país situou-se em 123,8 mil milhões de FCFA contra 93,3 mil milhões em 2010, o que equivale a um aumento de 32,7 por cento. Do total, 72% representam a contribuição do BCEAO, sendo os bancos comerciais responsáveis por apenas 28%.

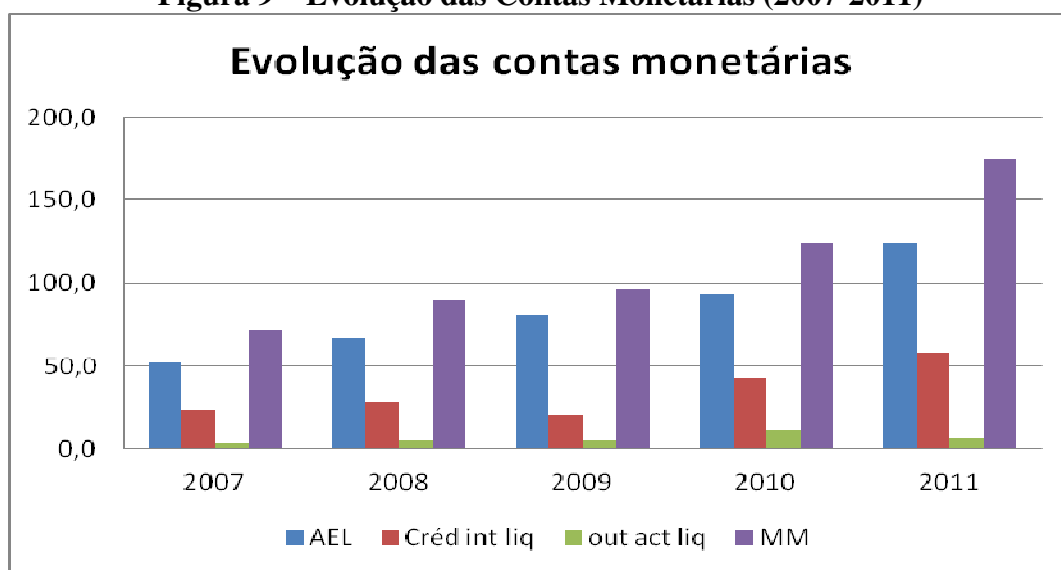
b. Crédito Interno (Crédito à economia e posição líquida do governo)

A evolução do crédito interno em 2011 fixou-se em 61,7 mil milhões de FCFA contra 38,0 mil milhões de 2010, resultante da melhoria do crédito à economia e da posição líquida do governo, pois em 2011 ambos registaram um aumento de 59,0% e 91,6% respetivamente. A melhoria da PLG (Posição Líquida do Governo) explica-se pelo aumento dos depósitos do Estado, seguidos dos desembolsos efetuados pela União Europeia no quadro do acordo de pescas.

c. Massa Monetária

A massa monetária expandiu-se 46,9% em 2011, acelerando em relação aos 29,6% do ano anterior. Este crescimento refletiu o aumento do crédito interno total, conjugando a subida, quer do crédito líquido ao setor público administrativo (91,6%) decorrente da utilização de parte dos depósitos junto do banco central para financiamento do défice orçamental, quer do crédito à economia (contando com a dinâmica do setor do comércio, restauração e hotelaria) com -59,0%.

Figura 9 – Evolução das Contas Monetárias (2007-2011)



Fonte: Agência do BCEAO na Guiné-Bissau e FMI

Nota: os valores constantes no eixo das ordenadas refletem os valores absolutos da MM em mil milhões de FCFA

AEL - Ativos Externos Líquidos;

MM - Massa Monetária;

Créd. Int. Liq. – Crédito Interno Líquido

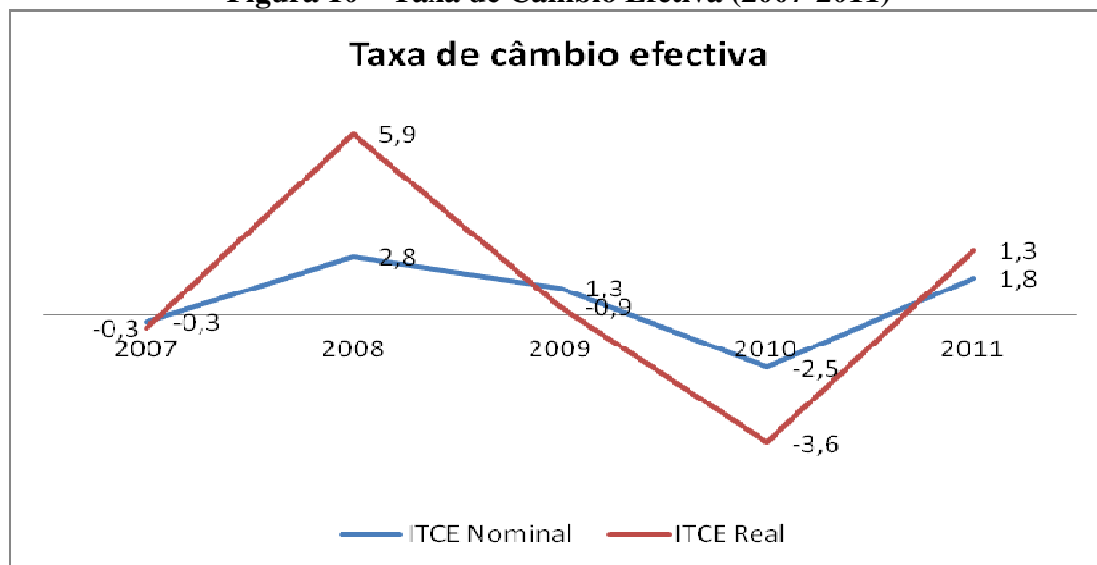
Out. At. Liq. – Outro Ativo Líquido

Na mesma esteira, a posição externa líquida do sistema apresentou um aumento em 2011 (impacto contracionista de 17,1 p.p.), repercutindo o aumento dos ativos líquidos sobre o exterior por parte dos bancos comerciais.

Apesar de apresentar alguma tendência de redução, a circulação monetária mantém-se preponderante na estrutura dos meios de pagamento (mais de 60% do total no final de 2011). Este fato revela um baixo nível de intermediação financeira, características não só do setor financeiro guineense como de toda a zona da UEMOA, e traduz essencialmente a limitada integração financeira da região, a excessiva segmentação dos sistemas bancários e a pouca profundidade do mercado monetário interbancário.

A taxa de câmbio efetiva apresentou uma apreciação relativamente acentuada entre meados de 2010 e o final de 2011, tanto em termos reais como nominais, tendo desde então vindo a registar-se uma tendência de apreciação sustentada.

Figura 10 – Taxa de Câmbio Efetiva (2007-2011)



Fonte: Agência do BCEAO na Guiné-Bissau e FMI

Segundo o FMI, as diversas abordagens de cálculo apontam para que a taxa de câmbio efetiva não esteja desalinhada em relação à taxa de câmbio de equilíbrio e alguns dos métodos usados indicaram uma ligeira apreciação. Deste modo, sugerem que a competitividade das exportações depende sobretudo de fatores de cariz estrutural, relacionados com o aumento da produtividade.

A evolução dos indicadores no decurso dos primeiros 5 meses revela que a crise de 12 de abril de 2012 afetou os principais setores de atividade, nomeadamente as finanças públicas, o setor comercial e industrial. Igualmente desacelerou as atividades de comercialização da castanha de caju e limitou fortemente a intervenção dos bancos locais no processo. Por outro lado, certos parceiros de desenvolvimento nomeadamente o BAD (Banco Africano de Desenvolvimento), o BM (Banco Mundial) e UE (União Europeia) suspenderam os seus financiamentos. Esta situação afeta os investimentos públicos e o subsector de construções.

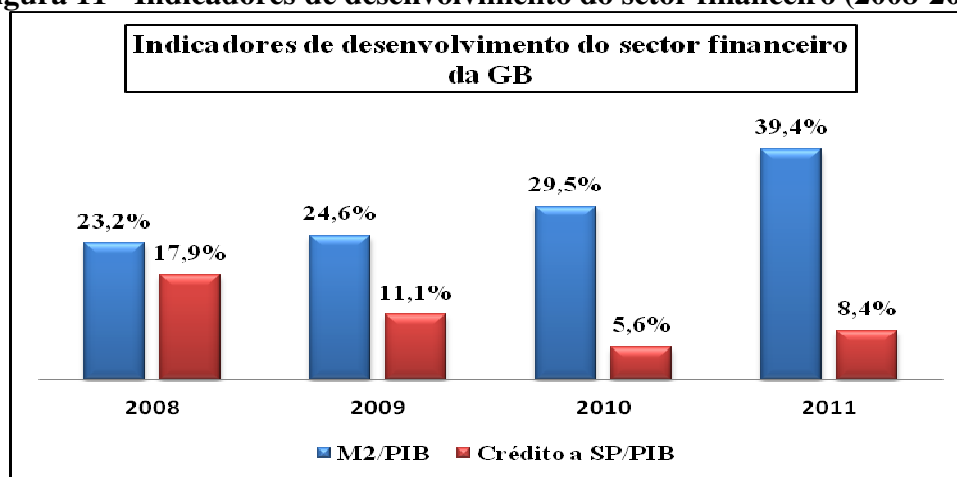
Neste contexto, o crescimento económico deverá sentir uma diminuição mais forte que a prevista, as finanças públicas irão registar um défice mais forte e o excedente global da balança de pagamentos irá reduzir-se. As perspetivas da inflação serão em

face dos objetivos de estabilidade dos preços, fixados pelas autoridades monetárias da UEMOA.

1.3.6 Setor Financeiro - Papel do Setor Financeiro e dos seus Intermediários no Desenvolvimento Económico

A incerteza política no passado e no momento atual têm agravado as várias questões que retardam o desenvolvimento do setor financeiro na Guiné-Bissau e o acesso ao financiamento é citado frequentemente como uma barreira importante que impede o crescimento do setor privado. O país aparece na 150ª posição num conjunto de 183 países no indicador de acesso ao crédito pelo “Doing Business 2010”, com baixas pontuações tanto na profundidade das informações sobre o crédito como na solidez dos índices sobre os direitos legais. Por conseguinte, do lado da oferta, a intermediação financeira na Guiné-Bissau é fortemente limitada por trifeta: i) um ambiente de negócios de alto risco, ii) incapacidade para determinar o preço desse risco com exatidão devido a lacunas de informação significativas, e iii) um fraco recurso a mecanismos legais quando esse risco se materializa. Ao mesmo tempo, a procura de financiamento é constrangida pela escassez de pedidos de financiamento bancarizáveis e oportunidades de investimento viáveis⁷. Esta procura é enfraquecida ainda mais pela ausência duma cultura de poupança e uma falta geral de informação sobre produtos e serviços da parte do público em geral.

Figura 11 - Indicadores de desenvolvimento do setor financeiro (2008-2011)



Fonte: Indicadores de Desenvolvimento Mundial.

Nota: Todos os dados são relativos a 2011 ou ao último ano disponível.

⁷ Esta análise faz uma distinção entre a necessidade de financiamento e a procura de financiamento. Embora haja uma grande necessidade de financiamento não satisfeita na Guiné-Bissau a procura de financiamento é relativamente restrita, sendo condicionada à capacidade dos agentes económicos em submeter aos bancos pedidos viáveis para produtos financeiros.

Apesar da entrada em atividade de três novos bancos nos últimos cinco anos a intermediação financeira na Guiné-Bissau continua a ser das mais baixas da África Subsariana (SSA). Os empréstimos ao setor privado subiram de cerca de 2 por cento do PIB em 2005 para cerca de 8,4% por cento em 2011, mas este número é bem inferior à média da ASS, que já de si é baixa, situando-se a 22 por cento do PIB. A Guiné-Bissau possui um sistema bancário bastante líquido, em que o rácio das reservas líquidas sobre os bens ativos do banco a reflete, não obstante, a incerteza política prevalecente, o ambiente de crédito contínua estável.

Em termos de recursos dos bancos comerciais, registou-se um aumento de 51,7% em 2011 comparados com o ano 2010, como resultado o volume do crédito ao setor privado acelerou fortemente, tendo registado uma evolução de 60,2% em 2011, refletindo uma abordagem de confiança pelos bancos no tocante a concessão de novos empréstimos e um certo a vontade relativamente a liquidez de curto prazo no setor bancário, aliviado com a grande capacidade de solvabilidade do setor público. O crédito de curto prazo representava 59% de todos os empréstimos em 2011, o crédito de médio prazo (12-48 meses) representando 38% enquanto o crédito de longo prazo continua a ser insignificante, representando apenas 3%.

O setor de micro finanças, que pode desempenhar um papel significativo dado que as micro empresas dominam a economia, é incipiente e largamente apoiado pelo financiamento e *expertise* dos doadores. A situação atual do setor comparada com a tendência que se vinha desenhando nos anos de maior crescimento das atividades do setor (2007/08) evoluiu negativamente nos anos que se seguiram (2010/11), pois se em finais de 2007 e princípios de 2008, existiam cerca de 135 pontos de serviço ou Guichets, já em dezembro de 2009, existiam apenas 19 e no período homólogo de 2011, com a tendência de baixa de atividades verificada neste período, este número permaneceu inalterado. A situação das IMF do país parece ser estável, pelo menos nos números e a há mesmo uma melhoria importante da qualidade da carteira de crédito (ver o quadro em baixo).

