



P N
U D

**Construir um
futuro melhor
para o ambiente
de negócios na
*Guiné-Bissau***





Prefácio: Libertar o potencial de empreendedorismo da Guiné-Bissau

A pandemia da COVID-19 e as medidas tomadas para controlar a sua propagação criaram uma dolorosa crise socioeconómica com impactos sociais e económicos destrutivos sobre a Guiné-Bissau, nomeadamente no que diz respeito aos trabalhadores informais e às micro, pequenas e médias empresas (MPMEs). No âmbito destas últimas, a devastação foi particularmente intensa, visto as MPMEs constituírem boa parte da coluna vertebral da economia do país. Os sectores da agricultura, dos transportes e do turismo sofreram igualmente com a interrupção das cadeias de fornecimento, a restrição do movimento das pessoas e o bloqueio das rotas dos transportes marítimos e aéreos. O impacto negativo da pandemia realçou – uma vez mais – a necessidade de uma transformação estrutural da Guiné-Bissau rumo a uma economia mais diversificada, interconectada e resiliente.

As MPMEs na Guiné-Bissau têm um papel essencial a desempenhar, e é nelas que reside o potencial de serem uma força motriz por detrás dos esforços do país para ultrapassar a crise, escapar à sua trajectória de um crescimento socioeconómico fraco e volátil e, a partir daí, construir melhor, mais verde e de forma mais resiliente que anteriormente. Para tal, é necessário criarmos um ambiente propício ao desenvolvimento do sector privado, o que passa pelo desenvolvimento de um quadro institucional e regulamentar adequado. O país necessita de mecanismos capazes de libertar o pleno potencial do sector privado e atrair investimentos de origem tanto nacional como estrangeira.

Também não facilita o facto de nos faltarem dados e evidências para melhor informar as políticas públicas e programar medidas de apoio ao reforço do sector privado, criando um ambiente mais favorável aos negócios. As conclusões deste estudo intentam preencher algumas das lacunas identificadas.

Com este estudo, o PNUD alavanca o seu papel integrador e a sua presença, parcerias, e experiência de longa data para apoiar novos desenvolvimentos com base nos impulsos recebidos de um esforço de investigação e análise informada. O estudo constitui uma resenha compreensiva e pormenorizada do estado das empresas formais na Guiné-Bissau,

antes e durante a crise. Também identifica entraves de longa data ou estruturais com que se defrontam as empresas registadas do país. O relatório avalia e fornece recomendações sobre o reenquadramento de alguns dos aspectos-chave das intervenções correntes, confirmando ao mesmo tempo a necessidade de aprofundar outras áreas de intervenção.

O estudo procura dar uma percepção das causas profundas dos obstáculos encontrados pelas MPMEs aproveitando a experiência de mais de 400 empresários. A nossa motivação primária é entendermos melhor como construir um ambiente favorável a um desenvolvimento do sector privado que seja genuinamente sustentável e abra o caminho a mudanças transformadoras que apoiem a consecução dos Objectivos do Desenvolvimento Sustentável não deixando ninguém para trás.

No PNUD já temos utilizado algumas das conclusões deste relatório para informar as nossas intervenções e trabalhar para uma recuperação e um alívio imediatos da pandemia. Estamos a aproveitar oportunidades no mais longo prazo de ‘daqui em diante construirmos melhor’, por exemplo, através do estabelecimento de uma plataforma do sector privado para identificar estrangulamentos e oportunidades de reforço da expansão das MPMEs em sectores existentes e emergentes, com ênfase na inclusão das mulheres e da juventude no empoderamento económico.

Tenho o enorme prazer de o convidar — o leitor — a tirar proveito dos dados e das conclusões aqui apresentados e a juntar-se a nós ao construirmos uma plataforma de parceria para o desenvolvimento do sector privado. A recuperação da COVID-19 representa uma hipótese de construirmos uma envolvente mais resiliente e propícia que liberte o potencial das capacidades inovadoras e produtivas das MPMEs na Guiné-Bissau.