Tabela 5 - Evolução das atividades dos SFD no período (2006 – 2011)

Data	Nº SFD	Pontos de Serviço	Beneficiário	Depósitos	Créditos	Atrasados
30/06/06	10	12	9.300	177.700	174.100.000	27,1%
30/06/07	102	135	23.629	323.477.476	244.933.760	43,4%
31/12/08	45	41	12.142	319.271.580	119.706.235	35,3%
31/12/09	45	19	6 404	154 589 084	196 357 407	29,0%
31/12/10	45	19	8 354	165 299 453	158 074 862	31,0%
31/12/11	45	19	9 051	148 072 157	192 978 382	54,0%

Fontes: Dados de BCEAO, RECOP/CADESPC

1.3.6.1 Estrutura do Sistema Financeiro

A semelhança de muitos outros países na região, o sistema financeiro na Guiné-Bissau é quase inteiramente dominada pelo setor bancário. Tal como os outros países da UEMOA, o setor financeiro é composto, para além do Tesouro e o BCEAO, pelo sistema bancário, o sistema de seguros e o sistema financeiro descentralizado (SFD). O setor conta com quatro bancos até final de 2011, três companhias de seguros, 45 SFD ou 45 instituições de micro finanças (IMFs)⁸. As instituições financeiras não bancárias são limitadas a três companhias de seguros das quais se prevê que uma delas encerre as portas, dado que a companhia mãe, baseada no Senegal, apresentou pedido de insolvência. Não existem companhias de *leasing* e bancos especializados na Guiné-Bissau. Estas instituições são parceiros naturais, nomeadamente na criação de empresas, no financiamento de investimento e operações.

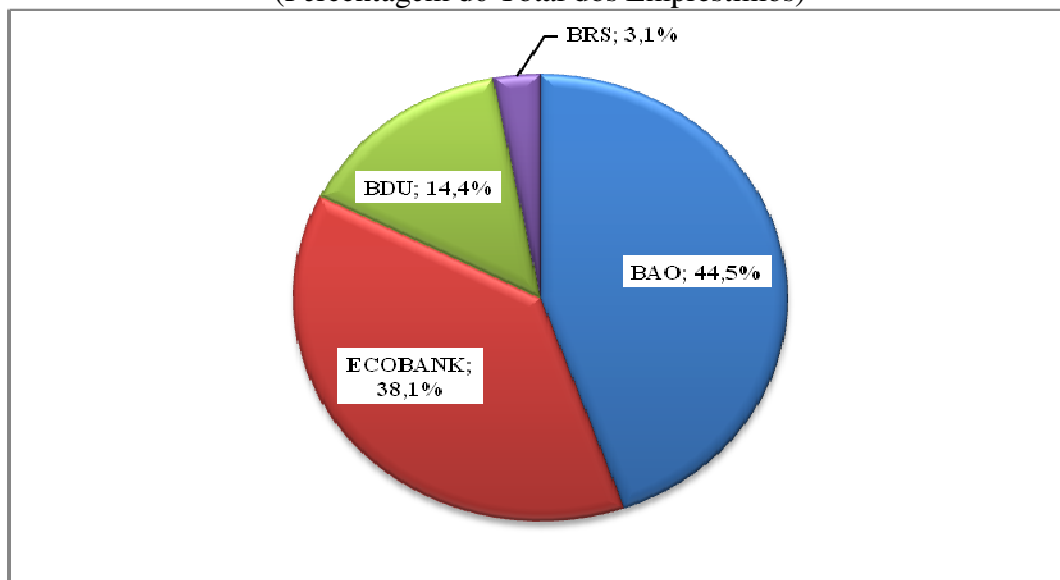
1.3.6.2 Setor Bancário

Os quatro bancos com presença em Guiné-Bissau são o Banco da Africa Ocidental (BAO), Banco da União, (BDU), Banco Regional de Solidariedade (BRS) e Ecobank Guiné-Bissau. O último banco a entrar em atividade, o Banco da África Ocidental (BAO), detém a maior porção de empréstimos bancários na Guiné-Bissau (ver figura 12). Devido ao número limitado de clientes viáveis, os quatro bancos comerciais têm um nível elevado de concentração de crédito de risco e é provável que um deles será solicitado a cumprir os novos requisitos de capital exigido pela Autoridade Monetária da União. Facto mais encorajador, a regularização em janeiro de 2010 de atrasados internos do governo para com os bancos locais melhorou a sua liquidez e aumentou o

⁸ Dados da CADESPC - Célula de Apoio ao Desenvolvimento da Economia Solidária, Poupança e Crédito.

volume de fundos disponíveis para operações de crédito interno. Para o reforço e manutenção das suas liquidezes, os bancos comerciais recorrem ao mercado monetário.

Figura 12- Distribuição de Empréstimos Bancários por Bancos na Guiné-Bissau
(Percentagem do Total dos Empréstimos)



Fonte: Agência do BCEAO na Guiné-Bissau

Nota: Dados de 31 de dezembro de 2011

O setor bancário continua a ser pequeno, em termos relativos, mesmo para os padrões da UEMOA, mas cumpre com os requisitos prudenciais do BCEAO. O setor bancário da Guiné-Bissau é uma parte muito pequena do setor bancário da UEMOA. Como um todo, esses quatro bancos comerciais são responsáveis por apenas 0,7% dos balanços da UEMOA. Os depósitos aumentaram de 0,6% do total dos depósitos da UEMOA em 2008 para 0,8% em 2011. Os empréstimos bancários, como parte dos empréstimos da UEMOA, passaram de 0,3% em 2008 para 0,6% em 2011. O setor permanece sólido, apesar da existência de riscos crescentes. Enquanto os bancos tinham uma base de capital mais forte com rácios de fundos próprios registando uma melhoria de 15,5% em 2011, comparados com o período homólogo de 2010, os riscos também aumentaram. A qualidade dos bens ativos dos bancos melhorou dado que os créditos mal parados (CMP) diminuíram de 16,7% em 2010 para 10,3% do total de empréstimos em 2011, refletindo melhorias dos termos de troca na comercialização da castanha de caju e que compensaram em certa medida as questões de reestruturação em curso enfrentadas pelo BRS. A solidez do setor bancário também se acentuou graças à melhoria significativa do nível de cobertura de CMP por provisões que aumentou, passando de 60,0% em 2009 para 70,5% em 2011, ainda acima dos 68,8% registados

em 2010. Na seção 2.3.1, no âmbito da descrição do setor privado, voltaremos a referir o sistema bancário.

1.3.6.3 Concessão de Créditos

Devido à fraca intermediação, os bancos permanecem muito líquidos, com ativos líquidos a cobrir cerca de 65 por cento dos passivos de curto prazo em 2010/11. Os bancos normalmente adotam uma postura cautelosa em relação ao crédito de médio prazo, devido a limitações de recursos, um ambiente de negócios hostil e margens mais elevadas sobre as operações de curto prazo. O BAO e o Ecobank estavam todos acima do limite prudencial sobre os empréstimos a um único devedor. As carteiras de crédito altamente concentradas refletem o número limitado de clientes solventes na Guiné-Bissau. Estes riscos de crédito são agravados pelo facto de que os dados sobre a estrutura da carteira não estão disponíveis para todos os bancos, porque grande parte das empresas na Guiné-Bissau ainda não montaram o novo sistema de contabilidade regional (SYSCOA).

As atividades bancárias são limitadas pela predominância de recursos de curto prazo e de empréstimos e investimento seguro em títulos do governo. Embora a criação de novos bancos tenha estimulado a concorrência, sobretudo para o financiamento do comércio de caju, a qualidade global dos serviços bancários permanece abaixo das expectativas. A gama de produtos é estreita. Há uma penúria em infraestruturas físicas para transações eletrónicas ATM com bancos internacionais, porque os bancos nacionais têm sido incapazes de obter uma licença com empresas de cartões de crédito, devido ao elevado nível de risco do país, apenas operando o BAO nesta matéria. Como resultado, a percentagem da população que utiliza serviços financeiros formais na Guiné-Bissau continua a ser a mais baixa da UEMOA.

Apesar do aumento no número de agências bancárias de 13 para 22 entre 2009 e 2011, o seu alcance é muito limitado, dado que há pouca concorrência entre os bancos nas zonas rurais para o financiamento da agricultura. O BAO-SA tem cinco (5) sucursais fora da capital, em Gabú, Bafata, São Domingos, Canchungo e Bantandjam. O BAO tem como alvo as PME, e as grandes empresas, e o segmento superior dos clientes individuais não está interessado em desenvolver negócios com IMFs na fase atual. As suas principais atividades incluem o financiamento da campanha do caju entre março e julho, assim como a importação de alimentos, cimento e materiais de construção. O

crédito a curto prazo representa 56,1% dos empréstimos do BAO a médio prazo (12 a 48 meses), 40,6% e a longo prazo representa apenas 3,3%. Por outro lado, o BRS centra a sua estratégia nas ONGs, micro finanças, organizações de mulheres e os operadores de caju através de redes de mulheres que vendem castanha de caju aos exportadores. O banco planeia a criação de um fundo de garantia com a assistência da UE. O BRS concede crédito ao setor privado e investe em títulos do governo.

CAPÍTULO 2: Instituições do Setor Privado na Guiné-Bissau

2.1 Instituições do Setor Privado na Guiné-Bissau

A longa luta de libertação nacional, a herança colonial e um modelo de desenvolvimento económico caracterizado por uma gestão centralizada e a intervenção sistemática se não exclusiva do Estado e dos seus desmembramentos na esfera produtiva, não permitiram a rápida emergência de um Setor Privado dinâmico na Guiné-Bissau. A origem do Programa de desenvolvimento do Setor Privado do Governo remonta ao ano de 1987, quando este último adotou uma estratégia de desenvolvimento baseada no setor privado após trinta anos de gestão económica planificada e centralizada (em 1987, após 30 anos)

Nos anos noventa do século passado, o programa foi aprofundado em parte graças a um projeto bem-sucedido da USAID denominado “Trade and Investment Promotion Support” (TIPS). Este programa focalizou-se sobre o estudo e melhoria do Clima de Investimentos, e incluiu a reforma legal, a formulação de estratégias para o desenvolvimento dos setores promotores e dos pontos de entrada, nomeadamente a castanha de caju, a pesca e o *agrobusiness/* agronegócio. Registaram-se progressos durante este período graças a este projeto e ao apoio do Banco Mundial. Os constrangimentos e trunfos do setor privado na Guiné-Bissau apreciavam-se através das suas características, a conjuntura no qual evoluem e o exame das políticas públicas donde é objeto.

2.2 Características e Evolução do Setor Privado

Um dos constrangimentos no estudo do setor privado guineense é a ausência de dados sobre o número de empresas. Não existe uma base de dados sobre as empresas, ou seja, um recenseamento exaustivo periodicamente atualizado. O mundo de negócios em Bissau está dominado, na sua esmagadora maioria, pelos comerciantes estrangeiros e pelos artesãos locais. O País é fracamente industrializado, quer do ponto de vista das indústrias de transformação, assim como das indústrias de substituição de importações. Porém, existe um potencial para a produção de bens e serviços, nomeadamente na transformação de castanha de caju, na pesca industrial, na agroindústria, no turismo, na habitação, na medicina privada e nas tecnologias de informação e de comunicação. Continua evidente que qualquer estratégia de desenvolvimento do setor privado na

Guiné-Bissau deverá tomar em conta a dimensão do mercado e também a questão do poder de compra das populações. A modéstia daqueles dois parâmetros poderá mesmo explicar a tendência à informalidade como estratégia de sobrevivência de empresários. O essencial das atividades económicas desenrola-se na capital Bissau que permanece como principal polo urbano, com uma população estimada em cerca de 365 mil habitantes. O setor privado continua muito sensível à conjuntura pública, nomeadamente à volatilidade dos salários dos funcionários.

A falta de transparência na gestão é, como em muitos outros países africanos, uma característica do setor privado guineense. Poucas empresas mantêm uma contabilidade regular e sincera⁹. A primeira razão é a predominância da informalidade; a segunda, a fraca instrução dos operadores; a terceira, a ausências de medidas coercivas por parte das autoridades públicas e, por último mas não menos importante, a multiplicidade de normas de contabilidade (portuguesa, guineense e oeste africana). De mais, a fraca presença de peritos em contabilidade diplomados ou acreditados ou de contabilistas profissionais explica também esta fragilidade. Por conseguinte, não parece óbvio que a Administração Fiscal disponha de um poder de dissuasão para enfrentar os maus contribuintes. Hoje, o fisco é o mais poderoso vetor da organização administrativa e contabilística das empresas em África. Em alguns países, é graças às reformas do sistema tributário das empresa que o saneamento e a organização das empresas se tornaram possíveis.

Por outro lado, a intermediação financeira funcionará corretamente se for claramente definida uma estratégia de desenvolvimento do setor privado, se as condições de assistência técnica para o reforço de capacidades dos protagonistas forem implementadas e se o Estado e o setor privado concordarem na instauração das práticas standard de gestão das empresas.

Em suma, o setor privado guineense encontra-se numa encruzilhada. A economia inicia uma liberalização total e abre-se cada vez mais aos investidores estrangeiros. Porém, o setor privado local deverá realizar bons desempenhos em matéria da gestão e de conquista do mercado a fim de evitar uma dicotomia entre o informal, refúgio de empreendedores não transparentes, e um setor privado estrangeiro, evoluindo inicialmente com padrões internacionais de gestão, mas podendo cair na informalidade,

⁹ 199 empresas com contabilidade organizada (num total de 8465), de acordo com dados do recenseamento empresarial realizado em 2008 pelo Instituto Nacional de Estatísticas – INE.

ou seja, difundindo as melhores práticas e oferecendo ao Estado os meios de cuidar das receitas fiscais.

2.2.1 O Espaço do Setor Privado

O desenvolvimento do setor privado passa por vários constrangimentos, donde os principais concernem o ambiente pouco propício aos negócios por causa das incertezas sociopolíticas, a fraca disponibilidade de infraestruturas económicas de base e preços competitivos tais como a energia, a água, as telecomunicações e as comunicações rodoviárias, marítimas e aéreas e um sistema financeiro em reconstrução. Os entraves institucionais (jurídicos e regulamentares) ao desenvolvimento dos negócios são também constrangimentos não menos importantes.

O setor privado guineense não conseguiu realmente relançar-se após o conflito, devido à limitação do mercado interno, à ausência de infraestruturas adequadas, ilustrada por uma rede rodoviária degradada, e pela escassez de eletricidade. Na generalidade, a falta de políticas setoriais transparentes, as dificuldades de privatização de certos serviços estratégicos e a má gestão das empresas públicas, como a EAGB (Eletricidade e Água da Guiné-Bissau) tem complicado a distribuição de água e eletricidade em Bissau e nos outros centros urbanos.

Esses diferentes fatores têm afetado o desenvolvimento do setor privado e do bem-estar da população. Por exemplo, um dos primeiros investimentos de qualquer operador económico na Guiné-Bissau é a aquisição de um ou dois grupos de geradores para ser autónomo no fornecimento de eletricidade e continuar a produção de bens e serviços de forma independente e contínua. Tais condições de exploração aumentam o custo de bens e serviços produzidos localmente e prejudicam a base da competitividade das empresas localizadas em Bissau.

Grosso modo, o conflito político e militar de junho de 1998 destruiu todos os esforços de construção do setor privado local, após a destruição da zona industrial de Brá, onde se concentrava grande parte da indústria privada.

2.3.1. Sistema Bancário

2.3.1.1. Cobertura Territorial e Extensão

Constituído por bancos universais, o setor financeiro da Guiné-Bissau ainda se encontra numa fase embrionária, mas em rápida evolução.

O setor bancário ainda não dispõe de instituições de crédito especializadas no financiamento, nomeadamente da habitação e do desenvolvimento agrícola, apesar das necessidades prementes de reconstrução, consequência do conflito político e militar de 1998 e da existência dum imenso potencial agrícola que o país dispõe.

Na sequência da liquidação dos bancos Totta & Açores e BIGB, ocorridas em 2005, implantaram-se três novos bancos, mais concretamente o Banco Regional de Solidariedade (BRS) criado em 2005, o Banco da União (BDU, SA), criado em 2006 e o ECOBANK, criado em 2007, acrescentando-se ao Banco da África Ocidental (BAO), a única instituição de crédito que conseguiu resistir à má gestão.

Atualmente os quatro bancos exercem as suas atividades a nível de 15 guichets repartidos territorialmente da seguinte forma:

- BAO: 3 guichets em Bissau, 1 em GABU, 1 em CACHUNGO, 1 em BAFATA 1, em São Domingos e 1 em Bantandjam.
- ECOBANK: 3 guichets em Bissau e 1 em GABU.
- BDU-SA: 2 guichets em Bissau.
- BRS: 3 em Bissau.

Estes bancos pretendem uma extensão da sua rede não obstante os custos elevados de instalação nas províncias, particularmente no domínio das comunicações.

Apesar destes importantes esforços realizados no sentido de uma presença nos grandes centros económicos, a cobertura territorial em relação à população e toda a extensão do país continua fraca.

2.3.1.2. Evolução dos Recursos e do Emprego

A análise do emprego e dos recursos do sistema bancário só se tornou significativa a partir de dezembro de 2006, com abertura do segundo banco estabelecido que é o BRS, no seu primeiro ano de funcionamento.

Na ausência de dados estatísticos credíveis durante este período supracitado, procedeu-se à análise a partir de 2008, dos quatro bancos residentes e que cobre o período até 2011.

Tabela 6 - Evolução do emprego e dos recursos dos Bancos da Guiné-Bissau (Em Milhões FCFA) (2008-2011)

Rubricas	31/12/08	31/12/09	31/12/10	31/12/11	Variação anual	
					Valor	%
1. CREDITOS	23 439	38 978	43260	69 299	26 039	60,2
Créditos ao longo prazo	19	16	12	18	6	50,0
Créditos ao médio prazo	3 779	12119	20490	26 298	5 808	28,3
Créditos ao curto prazo ordinários	18 105	25 177	20200	40 720	20 520	101,6
Contas ordinárias debitadas	13 537	8 948	10553	23 181	12 628	119,7
Outros créditos a curto prazo ordinários	4 568	16 229	9647	17 539	7 892	81,8
Sub-total créditos ordinários	21 903	37 312	40702	67 036	26 334	64,7
Crédito de campanha	668	104	14	0	-14	-100,0
Sub-total crédito a curto prazo	18 773	25 281	20214	40 720	20 506	101,4
Leasing operacional e similares	0	0	0	0	0	0
Realizar empréstimos	868	1 562	2544	2 263	-281	-11,0
Não remunerado e capitalizados	496	627	1 367	1 164	-203	-14,9
Duvidosa e disputado	372	935	1 177	1 099	-78	-6,6
Empréstimos líquidos / Total de empréstimos líquidos	3,7%	4,0%	5,9%	3,3%	-2,6%	-44,5%
2. Outros empregos	11 413	13 435	17 764	18 660	896	5,0
Valores mobiliários	5 875	7 125	9 856	7 464	-2 392	-24,3
ativos financeiros	21	36	86	2 461	2 375	2.761,6
outros intangíveis	3 288	3 896	4 102	5 575	1 473	35,9
vários trabalhos	2 229	1 378	3 720	3 160	-560	-15,1
Total de empregos	34 852	52 413	61 024	87 959	26 935	44,1
1. Depósitos e empréstimos	44 491	47 448	68 711	104 207	35 496	51,7
Depósito e empréstimo a prazo	8 859	8 596	14 675	30 514	15 839	107,9
Depósitos a prazo para clientes	7 530	6 532	11 759	26 459	14 699	125,0
Conta poupança	1 329	2 054	2 916	4 056	1 140	39,1
Títulos de capitalização	0	0	0	0	0	0
Dívidas representadas por um título	0	0	0	0	0	0
Contas comuns	35 632	38 852	54036	73 693	19 657	36,4
2. OUTROS RECURSOS	2 744	3 614	3 775	4 402	627	16,6
3. PATRIMÓNIO LÍQUIDO	8 235	9 749	17 109	21 651	4 542	26,5
Capital. Pessoal. Reservas	7 544	8 621	15 772	16 340	568	3,6
Outros Capitais Líquidos	691	1 128	1 337	5 311	3 974	297,2
RECURSOS TOTAL	55 470	60 811	89 595	130 260	40 665	45,4
+ Superáвите ou défice -	20 618	8 398	28 571	42 301	13 730	48,1
Operações de tesouraria e interbancário	-20 618	-8 398	-28 571	-42 301	-13 730	48,1
Caixa	-2 259	-2 259	-2 259	-3 294	-1035	45,8
As instituições de crédito	-18 149	-6 276	-26 100	-39 007	-12 907	49,5
Estado equilíbrio	-10 974	-5 664	-12 318	-24 134	-11 816	95,9
Balanço da UEMOA	-3 798	-1 029	-8 560	-10 988	-2 428	28,4
Equilíbrio exterior	-3 377	417	-5222	-3 885	1 337	-25,6
Carteira de crédito						
1º/crédito bruto a clientela (a)	24269	41318	48 870	74695	25 825	52,8
Créditos brutos e risco (b)	1698	3902	8 154	7 659	-495	-6,1
Taxa de degradação bruta b/a (%)	7,0%	9,4%	16,7%	10,3%	-6,4	-38,5
					0	
2º/créditos líquidos a clientela (c)	23439	38978	43 260	69 299	26 039	60,2
Créditos líquidos em risco (d)	868	1562	2 544	2 263	-281	-11,0
Donde: imparidades e imobilizados	496	627	1 367	1 164	-203	-14,9
Duvidosos ou litigiosos	362	935	1 177	1 099	-78	-6,6
Taxa de degradação líquida d/c (%)	3,7%	4,0%	5,9%	3,3%	-2,6	-44,5
Provisões	830	2340	5 610	5 396	-214	-3,8
Constituídas	830	2340	5 610	5 396	-214	-3,8
Taxa de cobertura de créditos brutos em risco para as provisões constituídas (%)	48,88%	59,97%	68,80%	70,43%	1,65%	2,4
(Taxa de provisionamento da carteira)						

Fonte: Agência do BCEAO na Guiné-Bissau

2.3.1.3 Produtos e Serviços

Os produtos e serviços seguintes, oferecidos aos clientes do Estado e seus componentes são clássicos e idênticos aos das instituições de crédito de outros países da UEMOA:

a) Depósitos:

Os depósitos são remunerados da seguinte forma:

- ⇒ remuneração a prazo com a liberdade de taxas variadas de 0,5% a 3% em função do tempo e do montante;
- ⇒ remuneração de contas ----- e conta a prazo, com taxa de 3% por um montante máximo de 1,5 milhões de FCFA.

Na ausência de sociedades de intermediação, os bancos não procedem, para a conta dos seus clientes, aos investimentos em operações financeiras para aquisição de bens e obrigações junto da bolsa ou dos Estados. Alternativamente, intervêm para a sua própria conta com investimentos financeiros junto das outras Instituições de crédito da UEMOA através do BCEAO.

b) Créditos

As operações de crédito envolvem empréstimos operacionais diretos e indiretos que são: descobertos na conta corrente; os adiantamentos sobre os salários e / ou de pensões; os adiantamentos a prazo; os créditos de investimento e outros compromissos (caução - - - e abertura de crédito documental à importação e exportação e entrega dos documentos).

As taxas de empréstimo, relativamente baixas em comparação com as praticadas (09 a 15%) nos outros países da UEMOA são entre 10 a 14% sem taxa.

c) Outros Produtos e Serviços

Trata-se das transações e transferências ordinárias, a disponibilização, a certificação de cheques, os produtos da monética (cartões privados e GIM-UEMOA ECOBANK, BAO e BRS-GB) e os produtos de transferência internacional rápida através da *Western Union* e *Money Gram*.

2.3.1.4 Análise da Carteira

A análise da carteira das instituições de crédito da Guiné-Bissau no fim do ano é deficitária devido à saída de um volume importante do crédito da campanha de comercialização da castanha de caju, a principal cultura de rendimento do país que decorre entre os meses de abril e julho. A inclusão do crédito de campanha espelharia a verdadeira dimensão do volume de créditos concedidos e os ativos totais no final do ano.

A política da moeda e do crédito para a Guiné-Bissau, definida pelo Conselho de Ministros da UEMOA, continua prudente e direcionada ao objetivo de estabilidade de preços. Tal política inscreve-se no âmbito da supressão de assistência monetária direta do BCEAO aos Estados e numa reciclagem adequada dos recursos bancários para um financiamento da atividade económica.

O comércio de produtos da primeira necessidade tais como o arroz, açúcar e os combustíveis domina a atividade das instituições de crédito.

Os dados disponíveis no BCEAO no final de dezembro de 2011, mostram que a estrutura de créditos aos clientes foi dominada pela concorrência para aquisição dos equipamentos 40%, seguido da cobertura das necessidades da tesouraria (33%), contra 4% para o consumo, para as necessidades de habitação 3 %, para o consumo, para as outras necessidades foram concedidas 20% dos créditos.

A seguir, é apresentada a distribuição em função da natureza do devedor:

- ⇒ 50% aos particulares ;
- ⇒ 20% às sociedades;
- ⇒ 15% às sociedades de Estado e EPIC ;
- ⇒ 10% às empresas individuais ;
- ⇒ 5% ao pessoal e instituições de crédito

2.3.2 Um Plano de Investimento para o Desenvolvimento do Setor Privado para o Programa de Alto Impacto

O “Programa de Alto Impacto” (Memorandum económico do BM -2011), programa para promover o desenvolvimento do setor privado na Guiné-Bissau, repousa sobre três eixos principais: (1) melhorar o clima de investimento, concluir reformas pendentes e reforçar as instituições (US\$ 7,5 milhões); (2) formação, desenvolvimento de qualificações e promoção do empresariado (US\$ 25 milhões); (3) reforço do diálogo público-privado e reforço de capacidades das associações do setor privado (US\$ 1,5

milhões). O envelope total para este conjunto ambicioso de intervenções situar-se-ia em cerca de US\$ 33.5 milhões.