Tjark Egenhoff
Representante Residente do PNUD

Dr. Victor Luís Pinto Fernandes Mandinga
Ministro da Economia, Plano e Integração Regional



Agradecimentos

O PNUD Guiné-Bissau encomendou este relatório. Os seus autores, Brais Álvarez Pereira e Sebastian Schäber, agradecem ao Representante Residente do PNUD, Tjark Egenhoff, ao Vice-Representante Residente, José Levy, e aos membros da sua equipa Duhitha Antoinette Wijeyratne, Ahmed Moustafa, Anders Brudevoll, Inácio Lé e outros no PNUD Guiné-Bissau pela sua orientação estratégica e técnica, pelos seus comentários e pelo apoio prestado ao longo de todo o processo.

Se fomos bem sucedidos na recolha de dados para este projecto, foi em grande medida graças à notável assistência de Demba Jau, Dayvikson Tavares e Adewusi Mendonça, assim como ao trabalho extraordinário feito pela equipa de entrevistadores: Nerio Cá, Amadu Jalló, Cristiano Banjaque, Astu Sauane, Ali Djaló, Darcicio Barbosa, Ricardo da Silva, Serifo Inussa Ly e Indjame Turé. Também gostaríamos de deixar expressa a nossa gratidão ao Centro de Formalização de Empresas (CFE), à Direcção-Geral das Contribuições e Impostos (DGCI), aos bairros fiscais do Bairro Ajuda, de Chão de Papel e de Santa Luzia, ao Secretário Regional da Região de Bafatá e à ENGIM pela disponibilização atempada de dados essenciais que tornaram possível este relatório. Agradecemos ainda calorosamente as valiosas informações de ordem qualitativa que nos foram prestadas por Mussa Sambí, António Monteiro, Mamadu Saico Bari e Cynthia Evora Djenaba Cassamá. Também agradecemos às centenas de empresas e respectivos representantes, aqui não referidos, que disponibilizaram o seu tempo e a sua informação para que este relatório pudesse existir.

Um agradecimento especial vai para Mattia Fracchia, Carlos Coca Gamito, Patrick McCartney, Christian Beassoum e Gentjan Çera pelas suas revisões e comentários pertinentes de uma versão preliminar do relatório. Quaisquer erros ou omissões na versão final do relatório são da conta do PNUD Bissau. Por fim, somos gratos pelo trabalho executado com um elevado grau de profissionalismo pelo nosso editor, Adam Rogers, e pela perícia em *design* gráfico e *layout* da Phoenix Design Aid.





Índice

Prefácio: Libertar o potencial de empreendedorismo da Guiné-Bissau	3
Agradecimentos	4
Índice	6
Resumo Executivo.....	9
1. Contexto e introdução.....	15
2. Objectivo e metodologia	17
3. Demografia empresarial	19
4. Demografia de gestores	24
5. Estrangulamentos e obstáculos.....	26
6. Estrangulamentos públicos.....	31
6.1 Política e governação.....	32
6.1.1 Ligações políticas e sucesso empresarial.....	32
6.1.2 Corrupção.....	33
6.1.3 Tempo necessário para diferentes procedimentos administrativos.....	35
6.1.4 Assuntos alfandegários	36
6.1.5 Estado de Direito.....	38
6.2 Infra-estrutura de transportes desadequada.....	39
6.3 Fornecimento de electricidade e custos	39
6.4 Impostos.....	41
6.5 Outros obstáculos políticos: direitos de propriedade fundiária, licenças comerciais e regulamentação laboral.....	44
7. Obstáculos dependentes do mercado	46
7.1 Acesso a financiamento e investimentos	47
7.1.1 Acesso a financiamento.....	48
7.1.2 Características dos empréstimos.....	49
7.1.3 Plano de negócios, registos financeiros e acesso ao crédito.....	51
7.1.4 Investimentos	54
7.1.5 Microfinanças	56
7.2 A economia digital e a inclusão financeira	57
7.2.1 Dinheiro móvel.....	58
7.2.2 Acesso à Internet e inclusão digital.....	60
7.3 Cadeias de fornecimento e canais de distribuição	62
7.3.1 Empresas de exportação	63
7.3.2 Produtos importados e empresas de importação.....	64
7.3.3 Canais de distribuição	65
7.3.4 Diversificação produtiva.....	67
7.3.5 Características da procura.....	69
7.4 Informalidade e concorrência.....	73
7.5 Competências da mão-de-obra e capital humano	76
8. Emprego.....	78
8.1 Composição da mão-de-obra	79
8.2 Remunerações.....	80
8.3 Utilização de capacidades e absentismo	82
8.4 Inscrição na segurança social e contratos escritos	82



9. Género e Diversidade	82
9.1 Diversidade na gestão	85
9.1.1 Diversidade de género na gestão.....	86
9.1.2 Gestão: diversidade de nacionalidade, idade e etnia	88
9.2 Diversidade da mão-de-obra	88
9.2.1 Diversidade de género na mão-de-obra.....	88
9.2.2 Diversidade no emprego de trabalhadores estrangeiros e membros da família	90
10. Impacto da COVID-19 nas MPMEs.....	91
10.1 Fechos e reduções do horário de trabalho	92
10.2 Implicações económicas e financeiras da crise	95
10.2.1 Receita	98
10.2.2 Custos.....	99
10.2.3 Lucros	100
10.2.4 Dificuldades financeiras - falta de liquidez	100
10.2.5 Impacto no emprego	103
10.2.6 Pedidos de apoio dos gestores.....	104
10.3 Inovação durante a COVID-19 e confiança no futuro – a adaptação a um “novo normal”?	105
11. Construir melhor daqui em diante para as PME – principais recomendações	107
11.1 Melhorar a previsibilidade e responsabilidade: criar um ambiente legal e institucional propício ao crescimento das MPMEs.....	108
11.2 Igualdade de condições: promover a formalização das empresas e uma imposição equitativa	109
11.3 Reforçar a igualdade de género e juventude.....	109
11.4 Políticas activas de mercado de trabalho: uma ferramenta ao serviço de um crescimento sustentável e inclusivo	110
11.5 Melhores cadeias de valor: melhorar a infra-estrutura pública em prol da integração nacional e regional.....	111
11.6 Acesso ao financiamento: conceder empréstimos acessíveis e estabelecer a microfinança.....	112
11.7 As Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC): a impulsionar a resiliência e a inovação.....	112
11.8 Incubadora de start-ups: lançar as bases para novas empresas	113
11.9 Aumentar a escala de empresas: facultar aconselhamento empresarial e melhorar as capacidades produtivas através da capacidade de gestão... ..	113
11.10 Melhorar o contributo da despesa pública para a procura agregada dos produtos do sector privado e reforçar as Parcerias Público-Privadas (PPP)..	114
Anexo I	115
A.1. Classificação do tamanho da empresa.....	116
A.2. Variáveis utilizadas nas regressões.....	117
Variáveis dependentes	117
Variáveis explicativas	117
Controlos 1 - todas as observações	118
Controlos 2 – falta de algumas observações	119
Referências.....	121





Resumo Executivo

O presente relatório apresenta uma panorâmica do estado das empresas formalizadas na Guiné-Bissau antes e durante a crise da COVID-19. A análise baseia-se nos dados das empresas correspondentes a 2019 e Setembro de 2020, recolhidos através de inquéritos. O relatório descreve e aborda dois fenómenos fundamentais: por um lado, descreve os estrangulamentos de longo prazo ou estruturais enfrentados pelas empresas registadas no país; por outro lado, disponibiliza evidências detalhadas do impacto da própria crise. O objectivo principal é o de recorrer a evidências empíricas de qualidade elevada para identificar os pontos fracos e fortes do sector privado nacional e propor políticas e intervenções específicas capazes de assegurar que o país construa melhor daqui em diante.