2.3.2.1. Melhorar o Ambiente de Negócios, Concluir as Reformas Pendentes e Reforçar as Instituições

- a. Um conjunto de reformas foram iniciadas pelo antigo projeto de reabilitação e desenvolvimento do setor privado (PRSDP), mas a implementação deste projeto ocorreu durante um período de instabilidade política profunda - por essa razão várias das reformas só foram iniciadas mas não puderam ser totalmente implementadas ou aprovadas. Por exemplo: o código de investimento, a lei da terra, a lei do trabalho, a lei de PPP, o código notarial, etc. Prosseguir com a revisão, aprovação e implementação destas reformas carecerá de assistência técnica e apoio "mediante pedido" – aproximadamente US\$ 200.000 – durante os próximos três anos.
- b. Além das reformas iniciadas, reformas essenciais para a melhoria do clima de investimento incluem a criação de instituições para modernizar a administração pública e tornar mais simples e mais eficiente a realização de negócios na Guiné-Bissau. Em primeiro lugar, o orçamento de funcionamento inicial para um Guichet Único para fornecer uma interface entre as empresas privadas e a administração desde o registo até a extinção de uma empresa (cerca de US\$ 500.000, no primeiro ano e US\$ 350.000 a partir do ano 2º ao 5º ano). Em segundo lugar, o reforço da Direção de Promoção do Investimento - anteriormente um departamento encarregue de "regular" os investimentos – deve evoluir para uma célula que proporciona consultoria e apoio "mão-na-mão" aos investidores (cerca de US\$ 250.000 por ano para pagar incentivos do pessoal, no âmbito de um contrato de desempenho, bem como a participação em feiras internacionais importantes e a formação). Terceiro, a criação de um cadastro moderno para simplificar a transferência de imóveis (cerca de US\$ 400.000, no primeiro ano e US\$ 50.000 a partir do segundo ano) com um sistema de registo online de garantias. Quarto, a criação de um sistema moderno de registo de garantia que permite a utilização de bens móveis também como garantia de micro e pequenas empresas (cerca de US\$ 400.000, no primeiro ano e US\$ 50 mil a partir do segundo ano). Finalmente, como feito recentemente por Cabo Verde, a criação de um moderno sistema de pagamento simplificado de

impostos online no âmbito do Guichet Único (cerca de US\$ 150.000, no primeiro ano e US\$ 50.000 a partir do segundo ano).

- c. Como se discutiu anteriormente a Guiné-Bissau é altamente dependente do comércio, e por isso simplificar e tornar mais fácil o processo de importação e exportação adquire uma importância fundamental. Com este objetivo o programa deve criar um Guichet Único para a importação e exportação (cerca de US\$ 400.000, no primeiro ano e US\$ 200.000 depois).
- d. A última área de ação deverá incidir na melhoria do sistema de resolução de litígios. O PRSDP apoiou a criação de um tribunal comercial e de um centro de arbitragem. Infelizmente, essas reformas não foram totalmente implementadas e essas duas instituições ainda não estão completamente operacionais. O relançamento da obra do centro de arbitragem custaria cerca de US\$ 100.000 por ano. Da mesma forma, a reativação do tribunal comercial, o apoio da formação contínua necessária, e o subvencionamento dos seus custos operacionais durante um período de transição de quatro anos (com redução de subsídios), cerca de US\$ 500.000.

2.3.2.2 Formação, Desenvolvimento de Aptidões e Promoção Empresarial

Após um longo período em que a atividade económica tem sido limitada devido à instabilidade global, a capacidade empresarial das empresas existentes é especialmente baixa. O último censo de Empresas na Guiné-Bissau revelou que apenas 199 empresas, das 8.665 empresas entrevistadas, declarou manter uma contabilidade organizada. Entre os empresários informais, virtualmente nenhum mantém qualquer tipo de livro ou contas por escrito. Estes são indicadores claros de uma situação extremamente pobre em termos de capacidades empresariais.

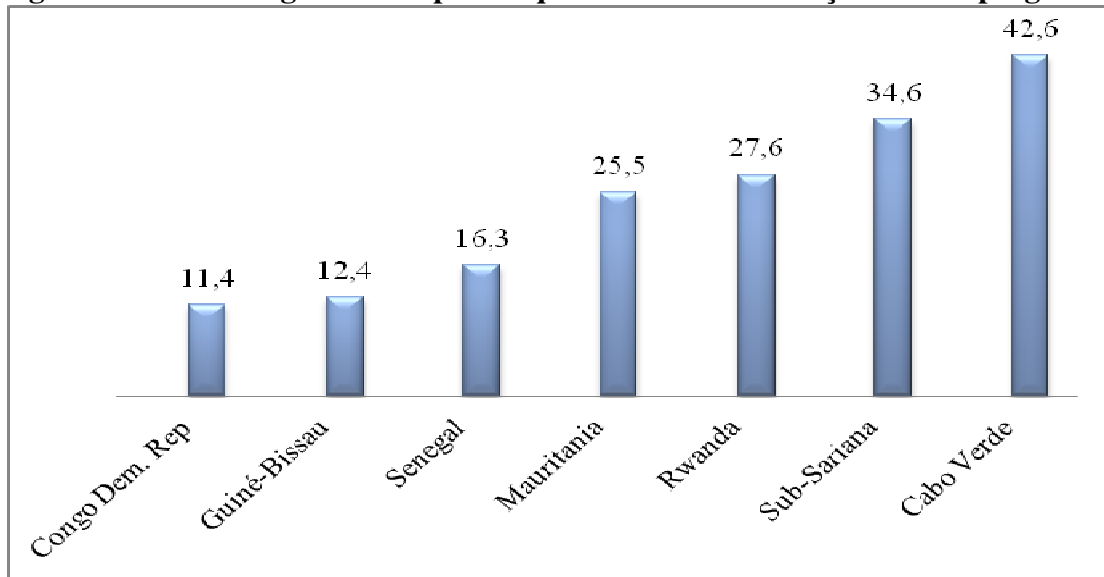
Aqueles dados sugerem que a busca de soluções para os problemas da extremamente fraca capacidade empresarial deve ser uma importante área de prioridade para o desenvolvimento do setor privado. A existência de grandes distorções e necessidades importantes em termos de reformas de natureza reguladora a nível macro não deve ofuscar a necessidade de micro-intervenções para melhorar as capacidades dos empresários na Guiné-Bissau, sobretudo entre os pequenos empresários e os empresários informais, onde a necessidade de programas de formação de base é mesmo muito forte. As áreas-chave para esta formação podem incluir: (i)

manutenção de registos, (ii) cálculo de custos, (iii) determinação de preços, (iv) gestão de stocks, (v) marketing, (vi) planeamento de negócios e formas de abordar uma instituição financeira.

O baixo nível de educação e uma formação extremamente limitada dos trabalhadores estão claramente correlacionados com o nível muito baixo de produtividade. A produtividade do trabalho também é prejudicada pelo facto do nível de educação dos trabalhadores no país ser baixo e poucas empresas oferecerem formação formal. Informações obtidas no questionário dos empregados no âmbito da pesquisa (Questionário de Empregados do Inquérito as Empresas, Instituto Nacional de Estatística – INE – Guiné-Bissau, 2008) sugerem que a proporção de trabalhadores no setor industrial sem nenhuma educação é de aproximadamente 10 por cento e relativamente poucos trabalhadores (cerca de 15 por cento) têm algum tipo de formação técnica ou profissional. Além disso, apenas 12 por cento das empresas inquiridas na Guiné-Bissau oferece formação formal aos seus trabalhadores, em comparação com mais de 27 por cento no Ruanda e mais de 42 por cento em Cabo Verde (ver Figura 13).

A fraca formação disponibilizada pode ser explicada por uma série de falhas de mercado que exigem intervenções públicas direcionadas. A existência de várias falhas de mercado, tais como externalidades e problemas de *free rider* reduzem a capacidade para se garantir que uma vez que os trabalhadores são formados por uma empresa eles não sejam "caçados" pelos concorrentes. Uma explicação alternativa para esse fenómeno está relacionada com os retornos relativamente baixos da formação. No entanto, algumas evidências da *Nota de Política do Clima de Investimento* (Banco Mundial, 2009) sugerem que há alguma evidência de que a oferta de formação está associada a uma maior produtividade. Isso reforça o argumento a favor da necessidade de introduzir esquemas para promover a formação e o desenvolvimento de aptidões entre as empresas através de incentivos fiscais ou esquemas parcialmente subvencionados, nomeadamente fundos de comparticipação.

Figura 13 - Percentagem de Empresas que Fornecem Formação aos Empregados



Fonte: Memorando Económico de País, Banco Mundial - 2011

Esta componente do programa envolveria a criação de diferentes programas-piloto a serem alargados, mediante rigorosa avaliação, e que incluem:

- e. O desenvolvimento de capacidades de gestão através de formação em áreas-chave para criar, melhorar e alargar um negócio. O alvo seria a formação de cerca de 500 empresas por ano a um custo de US\$ 1.000 (US\$ 2,5 milhões durante cinco anos
- f. A montagem de um sistema de orientação de potenciais empresários, com uma ênfase especial em empresas criadas por jovens e mulheres, visando a cobertura de aproximadamente 1.000 empresários potenciais¹⁰ por ano custaria aproximadamente US\$ 1,250 milhões¹¹
- g. A introdução dum esquema de comparticipação para permitir a modernização e o melhoramento de investimentos de empresas em áreas que vão do sistema de tecnologia de informação, qualidade, formação dos trabalhadores, participação em feiras, marketing, etc, que teria como alvo cerca de 300 empresas por ano com subsídios numa média de cerca de US\$ 10.000 a um custo de US\$ milhões durante cinco anos.
- h. A criação de um sistema de rede para cobrir micro e pequenas empresas locais, fornecedores de inputs, com empresas internacionais, bem como com empresas locais de médio-grande porte - assim como apoiar a criação de redes entre micro

¹⁰ Assumindo um rácio de fracasso de 0,75 – só um em quatro “empresários potenciais” seria realmente capaz de montar uma empresa viável – o que permitiria a criação de cerca de 1250 novos negócios durante cinco anos.

¹¹ O custo unitário estimado para cada caso seria US 250.

e pequenas empresas para alcançar objetivos comuns que beneficiam de economias de escala, tais como a compra de inputs, atingindo uma escala mínima para começar a exportar, etc. Um tal programa custaria cerca de 6 milhões (US\$ 2 milhões no primeiro ano e US\$ 1 milhão mais tarde) e teria por finalidade a criação de cerca de 100 casos por ano.

- i. Dada a natureza experimental desses programas, isto teria lugar como uma experiência piloto que visa identificar os sistemas mais apropriados e os quadros institucionais que de enquadram com o contexto local. Durante os primeiros três anos um programa de avaliação rigorosa será levado a cabo para identificar as melhores práticas e alarga-las – este programa custaria aproximadamente US\$ 250.000 por ano durante os primeiros anos.

2.3.2.3 Reforçar o Diálogo Público-Privado e Reforçar as Capacidades das Associações do Setor Privado

Reforçar a voz do setor privado, apoiar as capacidades das associações para articular e representar os interesses dos seus membros, melhorar a sua representatividade, e criar um mecanismo de diálogo estruturado entre os setores público e privado exigiria um conjunto de ações tais como a criação de um espaço para encontros periódicos onde representantes do setor privado e funcionários do Governo podiam reunir-se e discutir. Essas atividades, à semelhança do anterior PRSDP, exigiriam algum capital inicial para apoiar a organização desses encontros e reforçar as capacidades das associações. O orçamento anual estimado para esta atividade é aproximadamente US\$ 200.000 por ano e incluiria o custo da preparação dum fórum anual de alto nível (ao nível do Primeiro Ministro ou Presidente da República). e encontros mensais da equipa de trabalho ao nível dos diferentes Ministérios envolvidos em atividades de regulação do setor privado.

CAPÍTULO 3: Instituições Financeiras não Bancárias

3.1 Instituições Financeiras não Bancárias

3.1.1 Instituições de Micro Finanças

No quadro da lei PARMEC (Programa de Apoio à Reforma de Mutualistas de Poupanças e Créditos), autorizou-se todas as IMFs (legalizadas e não legalizadas), desde de momento que estejam em funcionamento. A lei PARMEC tinha 86 artigos e estava dividida em 8 títulos.

Os títulos 1, 2, 5 e 7, compreendiam as disposições comuns às estruturas de base, assim como as suas uniões. Enquanto os títulos 3 e 4 eram especificamente destinados às estruturas de base e às estruturas federadas. A lei era aplicada às instituições mutualistas ou cooperativas de poupanças e de créditos, aos seus agrupamentos sob forma da união, da federação, confederação e aos órgãos financeiros que os mesmos poderiam criar. As instituições mutualistas ou cooperativas de poupanças e de crédito eram definidas como sendo um agrupamento de pessoas dotadas de personalidades jurídica sem fim lucrativo e capital variável baseando-se nos princípios da união, de solidariedade e de ajuda mútua, tendo principalmente como objetivo captação de poupança dos seus membros e a concessão de créditos.

Os agrupamentos de poupança e de crédito são excluídos do campo de aplicação da lei e não tinha personalidade jurídica precisamente porque os agrupamentos de poupança e de crédito são reconhecidos enquanto pessoas físicas capazes de exercer atividades de poupança e concessão de crédito. Esses agrupamentos podiam solicitar os seus reconhecimentos junto do Ministério das Finanças em cada um dos países membro da UEMOA. Todavia esse reconhecimento não lhes conferia a personalidade jurídica em relação as estruturas ou organizações não constituídas sob forma mutualista, são regidas seja, pelas disposições da lei bancária, seja pelas disposições particulares (convenção dada pelo Ministro das Finanças. Para as Instituições Mutualistas ou Cooperativas de Poupança e de Crédito (IMCEC)), o exercício da atividade de poupança e de crédito na zona UEMOA é submetida a obtenção dum reconhecimento ou autorização de exercício. Essa obrigação legal concernia mesmo a suas uniões, as suas federações e confederações que nos termos legais não podiam exercer as atividades de poupança e credito na zona UEMOA sem receberem previamente autorização de exercício e terem inscrito no livro de registos das instituições junto do Ministério das

Finanças. A autorização de exercícios e o reconhecimento são pronunciados pela decisão do Ministro das Finanças no que diz respeito as instituições de base e pelo despacho ministerial em caso de uma estrutura federada.

3.1.2 As Categorias das Instituições de Micro Finanças (IMF)

Segundo o relatório de atividades da RECOP/2011, a situação das IMF no terreno está muito relacionada com a sua categoria, caracterizada por um certo número de elementos identificadores, podendo assim, em consequência, e para facilidade de análise, agrupar (classificar) as IMF em quatro grupos típicos mais ou menos homogêneos tendo em conta alguns critérios como a situação jurídica, denominação e estatuto orgânico de funcionamento adotados. Assim, de acordo com estes critérios de base, podemos repartir as IMF nas seguintes categorias ou grupos de análise:

- ✓ **Grupo 1** – Os SFD's legalizados sob a denominação de MPC (mutualistas de poupança e crédito), alguns com agências ou pontos de serviço (antenas) funcionando nas diferentes regiões ou localidades do país, como é o caso dos SFD parceiros do PAED.
- ✓ **Grupo 2** - IMF denominadas de CPCA (Caixas de Poupança e Crédito Autogeridas) que são caixas locais ainda não legalizadas funcionando com um único ponto de serviço e com seus próprios órgãos sociais.
- ✓ **Grupo 3** - ONG com componente de micro crédito (sem aplicação de taxas de juro) que de forma direta ou indireta apoiam os agrupamentos ou associações de base solidários para a prática de crédito mútuo (crédito solidário).
- ✓ **Grupo 4** – Associações de Desenvolvimento Comunitário no meio rural que organizam grupos de solidariedade (abotas) cuja finalidade é distribuir entre os membros dos grupos, de forma rotativa, créditos sem aplicação de juros (tontinhas).

Em relação ao **primeiro grupo** (MPC legais) apresentadas no quadro 1, numa primeira visão global, podemos afirmar que das 45 instituições legalizadas entre 2009 a 2011, deste universo, nos finais de 2011, apenas 17 existe na realidade sendo a maior parte delas (10) que corresponde a 59% do total não estão em funcionamento (ver última coluna do Quadro 1, apresentado no Anexo do nosso trabalho) e algumas nem sequer existem, podemos citar a título de exemplo, a IMF denominada Guiné Lanta e outras, aparentemente, com sede em Bissau.

Em contrapartida, a Associação confirma o funcionamento efetivo de 7 SFD (35% do total), das quais 5 funcionam em Bissau com Agências nas regiões (DIVUTEC, NIMBA, ADIM, ADI e BAMBARAM), 1 em Contuboele e 1 em Pirada.

O grupo 2, num total de 17 CPCA (ver quadro 2 em anexo), maioritariamente localizadas nas cidades do interior, é o que se pode chamar de *grupo dos sinistrados*, pois não só não foram legalizadas como se encontram todas fechadas e com problemas de gestão (créditos malparados) ou de governação (conflitos de interesse), em consequência da crise que começou com o desengajamento dos principais promotores (SNV) em 2005 e dos intermediários (ADI e FEDACC) a partir de 2006.

O terceiro grupo é constituído por ONG,s que de forma direta (KAFO, EAPP) ou indireta (AD) praticam micro crédito apoiando associações de base para reforçar ou diversificar as suas atividades geradoras de rendimento dentro de objetivos sociais de luta contra a pobreza sobretudo em zonas rurais e suburbanas (ver quadro 3).

No **quarto e último grupo** (ver quadro 4), estão agrupadas as Associações promotoras do chamado **desenvolvimento comunitário** ligado a atividades produtivas e criação de infraestruturas económicas e sociais em zonas rurais com uma base larga que, por sua vez enquadram e dinamizam outras associações de base mais pequenas e localizadas com o objetivo primeiro de juntar forças e promover o desenvolvimento local mas que muitas vezes servem de base de apoio ou plataforma para a captação ou mobilização de apoios externos, nomeadamente doadores internacionais.

No cômputo geral, pode-se concluir que do total das 45 IMF recenseadas pela CADESPC em 2011, a maior parte delas (28) está inativa o que corresponde a 62% do total e, somente 17 IMF funcionam ou seja 38%, das quais 7 MPC legalizadas e 10 Associações de desenvolvimento comunitário.

A fraqueza das IMF retratadas, de acordo com os estudos feitos, reside principalmente na **ausência de boas práticas de gestão, a fraqueza dos recursos (humanos e financeiros) a falta de rentabilidade dos capitais devido a má qualidade da carteira de crédito e uma baixa tendencial da adesão de novos membros/clientes** ou a desistência dos antigos devido a situação generalizada de falta de confiança instalada. Estas fraquezas aumentam os riscos financeiros e operacionais e ameaçam seriamente o setor.

As Mutualidades Poupança e Crédito (MPC) e GEC (associações ou grupos de pessoas da mesma aldeia) dominam o setor, com respetivamente 40,2% e 48,0% ou

88,2% do setor industrial¹². GEC são caracterizados pelo seu pequeno tamanho e a sua dispersão. Eles operam com o princípio do voluntariado e os recursos são geralmente insignificantes, devido à baixa capacidade de poupança dos seus membros, o que não é suficiente para abastecer os fundos de empréstimos substanciais. Em virtude das supracitadas dificuldades, as atividades do GEC cessaram nos finais de 2007.

As Mutualidades Poupança e Crédito (MPC) legais, são estruturas cooperativas funcionando de acordo com o princípio mutualista e regulamentados pela lei PARMEC, representam 41% das instituições legais e em funcionamento¹³.

a) Evolução dos Recursos e dos Empregos

A evolução dos recursos e dos empregos é apresentado em baixo

Tabela 7 - Evolução dos recursos e dos empregos (2006-2011)

Indicadores	Dez 2006	Dez 2007	Dez 2008	Dez 2009	Dez 2010	Dez 2011
Clientes	9.300	23.629	12.142	6 404	8 354	9 051
Carteira de depósitos (em milhões de FCFA)	177,7	323,5	319,3	154,6	165,3	148,1
Carteira de créditos (em milhões de FCFA)	174,1	244,9	119,7	196,4	158,1	193,0
Taxa de créditos em risco	27,1%	43,4%	35,3%	29,0%	31,0%	54%
Resultados líquidos (em milhões F CFA)	3,6	78,6	199,6	-42	7,2	-44,9

Fonte : CADESPC/RECOP

O crescimento em número não traduziu no surgimento efetivo dos SFD viáveis. Resultados operacionais no final de 2010 e 2011, são deficientes e o crescimento dos encargos financeiros são maiores do que a de produtos financeiros para todas as IMFs.

✓ Produtos e Serviços

As instituições de microcrédito são destinados a fornecer empréstimos muito pequenos (microcrédito) para os mutuários muito pobres para conduzir atividades produtivas ou de geração de renda que lhes permita desenvolver seus pequenos negócios. Os produtos de micro finanças na Guiné-Bissau consistem principalmente em poupança e crédito.

¹² Dados da CADESPC E RECOP.

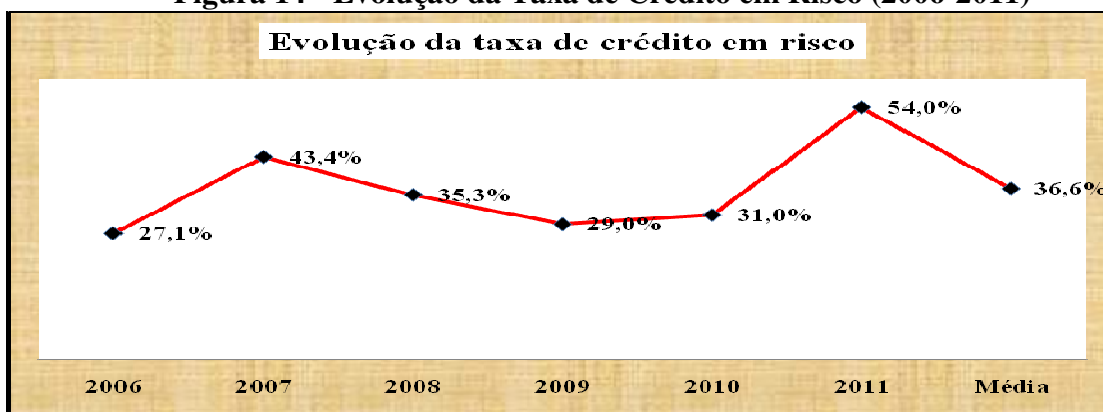
¹³ Até finais de 2011, o número das IMG legais totalizavam 17 de acordo com o relatório anual da CADESPC.

b) Análise da Carteira

A análise dos indicadores de desempenho, permitiu identificar que a qualidade da carteira de crédito se deteriorou ao longo do período considerado (2006 e 2011). A taxa de carteira em risco foi, em média 36,6% tendo o seu pico em 2011 com 54,0%. A taxa máxima permitida é de 5%, o que reflete uma constante deterioração da carteira no período.

Além das tendências gerais, a evolução dos resultados operacionais e da qualidade da carteira reflete dados de 12 dos 17 IMFs licenciadas. Os SFDs apoiados pela PAED são aqueles cujos dados são os mais completos e utilizáveis. Estas quatro estruturas detêm 98,6% dos depósitos e 100% dos créditos.

Figura 14 - Evolução da Taxa de Crédito em Risco (2006-2011)



Fonte : CADESPC/RECOP

3.1.3 Potencialidades do Setor

A micro finanças, uma relativa novidade na Guiné-Bissau, recebeu um grande impulso através de intervenções do PNUD em 2005. Embora o progresso não tenha sido linear, tem havido também uma evolução positiva no domínio de formulação e adoção de mecanismos para SFD, incluindo a criação de um comité de supervisão do Ministério das Finanças, a criação de uma associação de micro finanças (RECOP) e a procura crescente de serviços de micro finanças. Um plano de desenvolvimento do setor de micro finanças foi finalizado em 2008, com as seguintes prioridades estratégicas: (i) reforçar o quadro jurídico e regulador para facilitar o desenvolvimento do setor, (ii) reforçar as IMFs e as suas associações, e (iii) incentivar a parceria entre as IMFs, bancos e outras instituições financeiras. O plano foi apresentado ao governo para aprovação e discussões de acompanhamento estão agendadas com a comunidade de doadores.

O quadro jurídico para o setor de micro finanças na Guiné-Bissau é fornecido pela lei PARMEC que foi aprovada pelo BCEAO para reger instituições mutualistas na região UEMOA. O Ministério das Finanças é responsável pela aplicação da lei e fornecimento de detalhes sobre a atribuição de licenças e regulação. O órgão de supervisão para o setor é a CADESPC (Célula de Apoio ao Desenvolvimento da Economia Solidária, Poupança e Crédito), que faz parte integrante do Ministério das Finanças. O papel da CADESPC **é avaliar os pedidos de registo das IMFs, monitorar o cumprimento dos critérios de desempenho e tecer recomendações para sanções.** Os programas de inspeção são definidos em conjunto com o PNUD e a supervisão é realizada em conjunto com o BCEAO. A CADESPC beneficiou de formação pelo BCEAO, Lux-Development e AFRITAC e visitas ao terreno realizadas no Senegal e Togo. No entanto, a qualidade dos dados recolhidos junto das IMFs é irregular e não satisfaz os requisitos de supervisão do BCEAO. A CADESPC sublinhou a necessidade de traduzir as orientações de inspeção em português e realizar alguns cursos de formação em crioulo para aumentar a sensibilização.

Uma associação setorial, RECOP-MF (Rede de Concertação das Organizações Profissionais de Micro Finanças) foi criada em 2007 e inclui 23 IMFs. O RECOP organiza cursos de formação esporádicos para os seus membros. No entanto, o RECOP ainda não está preparado para desempenhar um papel eficaz na representação dos interesses do setor, porque depende em grande medida de subsídios externos que estão a diminuir, e as quotas pagas pelos seus membros não cobrem os custos operacionais, a maioria das IMFs não têm o tamanho adequado para operar com eficiência, a capacidade humana é fraca e não há nenhum plano de ação para atrair e reter os membros.

a) Ações Desenvolvidas a Favor das IMFs

Desde 2005, o PNUD tem desempenhado um papel fundamental para ajudar a organizar o setor através do Programa de Apoio a Emergência e Desenvolvimento da Micro Finanças (PAED-MF). O programa tem assistido na capacitação da CADESPC e RECOP; capacitação e disponibilização de linhas de crédito para as quatro IMFs selecionadas, cursos de formação para o pessoal das IMFs e beneficiários. Um plano de reestruturação foi elaborado por quatro IMFs selecionadas. No futuro, o PNUD pretende concentrar-se em assistência técnica (AT) institucional e na área da governação com uma ênfase especial na melhoria dos sistemas de contabilidade, equipamentos, sistemas

de informação e apoio operacional com um horizonte temporal definido. O PNUD está a procura de parceria com outros doadores, para as linhas de crédito e apoio aos órgãos de supervisão. As outras fontes de apoio ao setor incluem o UNCDF na forma de linhas de crédito, CAPAF (*Programme de Renforcement des Capacités des Institutions de Microfinance en Afrique Francophone*), (Programa de Reforço de Capacidades de Instituições de Micro Finanças na África Francófona) uma iniciativa do CGAP (*Consultative Group to Assist the Poor*) (Grupo Consultativo para Assistência aos Pobres), através da formação de formadores e da realização de auditorias à IMFs, e a Agência Holandesa de Desenvolvimento (SNV) que forneceu assistência aos grupos comunitários de base e sistemas de poupança e empréstimo rotativos baseados na comunidade.