As evidências e as recomendações que constam deste estudo podem ajudar uma variedade alargada de interessados a trabalhar no sentido de direccionar a economia da Guiné-Bissau para um percurso de crescimento mais sustentável e estável. Neste sentido, aplicações políticas de curto prazo poderão ser desenvolvidas a fim de promover a recuperação das empresas da crise actual e reforçar a sua resiliência a futuros impactos negativos.

O inquérito que constitui o âmago do relatório coaduna-se com as especificidades do contexto económico nacional, sendo ao mesmo tempo comparável com alguns dos inquéritos empresariais mais notórios promovidos em países de baixo rendimento. Os gestores de 401 empresas formais de todas as dimensões a operar em todo o país foram escolhidos com base numa amostragem aleatória de uma recém-criada base de dados das empresas nacionais registadas e foram entrevistados entre os meses de Outubro e Dezembro de 2020.

As firmas escolhidas por amostragem são sobretudo MPMEs a operarem no sector terciário, estando concentradas na capital, onde 86,2 por cento das empresas registadas na base de dados nacional operam. No entanto, o estudo também proporciona informações interessantes sobre grandes sociedades, empresas dos sectores primário e secundário¹ e empresas que operam nas regiões. Este relatório propõe uma classificação das empresas da Guiné-Bissau com base no seu tamanho, combinando para tal a sua receita com o número de empregados. A

classificação que daí resulta tanto é simples como bem adaptada à natureza de elevada intensidade de mão-de-obra da produção no país. Esta classificação resulta em 27,2 por cento de micro, 49,9 por cento de pequenas, 18,9 por cento de médias e quatro por cento de grandes empresas. No que concerne ao sector de actividade, 70 por cento das empresas operam no sector terciário, 21 por cento no sector secundário e meros nove por cento no sector primário.

As grandes empresas e as que operam no sector terciário detêm a maior quota de mercado. As grandes empresas que fazem parte da amostra, representando apenas quatro por cento do total, são responsáveis por 56 por cento da receita total do mercado, mas apenas por 25 por cento do total do emprego. As MPMEs e as empresas do sector primário e secundário são de uma intensidade de mão-de-obra substancialmente superior, concentrando em si uma quota significativa da mão-de-obra total. O rácio do contributo para o total do emprego sobre o contributo para a receita total diminui pronunciadamente com o crescente tamanho da empresa, indicando uma produtividade por trabalhador mais elevada nas empresas maiores. Ainda que seja em termos menos extremos, este padrão é similar em todos os sectores, com as empresas do sector terciário a responderem por 83 por cento da receita total, mas apenas 67 por cento do emprego.

A análise dos obstáculos de longa data ao desenvolvimento do sector privado nacional foi dividida em estrangulamentos de origem pública e estrangulamentos baseados no mercado. Em seguida, cada categoria foi estruturada em consonância com a prioridade que cada gerente entrevistado atribuiu a cada estrangulamento. A lista ordenada dos estrangulamentos de origem pública inclui, por ordem de importância: 1) instabilidade política; 2) fraca qualidade das estradas; 3) fornecimento de energia; 4) impostos elevados; 5) direitos de propriedade fundiária; 6) abastecimento de água; 7) licenças comerciais; e 8) regulamentos laborais rígidos. Os estrangulamentos baseados no mercado são, por ordem de preocupação assinalada: 1) acesso a financiamento; 2) concorrência das empresas informais; 3) acesso a máquinas e tecnologia; 4) acesso à Internet; 5) cadeias de fornecimento nacionais; 6) canais de distribuição; e 7) falta de qualificação da mão-de-obra.

¹ Este estudo classifica a actividade económica de acordo com o modelo clássico dos três sectores: extracção de matérias-primas (primário), manufactura e indústria (secundário), e serviços (terciário).