O setor passou por um processo de consolidação ao longo dos últimos anos e a supervisão no setor foi reforçada. O número de IMFs registadas foi de cerca de 45 das quais 17 se encontram em funcionamento em finais de 2011, com 9 051 membros, dos quais mais de 29 por cento estão localizados em Bissau e os restantes em Gabu, Bafatá, Quínara e Tombali. Apenas 7 dos 17 em funcionamento dessas IMFs preenchem os critérios de qualificação estabelecidos pela Célula de Apoio ao Desenvolvimento da Economia Solidária, Poupança e Crédito (CADESPC). Em 2010, apenas 17 das 45 instituições de micro finanças foram formalmente registadas e o remanescente atua no setor informal. Das 17 registadas formalmente, apenas 7 estão efetivamente em atividade, incluindo 4 apoiadas pelo PNUD.

Tabela 8 - IMFs na Guiné-Bissau (2006-2011)

Nº	Descrição	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	Número de IMFs	10	102	45	45	45	45
2	Guichets	12	135	41	19	19	19
3	Beneficiários	9.300	23.629	12.142	6.404	8.354	9.051
4	Depósitos (em milhões de FCFA)	177,7	323,5	319,3	154,6	165,3	148,1
5	Créditos (em milhões de FCFA)	174,1	244,9	119,7	196,4	158,1	193,0
6	Degradação da carteira (em milhões de FCFA)	228,5	169,9	156,7	196,4	158,1	193,0

Fonte: Dados da CADESPC e RECOP

O número de filiais diminuiu, passando de 41 em 2008 para 19 em 2011 e o número de beneficiários totalizou em 2011, 9.051 depois de ter situado em 12.141 em 2008. As IMFs (Divutec, Nimba e Adim) apoiadas pelo PNUD representam 97% do total dos beneficiários e 13 das 14 filiais em 2011. Estas IMFs representam FCFA 146,0 milhões

de um total de FCFA 148,1 milhões de depósitos totais no setor de micro finanças e FCFA 192,1 milhões de um crédito pendente dum total de FCFA 193,0 milhões para o setor. Apesar de algumas melhorias, desde a participação do PNUD, CMP em média nestas instituições situam-se em 21,3%, o que é superior à média de 5% na região. Apesar do reforço de supervisão e de capacitação desenvolvido pelo PNUD, os CMP têm aumentado nos últimos anos (vide o gráfico nº 11).

3.1.4 Constrangimentos e Desafios do Setor de Micro Finanças

A maioria dos beneficiários menciona o baixo volume de crédito, a falta de garantia de acesso ao crédito bancário e a colaboração entre os bancos e as IMFs como sendo os principais obstáculos para o desenvolvimento de negócios de risco. A recente linha de crédito do governo para ajudar os bancos a conceder crédito as IMFs não está a ter o impacto esperado devido aos mecanismos de entrega inadequados existentes.

As Instituições isoladas e não envolvidas numa abordagem profissional não podem ter perspectivas viáveis no estado atual da sua organização. As ações para o saneamento que integram o agrupamento, fusão, absorção e encerramento são aspetos indispensáveis do setor.

Dada a estrutura e a dimensão da iniciativa privada na Guiné-Bissau a micro finanças pode desempenhar um papel de importância crucial. Contudo, uma série de fatores impedem um maior desenvolvimento deste setor:

- constrangimentos de ordem regulatória e de supervisão. Os regulamentos do BCEAO impõem um limite de 27% nas taxas de juros de micro finanças, o que não toma em conta as circunstâncias específicas de cada país relativamente a combinação risco/retorno. A CADESPC está mal equipada para efetuar a supervisão do setor e a sua eficácia é enfraquecida pela falta de verbas do governo e a má aplicação das recomendações de fiscalização por parte do Ministério das Finanças. Após o término do projeto do PNUD, a sustentabilidade da CADESPC tornar-se-á numa questão que deve ser resolvida urgentemente. O governo ainda não aprovou o plano de ação de desenvolvimento do setor de micro finanças concluído em 2008.
- Capacidade limitada das próprias IMFs. Apenas 7 das 17 IMFs em atividade são capazes de produzir demonstrações financeiras periódicas para a CADESPC que satisfaçam os requisitos do BCEAO. A maioria das IMFs depende de contribuição dos doadores e não pode atingir o patamar de sustentabilidade

devido a má governação, fraca diversificação de serviços e produtos para satisfazer as necessidades dos negócios de micro, pequenas e médias empresas; uma fraca capacidade institucional para avaliar e monitorar os riscos e sistemas de controlo interno.

- Fraca organização do setor para conduzir um diálogo de políticas, promover o desenvolvimento do setor, partilhar informações e melhores práticas. A sustentabilidade do RECOP é uma fonte de preocupação. O seu alcance é limitado porque a maioria das IMFs está concentrada na capital.

Para as sete instituições já envolvidas num processo de profissionalização, alcançarem a sustentabilidade requer que uma série de restrições sejam suspensas. Estas centram-se nos seguintes aspetos:

- o reforço das capacidades do pessoal técnico e os funcionários eleitos, bem como a continuação da assistência técnica, de maneira mais perto e internamente para facilitar a implementação das conquistas de várias formações;
- o estabelecimento de linhas de crédito tendo em conta a insuficiência de para assegurar as necessidades de financiamento dos membros;
- a implementação de um sistema de informação e gestão (SIG) adequada e eficiente constitui uma grande preocupação dos atores do setor e uma de suas maiores fraquezas;
- O controle interno mantém-se inadequado e controle externo de reforço parece ser uma condição necessária para uma maior profissionalização do setor.

3.1.5 Diagnóstico do Setor

O setor da micro finança conheceu uma evolução importante entre 2002 até os meados de 2008 em termos do número de guichets abertos, da poupança coletada, e do crédito concedido. Até 31 de dezembro de 2011, a Guiné-Bissau conta 45 SFD operando através de 135 pontos de serviço com saldo de depósitos coletados que se cifram próximos de 323 milhões de FCFA, por uma carteira de crédito de 245 milhões FCFA de acordo com o relatório 2009 da missão conjunta AP-SFD/GB e o CADESPC, o relatório da missão de inscrição da célula ministerial de supervisão junto das SFD de 2010 e 2011. As pessoas que beneficiam dos serviços diretos das IMFs até esta data são estimas em 23 629 membros.

Apesar dos esforços empreendidos pelas autoridades de controlo, entre 2008-2011, o setor conheceu uma importante queda do número das SFD ativas devido a baixa do volume das atividades nomeadamente no que concerne a concessão de crédito motivado pela má gestão e falta de meios financeiros, por um lado e devido aos créditos em risco, por outro lado.

Em 2011, o número de SFD totalizava 45 e apenas sete (7) fornecem relatórios e as demonstrações financeiras anuais de acordo com o artigo 51 da Lei de 26 de agosto, 2008. Os pontos de serviço são em número de 19 na mesma data. Os destinatários dos serviços do SFD são de cerca de 9.051 membros¹⁴. Os depósitos pendentes ascenderam a quase 148 milhões contra os empréstimos no valor de 193 milhões e uma carteira de crédito em risco estimada em 54%. Os ativos SFD atingiram o número 7.

O potencial da procura de crédito na população-alvo das SFD estava estimado, para o período 2009-2015, em 8,6 mil milhões de FCFA e a capacidade de mobilizar os depósitos em 3,6 mil milhões de francos CFA (PNUD/2008). As necessidades de serviços financeiros dizem respeito tanto aos créditos como aos produtos de poupança, meios de pagamento e transferências.

O setor bancário tem poucas relações com a micro finança, seja porque esta atividade é muito recente no país seja porque, até há bem pouco tempo, o número de bancos comerciais (3 dos 4 atuais foram instalados a partir de 2005) e sua implantação não favoreceu a tal ligação. Até há bem pouco tempo esta relação estava limitada a abertura de contas bancárias para o depósito dos seus excedentes de liquidez, mas pouco a pouco esta situação tende a ser invertida com a abertura de algumas linhas de crédito e assinatura de parcerias estratégicas.

É verdade que esta relação teve alguns percalços iniciais, se referirmos ao caso do BRS que teve alguns problemas com o refinanciamento de certas mutualidades dirigidas por cidadãos estrangeiros (COMDEV - onde se deparou com dificuldades na recuperação do empréstimo de um montante de 10 milhões de FCFA), e a Misericórdia cujo dossier estava a ser examinado quando entrou em falência.

Pode-se dizer que ainda não estão reunidas as condições propícias para uma interação ativa (inclusão) dos dois subsectores financeiros, tendo em conta os riscos ligados ao setor da micro finança em virtude da fraqueza que se denota a nível dos

¹⁴ Dados da CADESPEC e RECOP - tabela nº 8.

fundos próprios, da ausência de fiabilidade dos sistemas de informação de gestão (SIG), da falta de confiança criada pela situação de alguns casos de má gestão, de prejuízos e de desvios as normas que não foram devidamente e em tempo sancionados pelas autoridades administrativas e monetárias.

Na Guiné-Bissau, as atividades relacionadas com a Micro finança, assim como a formação de Sistemas Financeiros Descentralizados (SFD), encontram-se numa fase de emergência e de desenvolvimento. O principal objetivo da intermediação financeira destas instituições é no sentido de facilitar o acesso das populações mais pobres e vulneráveis, excluídas do sistema bancário tradicional, aos serviços financeiros que os permitem desenvolver atividades geradoras de rendimento, contribuindo desta forma para: (i) criação de riquezas e a dinamização da economia; (ii) aumento dos rendimentos das famílias e das pessoas economicamente ativas; (iii) melhoria das condições de vida de uma parte importante da população e; (iv) em última instância, a redução da pobreza no País. Os SFD encontram-se agrupados em torno de uma organização profissional e conheceu entre os anos de 2005/08 um crescimento importante.

Com efeito, entre os anos 2005 a 2008, período de maior crescimento do número de SFD e das atividades do setor, o país contava com um número superior a 100 iniciativas do género (dados do diagnóstico do setor – PAED 2007), dentre os quais, porém, só 18 possuíam autorização de exercício e destes somente quatro (4) entregavam com alguma regularidade os relatórios e informações financeiras.

Em julho de 2008, foi validado pelos atores do setor de micro finanças o Plano Diretor para a Emergência de um Setor Financeiro Inclusivo na Guiné-Bissau (PDSFI), elaborado com financiamento e assistência técnica do PNUD através do projeto PAED/MF, com o qual se pretendia: i) - Promover a profissionalização dos operadores do setor, ii) -Sanear e garantir maior segurança ao setor, iii) – Financiar as atividades do setor em interação com o setor bancário e desta forma iv) – Cobrir as necessidades das populações menos favorecidas.

O conjunto das medidas propostas no PDSFI, coadjuvado com as inovações da nova lei (Lei N.9/2008 de 26 de agosto) que regulamenta as atividades de micro finança a nível dos países da zona UEMOA na qual é explicitamente reconhecido o papel e a responsabilidade das Associações Profissionais enquanto entidades vocacionadas para o enquadramento e controlo ético e deontológico dos SFD, permitiria, caso este fosse adotado pelo Governo e implementado, reunir as condições ideais para realizar a missão

e cumprir com os objetivos traçados pela APSFD/GNB e melhorar o nível de seguimento e controlo das instituições que atuam no setor e harmonizar as diferentes atuações com a finalidade de convergir para a construção de um setor micro finanças mais seguro, duradouro e adaptado as necessidades das populações pobres.

3.1.6 Novos Instrumentos Potenciais de Micro finanças

A micro finanças é algo relativamente novo na Guiné-Bissau e nas condições atuais é improvável que se desenvolva ainda mais sem o apoio de doadores, tanto do ponto de vista financeiro como técnico. No entanto, o setor pode desempenhar um papel crítico no desenvolvimento do setor privado dominado pelas micro empresas e promover uma cultura de micro poupança que não existe atualmente.

O reforço da micro finanças na Guiné-Bissau envolverá duas áreas essenciais de intervenção: (i) Melhorar a mobilização de recursos através de uma cooperação mais estreita entre o setor bancário e as IMFs. (ii) capacitação em micro finanças através de assistência técnica ao RECOP e as próprias IMFs. Outrossim, tratar-se-á de crédito baseado em inventário e venda de equipamentos a crédito.

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

do mercado sobem, o devedor paga a instituição financiadora, a totalidade ou parte do empréstimo, paga os encargos de armazenamento e saca a quantidade equivalente do produto para venda no mercado. Se o devedor não pagar o empréstimo até a data vencendo, a instituição financiadora apodera-se do produto e vende-o a terceiros.

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

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

As lições importantes que foram aprendidas da experiência com crédito baseado em inventário em outros países incluem a necessidade de: (i) ter armazéns geridos por operadores dedicados e de confiança; (ii) reforçar a capacidade de gestão das IMFs participantes através de serviços de assessoria e da formalização de procedimentos; (iii) acesso a informações adequadas sobre os preços com vista a avaliar o risco e fazer a monitorização das flutuações de preços; (iv) acesso a recursos financeiros adicionais para as IMFs participantes, possivelmente através do refinanciamento de ligações com a banca comercial; e (v) uma revista do quadro regulador para este produto financeiro e introduzir os elementos que faltam.

Deve-se notar que a principal cultura de exportação da Guiné-Bissau, a castanha de caju, é eminentemente adequado para este tipo de instrumento visto que é sujeito a

fortes flutuações sazonais de preço entre o início e o fim da campanha e não é muito perecível. Os obstáculos à uma introdução alargada desta forma de crédito na Guiné-Bissau incluem: (i) a exiguidade da rede de IMFs; (ii) a falta de capacidade no seio das IMFs para levar a cabo avaliações de risco adequadas; (iii) falta de recursos de financiamento que afeta as IMFs; e (iv) falta de instalações de armazenamento apropriadas.

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

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

3.2 Instituições Financeiras não Bancárias

Este segmento do setor financeiro está subdesenvolvido e é totalmente dominado por companhias de seguros. A Guiné-Bissau aderiu ao CIMA em 2005. Há três companhias de seguros registadas junto ao Ministério das Finanças, incluindo a Guiné-bis, a companhia de seguros nacional privatizada em 1997; a Aliança Bissau, uma subsidiária da Aliança Senegal, registada em Bissau em 2004, e a Société Nouvelle Interafricaine d'Assurance (NSIA), registada em Bissau em 2007 e sediada em Abidjan, com opera  es em nove países da África Ocidental e Central. Nenhuma dessas empresas tem filiais fora da capital. Na sequência da falência da Aliança Senegal, a empresa controladora da Aliança Bissau, a supervisão do Ministério das Finanças solicitou o cancelamento da licença da Aliança Bissau em 2009 e a decisão está pendente.

O mercado de seguros em geral na Guiné-Bissau    de cerca de FCFA 1 bilhão (ou seja, cerca de 1% do tamanho do mercado do Senegal). Vários fatores limitam o crescimento do setor de seguros: a atividade económica fraca, falta de capacidade institucional e humana no seio das empresas de seguros; falta de informa  o sobre os produtos de seguros e fraca aplica  o da legisla  o. A NSIA tem 45% do mercado contra 35% para a Guiné-Bis e 20% para a Aliança.

A indústria é dominada pelos seguros automóveis e o segmento de responsabilidade civil, em particular, que    obrigatório. Todos os outros produtos, incluindo o seguro de vida, seguro de saúde e seguro de colheitas praticamente não existem. A NSIA abrange todos os segmentos do mercado, incluindo pessoas, bens e serviços, reforma, vida, responsabilidade civil, etc. Os seus principais clientes estão envolvidos no comércio, transporte de castanha de caju, e doadores. A Aliança não tem licença para o seguro de vida, mas abrange todos os outros segmentos de mercado, incluindo o seguro escolar e de acidentes. No setor dos transportes, mais de 70% dos veículos não têm seguro e não há nenhuma obriga  o de segurar as importa  es de mercadoria. Além disso, a maioria das empresas de seguros não paga ao governo a taxa de 1,5% cobrado sobre as opera  es de seguros.

O setor é supervisionado pelo CIMA ao nível regional e a Dire  o Geral de Supervisão de Agências de Seguros (DGSAS) do Ministério das Finanças. No seio do CIMA, a Guiné-Bissau    marginalizada devido a barreira linguística porque não existem regulamentos e diretrizes em português. O código do CIMA foi ratificado pelo governo

em 2006 e não foi ainda traduzido para português e os textos da sua implementação continuam por implementar. Dado que a Guiné-Bissau acumulou atrasados com o CIMA no pagamento das suas quotas num montante de CFA100 milhões, a equipa nacional de supervisão (DGSAS) não pode beneficiar da formação e outros serviços do CIMA disponíveis para os países membros. A eficácia da DGSAS é afetada negativamente pela fraca capacidade institucional e a falta de recursos para supervisionar o setor. Desde o início de atividades em 2001, a DGSAS nunca levou a cabo qualquer inspeção. Devido à falta de inspeção e supervisão, são escassos dados sobre o setor e as companhias de seguros estão relutantes em partilhar qualquer informação com a entidade reguladora.

Conclusões e Recomendações

Como vimos neste trabalho, nos últimos cinco anos (2007-2011), a taxa média de crescimento económico da Guiné-Bissau situou-se em 3,9% em termos reais, acompanhada de uma taxa de crescimento demográfico igual a 2,4 % ao ano. O governo pretende aprofundar as suas reformas económicas e financeiras para atingir progressivamente o objetivo de uma taxa de crescimento acima de 5% nos próximos anos. Este será um ponto de referência das suas políticas públicas. As condições são favoráveis para a concretização destes objetivos. Na verdade, a estabilidade macroeconómica dos últimos anos, a melhoria das condições do desenvolvimento do setor privado, o retorno gradual da confiança dos investidores nacionais e estrangeiros assim como a vontade política de promover reformas na administração pública e nas forças de defesa e segurança são fatores favoráveis para um crescimento forte e durável, impulsionados por setores motores (de crescimento), tais como agricultura, pesca, minas e turismo. O Governo está preocupado com a imperiosa necessidade do crescimento gerado pelos setores motores se traduzir em mudanças reais na vida dos pobres. Na verdade, apesar de um crescimento forte e sustentável ser necessário, ele é insuficiente caso não tiver efeitos sobre as franjas dos pobres que ainda representam quase dois terços da população. Ele deve ser impulsionador de todos os setores de atividades, de forma a permitir que os grandes segmentos da população possam encontrar empregos estáveis e rendimentos monetários consistentes capaz de lhes garantir uma melhor integração no tecido económico e social assim como melhor qualidade de vida.

Esse crescimento forte e durável deve ser de preferência favorável aos pobres e com uma atenção particular aos grupos vulneráveis entre os quais as mulheres. A primeira abordagem consiste em envolver os pobres, particularmente os agricultores, na criação de riquezas. Uma das pistas é estabelecer ou fortalecer atividades ou fileiras promissoras com vista a assegurar simultaneamente a segurança alimentar e a diversificação das bases produtivas em conexão com o desenvolvimento da PMI/PME podendo constituir redes intermediárias de exportação da castanha de cajú. Isso irá passar pela aceleração do processo de garantia de posse de terra e um melhor acesso dos agricultores aos meios produtivos, tais como crédito, mercados e oportunidades de formação. A segunda abordagem inclui um conjunto de medidas destinadas a desenvolver as economias urbanas para reduzir a pobreza urbana.

Para obter um crescimento forte, sustentável e benéfico aos pobres, a estratégia é direcionada aos programas destinados a reduzir a vulnerabilidade da economia da Guiné-Bissau e a pobreza, através da diversificação das fontes de crescimento. O Governo irá prestar maior apoio ao desenvolvimento do setor privado, com ênfase nas pequenas e médias empresas, incluindo as micro-empresas que estão no limite do setor informal. Este apoio será aplicado sem distinção, a todas as atividades produtivas existentes ou propostas, seja na agricultura, pecuária, pescas, artesanato, indústria ou serviços, como naquelas orientadas para o mercado interno, regional ou internacional.

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

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

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

Podemos assim resumir um conjunto de recomendações para melhorar o funcionamento do setor financeiro como um todo:

- 1. Aumentar e expandir o programa de formação recente da SFD para fornecer cursos sobre os procedimentos contabilísticos da SYSCOA e sobre a preparação e avaliação de propostas de projeto;** numa primeira fase, um quadro local de formadores receberia formação e acreditação oficial para criar uma capacidade de formação local, e numa fase posterior, um programa seria lançado ao nível do país, de preferência sob o patrocínio da Câmara do Comércio para formar pessoal de PME, bancos, IMF e associações de negócios.
- 2. Introduzir um sistema abrangente, integrado e acessível de informações sobre crédito e dívida;** o sistema deveria incluir um centro de informação ao nível do Banco Central que registaria a experiência de devedores dos bancos de modo a permitir aos bancos examinar os solicitantes de empréstimos e avaliar os riscos de crédito, complementados por um registo abrangente de empréstimos, contendo os detalhes de dívidas e garantias envolvidos. Numa perspetiva ideal, tanto o centro como o registo estariam ligados a outras fontes de informações sobre crédito tais como os registos dos tribunais e as empresas de serviços de utilidade pública. Quando o sistema estiver a funcionar, seria fornecido apoio para o estabelecimento de uma ou mais entidades privadas que forneceriam informações sobre crédito mediante pagamento a qualquer credor potencial.
- 3. Eliminar obstáculos de política ao financiamento a prazo,** em termos específicos: (i) os altos encargos cobrados para a reavaliação de balanços das empresas que são necessários para refletir a adesão da Guiné-Bissau a zona FCFA; e (ii) o alto custo para o registo de bens ativos como garantia.
- 4. Estabelecer um fundo de garantia parcial de crédito** para criar um incentivo para os bancos comerciais concederem crédito de médio e longo prazo as PME, particularmente aos processadores agrícolas, e refinar as IMF. O esquema podia consistir em três componentes: (i) uma linha APEX de crédito de médio e longo prazo para aumentar a capacidade dos bancos participantes em conceder crédito a prazo aos seus clientes; (ii) apoiado por um fundo de garantia parcial de crédito; e (iii) uma facilidade para prestar serviços de assessoria para a elaboração de pedidos de crédito. O esquema podia seguir o molde da abordagem SAHFI no Níger.

5. Apoiar o alargamento da experiência recente na concessão de financiamento à pré exportação; o arranjo envolve a partilha de risco entre três partes: exportadores agrícolas que utilizam o seu stock de produtos agrícolas como garantia, o banco comercial que disponibiliza a linha de crédito pré exportação, e a companhia de seguros que segura o stock contra perdas potenciais. O apoio ao alargamento do arranjo podia ter lugar sob forma de assistência técnica, incluindo a formulação dum acordo quadro padrão, fornecendo todos os elementos legais necessários para permitir às três partes estruturar e concluir a transação. Após ter sido formulado e testado, o acordo quadro podia ser adaptado para outros acordos de partilha de risco, por exemplo relativos a fornecedores de equipamento e *inputs* agrícola, que obteriam financiamento bancário para permitir-lhes conceder crédito aos seus clientes, com companhias de seguros na qualidade de parceiros adicionais no arranjo para a partilha de risco.

De igual modo, na sequência do que vimos no capítulo 3, podemos avançar com um conjunto de recomendações para reforçar o setor das micro finanças. Para estabelecer o quadro para um desenvolvimento sustentável do setor das micro finanças, será essencial formular e implementar uma estratégia abrangente para o desenvolvimento do setor, fazendo uso dos elementos fornecidos pelo PDSFD. O processo que conduziria à formulação duma tal estratégia podia ser iniciado pelo BCEAO e presidido pelo Ministro das Finanças, e deveria envolver parceiros estratégicos como o PNUD, FAO, FMI, ACBF, FAGACE, FUNDEI, SNV, OMVG, e, acima de tudo, os bancos comerciais que exprimiriam interesse em alargar as suas operações ao mundo rural. A estratégia deve especificar um conjunto de objetivos de curto e médio prazo e um mecanismo para a monitorização dos progressos e deve incluir os seguintes elementos críticos:

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

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

2. **Reforçar a capacidade das IMFs** para instalar procedimentos administrativos e de manutenção de registos adequados e padronizados para permitir, *inter alia*, a produção de relatórios financeiros transparentes e credíveis aos seus parceiros na banca comercial; isso requereria um aumento substancial dos programas de formação existentes na área da gestão e a introdução de um novo programa de formação abrangente para formar pessoal das IMFs no domínio do recém adaptado sistema contabilístico das IMF. Os parceiros existentes tais como o CAPAF devem estar envolvidos na implementação desses programas e o RECOP, na qualidade de associação setorial deve ter a oportunidade de agir como agente patrocinador.
3. **Analisar e atualizar a legislação sobre as IMF** para harmonizá-la com a nova lei da PARMEC e permitir a introdução de novos instrumentos de micro finanças. Devem ser examinadas melhores práticas de modo a formular estipulações que cubram questões tais como a recuperação e a transferência de propriedade de bens.
4. **Introduzir novos instrumentos de micro finanças numa base piloto e como parte integrante dum programa de parceiros múltiplos.** Com base nos

primeiros resultados do esquema de venda à crédito de equipamento, deve-se encorajar a OMVG a acompanhar a expansão da sua iniciativa piloto para incluir um número seletivo de IMFs. O crédito baseado em inventário podia ser introduzido com apoio da FAO, que acumulou uma experiência extensiva no domínio desses esquemas. O Governo reservou recursos orçamentais no DENARP para o estabelecimento de instalações de armazenamento de produtos agrícolas; algumas das quais poderiam ser adaptadas para uso como armazéns alfandegários. A SNV, com a sua experiência extensiva em organizações de base podia ser apelada a reforçar a capacidade de associações de agricultores selecionadas para gerir armazéns alfandegários e formar os seus membros na forma como participar em esquemas de venda à crédito e de esquemas de crédito baseado em inventário. O PNUD, através do PAED, podia acompanhar as IMFs participantes no domínio da técnica da concessão dessas formas de crédito. Finalmente, os bancos comerciais devem ser convidados a tornar-se parceiros do programa e fornecer fontes adicionais de liquidez a IMFs participantes.