Estrangulamentos de origem pública

A instabilidade política e problemas de governação são considerados obstáculos críticos às operações empresariais por 92 por cento dos gestores entrevistados. Perto de 60 por cento concordam em que as relações políticas são importantes para o êxito empresarial. Cinquenta por cento afirmaram que a corrupção e as longas filas de espera entravam a sua capacidade de fazer negócios. Metade das empresas tanto exportadoras como importadoras viram-se confrontadas com um pedido de suborno da última vez que participaram no comércio internacional. Estes pagamentos informais acrescem a procedimentos alfandegários complexos e dispendiosos, com as taxas elevadas a serem encaradas como obstáculo principal pela maioria dos gestores de empresas de importação e exportação.

Referindo agora um aspecto positivo, a implementação de regulação aprovada em 2017 e a planeada informatização do despacho alfandegário de acordo com as normas da UEMOA deverão contribuir para os procedimentos alfandegários se tornarem mais simples e transparentes. Os subornos são relativamente habituais nos encontros com funcionários fiscais (38,8 por cento das vezes), ao pedir uma licença de construção civil (28,6 por cento), ligação à rede eléctrica (25,4 por cento) ou uma licença comercial (20,2 por cento). Apenas 14,5 por cento das empresas que se viram envolvidas num litígio nos anos recentes recorreram a um tribunal formal para tentarem resolvê-lo. Quando inquiridos sobre o sistema judicial, 79,1 por cento dos gestores discordam da afirmação de que o sistema de justiça é equitativo.

Dois assuntos relacionados com a infra-estrutura são a segunda e terceira preocupação mais partilhada entre os gestores na categoria dos estrangulamentos de origem pública: o estado em que se encontram as estradas e o custo e o aprovisionamento de energia eléctrica. A reduzida qualidade das estradas figura como uma preocupação transversal a empresas de dimensões diversas e independentemente de se encontrarem instaladas dentro ou fora da capital. O fornecimento de energia é muito caro em qualquer lugar, com mais de metade dos gestores na amostra a considerarem o seu custo elevado ou muito elevado. O custo é uma preocupação central das grandes empresas (dada a tarifação progressiva da electricidade no país), como o é a falta de acesso a energia eléctrica para empresas fora da capital, onde o mesmo é muito escasso. O lapso médio de

tempo que nos foi referido para obter uma ligação à rede eléctrica é de 18 dias, muito menos que os 257 dias referidos no relatório Doing Business de 2020.

A melhoria da eficiência e transparência na colecta dos impostos deveria ser uma das principais prioridades políticas no curto prazo. A principal conclusão relativamente aos impostos é que existe uma clara dicotomia entre um nível muito baixo de cumprimento fiscal e 79,1 por cento das empresas que pagam impostos a considerarem esse facto um obstáculo sério (50,6 por cento) ou moderado (29,1 por cento). A proporção das microempresas a pagarem impostos não chega aos 46 por cento do total, e até existem algumas grandes empresas que não pagam impostos. No entanto, aquelas microempresas que pagam impostos declaram o mais elevado rácio de impostos sobre a receita, os custos totais e o lucro antes de impostos, mesmo se forem comparadas a médias e grandes empresas. Com um rácio imposto – PIB abaixo dos 50 por cento do objectivo da UEMOA (10 por cento vs. 20 por cento), o aumento da formalização de empresas e empregados e da proporção das empresas formais a pagarem impostos parece ser a única via pela qual se possa estabelecer um sistema tributário justo e transparente. Não deixa de ser interessante que as grandes empresas contribuam com 80 por cento para o total dos impostos pagos por todas as empresas que fizeram parte da amostra. Esta proporção ultrapassa largamente o seu contributo para as receitas ou os lucros agregados, mas os seus gestores são os últimos a se preocuparem com impostos.