Espera-se que a implementação destas medidas permita atingir os seguintes resultados:

- garantir o acesso do financiamento aos operadores à todos os níveis da cadeia de valores orientadas para as exportações;
- reforçar o setor de micro finanças;
- estreitar ligações entre os bancos, as instituições de micro finanças e as empresas privadas;
- mobilizar os recursos de longo prazo por parte dos bancos;
- capacitar os clientes para a produção de declarações financeiras com procedimentos da SYSCOA;
- atingir 80% das instituições das micro finanças formalmente registadas;
- reforçar a capacidade do CADESPC, na avaliação rigorosa dos pedidos de registo das IMF e fornecer os serviços de supervisão adequados.

Num contexto de aptidões limitadas e fracas capacidades empresariais, as reformas e a simplificação do ambiente de negócios são condições necessárias mas não suficientes para promover o desenvolvimento do setor privado. Nas seções anteriores discutimos o problema da produtividade muito baixa em relação ao fraco ambiente de negócios, custos de transação elevados e falta de inputs complementares. No entanto,

num contexto como a Guiné-Bissau, onde as aptidões técnicas, conhecimento dos mercados e tecnologia, assim como capacidades empresariais em geral, são especialmente escassos, as reformas do clima de investimento por si só provavelmente não serão suficientes para estimular um desenvolvimento sólido das atividades privadas.

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

Bibliografia

AJE-GB. Adesão da Guiné-Bissau à UEMOA, Bissau: INE, 1997.

AP-SFD/GB Associação Profissional dos Sistemas Financeiros Descentralizados da Guiné-Bissau e CADESCP (2011) - “Relatório da Missão de Inscrição da Célula Ministerial de Supervisão”.

Banco de Portugal (2011), “Evolução das Economias dos PALOPs e Timor Leste 2010/2011”.

Banco Mundial-Integração Regional em Africa. Nota de antecedentes para reunião de consultas sobre integração regional, 2007.

Banco Mundial (vários anos), “Doing Business”, Banco Mundial.

Banco Mundial (2011), “Memorando Económico de País, Volume I: Relatório Principal”, PREM 4 Região África.

BCEAO. Perspetivas Económicas dos Estados da UEMOA, 2006.

BCEAO Agencia de Bissau (2009) Monografia dos Sistemas Financeiros Descentralizados.

BCEAO (2011), “Comissão Bancária - Relatório anual”.

BCEAO (2012), “Evolução dos Recursos e Emprego dos Bancos Comerciais, 2008-2011”, Agência da Guiné Bissau.

CADESCP (2011), “Relatório de supervisão das atividades das IMFs”, Célula de Apoio de Economia Solidária, Poupança e Crédito (CADESCP).

CNPE (2011-2016), “Programa Plurianual de Convergência na UEMOA”, Comité Nacional de Política Económica.

DENARP II (2010-2015), “Promoção de Crescimento Económico Durável e Inclusivo”.

ERA Mali (2010) “ Estudo Diagnóstico do Setor privado da Guiné-Bissau e Definição de um Esquema e de um Instrumento de apoio e de Promoção”.

FUNDEI (2011), “Relatório anual 2011”, Fundação Guineense para o Desenvolvimento Empresarial e Industrial.

INE (2008), “Questionário de Empregados do Inquérito as Empresas”, Instituto Nacional de Estatística-Guiné-Bissau.

Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural (2011-2012) Gabinete de Planificação Agrícola - GAPLA “Relatório sobre Campanha Agrícola”.

Ministério do Comércio, Turismo e Artesanato MCTA (2011) Comissão Nacional de Caju – CNC “Relatório sobre campanha de comercialização e exportação da castanha”
MEPIR (2011), “Relatório sobre a Evolução Económica 2011”, Ministério da Economia, do Plano e Integração Regional da Guiné-Bissau.

MEPIR (2011) “Relatório sobre Execução do Programa de Investimento Público”, Ministério da Economia, do Plano e Integração Regional da Guiné-Bissau.

Ministério das finanças (MF) (2009) Direção Geral da Alfandegas “Dados estatístico sobre importação e exportação.

M F (2011) Direção Geral da Conjuntura e Previsão “Relatório sobre execução orçamental”, Ministério das Finanças.

Rede de Concertação das Organizações Profissionais de Micro Finanças - RECOP (2010) “Relatório sobre a missão de coleta de dados das IMF da Guiné-Bissau”.

RECOP (2011), “Relatório de atividades”, Rede de Concertação das Organizações Profissionais de Micro Finanças.

UEMOA. Relatório anual de comissão sobre o funcionamento e evolução da união, União Económica Monetária Oeste Africano, 2006.

UEMOA . Programa Economico Regional, 2006-2010: Relatório Resumido. União Económica Monetária Oeste Africano, 2006.

UEMOA . Relatório intercalar de execução da supervisão multilateral, 2010.

ANEXOS

Quadros listas dos SFD do setor da MF/global

Quadro 1. Situação dos SFD legalizados como MPC

Nº	Nome	Local	Responsáveis	Contacto	Sit/jurid.	Func.
01	ADIM	Bissau, Bubaque, Cacine e Quinhamel	Mamadu Seca e Carimo Câmara Mariama Balde	5926161 6185001 6934505	Legalizada desde 2005	SIM
02	NO-PEGA NIMBA	Bissau, Cacheu, CalaqueCalequisse e Bula	Adulai R. Embalo Teresa Correia Óscar da Cona	6954632 6214745 6782226	Legalizada desde 2004	SIM
03	DIVUTEC	Bissau, Gabu, Bafata, Pirada, Pitche e Buba	Demba Balde António M. Embalo	6622913 6620721	Legalizada desde 2004	SIM
04	Nö-Djunta Mon ADI	Bissau	Sori Balde Adama Mane	6626315	Legalizada desde 2006	SIM
05	No-Djunta Mon de Contuboe	Contuboe	Malam Mane Bubacar Balde	6620751 6726598	Legalizada desde 2006	SIM
06	CPC-PIRADA	Pirada	Ami Seidi Bocar Sabali Binhansa Tchuda	Presid. CA 6178959 Gerente	Legalizada desde 2006	SIM
07	BAMBARAM	Bissau	Francisca V. Turpin Fernanda Ribeiro	6676789	Legalizada desde 2002	SIM
08	AIFA-PALOP Ag. Microfinan.	Bissau	Makker Sanha	6747063	Legalizada desde 2007	NÃO
09	MMG	Bissau	Macaria Barai	6628549	Legalizada desde ...	NAO
10	AMID-GB	Bissau	Lucinda A. Lopes	6674659	Legalizada desde 2005	NAO
11	Paz e Esperanca	Bissau	Famata Mane Maria Lopes	5948804	Legalizada desde 2008	NAO
12	NDM/NADEL	Bissau	Sidi Djaquite Tonecas Sila	6657001 6620207	Legalizada desde 2007	NAO
13	Lassana Indjai	Bissau	Ussumane Djalo Aissatu Camara	6625890 6782744	Legalizada desde 2003	NAO
14	Misericordia	Bissau	António Martins	ND	Legalizada desde 2005	NÃO
15	COMDEV	Bissau	ND	ND	Legalizada desde ...	NÃO
16	Deus Danu	Bissau	Rosalina Lopes Abdulai Sanha	6840209 6667548	Legalizada desde 2006	NÃO
17	Guine-Lanta	Bissau	ND	ND	Legalizada desde ...	NÃO

Fonte: RECOP missão Jan/2010

Quadro 2. Situação dos SFD que operam como CPCA (Caixa de Poupança e Crédito Autogerida)

N.	Nome	Local	Responsáveis	Contacto	Sit/jurid	Func
01	Quinhamel	Biombo	Alice da Silva	ND	Não Legal	NÃO
02	Ilonde	Biombo	José Ie Armando Te	6620016	Não Legal	NÃO
03	Bigimita	Biombo	Rodrigues Indi Alice I. Nanque	6689380 PCA	Não Legal	NÃO
04	São Domingos	Cacheu	Ansumane keita Newton Lopes	6642188 6633981	Não Legal	NÃO
05	Canchungo	Cacheu	ND	ND	Não Legal	NÃO

06	Caio	Cacheu	ND	ND	Não Legal	NÃO
07	Mansaba	Oio	Mama câmara Fode mango Aladje Serifo Conte	PCA 6640563 6711079	Não Legal	NÃO
08	Bissora	Oio	Suleimane Djalo Salimatu Djalo	6630240 6621385	Não Legal	NÃO
09	Esperanca	Bafata	Monde Balde Fanta Balde	6915795 6637085	Não Legal	NÃO
10	Fa-Nafa	Gabu	Malam Swane Aladje Djabula	6814029 PCA	Não Legal	NÃO
11	Forea/ Quebo	Tombali	Ganha Balde Assiatu Djalo	6642892 6667745	Não Legal	NÃO
12	Xitole	Bafata	Fernando Saul Julião Kussa	6632829 ND	Não Legal	NÃO
13	Nluf Can Fof Iemberem	Tombali	Umaro Galissa	6541387	Não Legal	NÃO
14	Bedanda	Tombali	Posto Na Tchama Festa na Batcheba	6944313 6812644	Não Legal	NÃO
15	Guiledje	Tombali	Aliu Cande	Nd	Não Legal	NÃO
16	Cassaca	Tombali	Mariama Bangura	Nd	Não Legal	NÃO
17	Dar-Salame	Tombali	Nd	Nd	Não Legal	NÃO

Fonte: RECOP missão Jan/2010

Quadro 3. ONG com componente crédito

Nº	Nome	Local	Responsáveis	Contacto	Sit/jurid	Func
01	AD Mutual. Quelele	Bissau	Mussa Cande Titina Vaz	6684013 6617723	ONG	SIM
02	NANTINYAN	Bissau I. Bijagos	Lazaro Barbosa Abrao Ferreira	6801165	ONG	NÃO
03	Federac. KAFO	Oio	Jaime Cabral	6685831	ONG	SIM
04	ECAS-D	Bafata	Bubacar Djalo Samba Buaro	6915795 6615202		SIM
05	EAPP	Catio	Filipe Barros Guilhermina Cabral	6624455	ONG	SIM
06	ALANSAR	Bissau e Farim	Malam Ture	6796226	ONG	NÃO
07	TINIGUENA	Bissau	Jaime		ONG	NÃO

Fonte: RECOP missão Jan/2010

Quadro 4. Associação de desenvolvimento comunitário

Nº	Nome	Local	Responsáveis	Contacto	Sit/jurid.	Func.
01	<u>ADS-Associacao para Desenvolv. Sustentado</u>	<u>Buba</u>	<u>Carlos A. Cande AgostinhoSanca Pipi Gomes</u>	<u>6607949 6684033 6642097</u>	<u>Não legalizada</u>	<u>SIM</u>
02	<u>ADISS- Associac. para Desenvolv. Integrado</u>	<u>Sonaco</u>	<u>Sidi Cambai Mama .S. Djalo</u>	<u>6925600 6299891</u>	<u>Não legalizada</u>	<u>SIM</u>

<u>03</u>	<u>FAM- Forca de mulheres</u>	<u>S.Domingos</u>	<u>Jane Djompe</u> <u>Fátima Sano</u>	<u>6081342</u> <u>6730309</u>	<u>Não</u> <u>legalizada</u>	<u>SIM</u>
<u>04</u>	<u>CAMPOSSA</u>	<u>Bafata</u>	<u>Candida Sambu</u> <u>Almeida Yoncana</u>	<u>6657251</u> <u>6880950</u>	<u>Não</u> <u>legalizada</u>	<u>SIM</u>
<u>05</u>	<u>AJPCT-Assoc.</u> <u>Jovens p/Paz e</u> <u>Cooper. Transfr.</u>	<u>Cambaju</u>	<u>Samba Balde</u> <u>Tumane Balde</u> <u>Amadu Djau</u>	<u>221 777188694</u> <u>245 6656755</u>	<u>Não</u> <u>legalizada</u>	<u>SIM</u>
<u>06</u>	<u>BUBACALHAU</u>	<u>Buba</u>	<u>Aua Djalo</u> <u>Soue Nhabali</u>	<u>6677691</u> <u>6886435</u>	<u>Não</u> <u>legalizada</u>	<u>SIM</u>
<u>07</u>	<u>APROMODAC</u>	<u>Buba</u>	<u>Umara Djalo</u>	<u>6784778</u>	<u>Não</u> <u>legalizada</u>	<u>SIM</u>
<u>08</u>	<u>ACIAB</u>	<u>Buba</u>	<u>Mariatu Djassi</u>	<u>6635273</u>	<u>Não</u> <u>legalizada</u>	<u>SIM</u>
<u>09</u>	<u>Flor de ouro</u>	<u>Catio</u>	<u>Cadi Dabo</u> <u>Catarina Sanha</u>	<u>6158082</u> <u>6624670/5310477</u>	<u>Não</u> <u>legalizada</u>	<u>SIM</u>
<u>10</u>	<u>Para-ka-tem</u>	<u>Tite</u>	<u>João Djibril Fati</u>	<u>6633692</u>	<u>Não</u> <u>legalizada</u>	<u>SIM</u>

Fonte: RECOP missão Jan/2010