No que diz respeito aos outros estrangulamentos de origem pública, os direitos de propriedade fundiária são uma preocupação de maior para as grandes empresas. As licenças comerciais e regras laborais pouco claras ou rígidas são os dois factores menos prováveis de serem considerados um obstáculo pelas empresas que participaram neste estudo. Ainda assim, continuam a ser obstáculos (ou fortes, ou moderados) para quase 50 por cento da amostra.

Estrangulamentos do mercado

As empresas formais sofrem de falta de acesso ao crédito. Apesar de um aumento do total de empréstimos concedidos às empresas e dos empréstimos concedidos às empresas em proporção do PIB nos últimos 20 anos, a maioria das empresas opera numa situação de penúria absoluta de crédito: apenas cerca de 25 por cento das empresas na nossa amos-



tra alguma vez receberam um empréstimo de alguma espécie. Até 64,8 por cento de todos os empréstimos são concedidos por bancos, enquanto outras instituições financeiras quase não existem, concedendo apenas 2,3 por cento de todos os empréstimos. A família e os amigos são responsáveis por 20,4 por cento do total dos empréstimos, sendo relativamente raro que uma empresa obtenha empréstimos de outros credores informais (5,7 por cento). A dimensão da empresa é um forte elemento de vaticínio do acesso ao crédito, juntamente com o uso da Internet como principal canal de acesso aos consumidores, o número de contas bancárias, o número de gestores de sexo feminino e a manutenção de algum tipo de registo de dados organizado.

A falta generalizada de crédito para as empresas está na base dos baixos níveis de investimento e de adopção de tecnologias. Relativamente a um investimento feito em 2019 existe uma forte correlação com a obtenção de um crédito nos últimos três anos. Não deixa de ser interessante que, enquanto o investimento médio aumenta enormemente com a dimensão da empresa, o investimento médio sobre a receita mensal é muito superior para as empresas mais pequenas. A maioria dos investimentos em equipamentos é de pequena escala, sendo frequentemente orientados para a aquisição de viaturas em vez de máquinas cujo valor acrescentado seria mais elevado.

O sector da microfinança não arrancou na Guiné-Bissau: menos de 4,5 por cento das empresas que fazem parte da nossa amostra alguma vez pediram dinheiro emprestado a uma instituição microfinanceira (IMF), e 61,1 por cento dos gestores dessas empresas disseram não terem estado satisfeitos com o serviço. Este resultado está em linha com as numerosas dificuldades enfrentadas pelas IMFs nos anos 2000 tardios (Banco Mundial CEM 2020). A maioria dos que nunca receberam um empréstimo de uma IMF diz que a razão principal é não saberem o suficiente acerca das mesmas (41 por cento). Quaisquer tentativas de reintroduzir a microfinança no país terão de se haver com consideráveis desafios, mas terão a vantagem de aprenderem com os erros do passado recente. Embora a reputação das IMFs tradicionais pareça ser fraca, a boa notícia é que 69,8 por cento dos gestores de empresas que alguma vez pediram um empréstimo gostariam de ter acesso um empréstimo através de serviços de dinheiro móvel.

Apenas 39,2 por cento das empresas que fizeram

parte da amostragem alguma vez utilizaram serviços de dinheiro móvel, mas a atitude geral da maioria dos gestores perante a difusão do dinheiro móvel é muito positiva. A razão mais comum a motivar esta falta de utilização é a falta de procura, tanto dos consumidores (67,8 por cento) como dos fornecedores (16,5 por cento). Há mais pequenas (42,5 por cento) e médias (46,2 por cento) empresas que alguma vez recorreram aos serviços de dinheiro móvel que micro (30 por cento) e grandes (31,2 por cento) empresas, sendo as utilizações principais a recepção de pagamentos de clientes (58 por cento) e o pagamento de materiais (55,4 por cento) e serviços públicos (56,4 por cento). A razão primária da reduzida taxa de adesão aos pagamentos digitais é a falta de infra-estrutura digital adequada. No entanto, são grandes as oportunidades de crescimento neste sector e de uma adopção maciça pelas empresas formais, uma vez que uma vasta maioria de todos os gestores (74,1 por cento) referiu que gostaria de ver a sua empresa utilizar dinheiro móvel com maior frequência no futuro.

A Guiné-Bissau tem o custo relativo de Internet mais elevado na região da UEMOA, com o custo de um gigabyte de Internet a equivaler a 20 por cento do rendimento nacional bruto mensal per capita. O acesso à Internet é identificado como um forte obstáculo à operação das empresas por 53,3 por cento dos gestores entrevistados, e é actualmente o canal de comunicação menos utilizado com os clientes: apenas 9,7 por cento relataram usarem a Internet de forma continuada. Enquanto uma elevada proporção dos gestores que não a usam nas suas empresas a consideram cara em excesso (24,4 por cento), a razão mais frequente é que a empresa não precisa dela (32,7 por cento). A utilização da Internet aumenta em importância a condizer com a dimensão da empresa.

A economia da Guiné-Bissau é relativamente fechada. A elevada proporção das empresas que importam directamente para o país (cerca de 45 por cento da amostra) e o facto de as importações representarem cerca de 35 por cento do PIB reflectem antes de mais a elevada dependência do país de bens de consumo essenciais importados. Com os procedimentos alfandegários complexos e caros a dificultarem a competitividade das exportações, a castanha de caju *in natura*, vendida sobretudo para a Índia e o Vietname, costuma representar mais de 90 por cento das exportações nacionais. Com menos de 10 por cento das empresas na nossa amostra a dedicarem-se à exportação, o alcance no mercado



da maioria das empresas da Guiné-Bissau é limitado. A boa nova é que, ter a Ásia e a Europa como importantes destinos das suas exportações (para a exportação, a aumentar lentamente, de castanha de caju processada) equivale a dizer que algumas destas empresas exportadoras se encontram relativamente bem integradas nos mercados globais, não estando limitadas ao seu contexto regional. Políticas que tenham por objectivo a melhoria da competitividade económica impulsionada pelas exportações deveriam ser um elemento central da estratégia nacional de desenvolvimento económico, alavancando o efeito positivo da integração na distribuição global sobre as vendas das empresas e a acumulação de lucros.

Em termos de diversificação produtiva, as empresas que fazem parte da nossa amostra dependem fortemente da sua actividade principal como sua única fonte de receitas. Em 2019, esta representou a totalidade das vendas para 52,1 por cento das empresas que fizeram parte da amostragem e mais de metade para 89 por cento. Quanto à concentração da procura, no que diz respeito apenas às médias empresas, a proporção das mesmas que vende sobretudo aos seus clientes principais é maior que a proporção das que vendem a uma variedade de clientes. Em termos globais, 45,4 por cento das empresas nem sequer têm um cliente principal. Uma elevada proporção das empresas registadas (75,4 por cento) opera sobretudo com base num modelo de negócios *business to business*, talvez por terem incentivos mais fortes para se registarem formalmente.

A actividade económica do sector público corresponde a uma percentagem diminuta do PIB global. Por isso, não constitui um factor primário que explique as vendas da maioria das empresas que fazem parte da nossa amostra. Apenas 0,5 por cento das empresas incluídas na amostra fazem todas as suas vendas com o governo; 3,8 por cento, a maior parte das vendas, e 2,5 por cento, cerca de metade de todas as vendas. Outros 15,8 por cento vendem ao governo, mas o montante das vendas representa menos de metade das suas vendas totais. Pouco mais de 76 por cento não fazem quaisquer vendas para o governo. Um aumento da despesa pública conduziria a uma maior capacidade do sector público e a uma melhor governação. Também estimularia a economia aumentando a procura, criando mais empregos e conduzindo a indicadores económicos com valores mais elevados.

A concorrência das empresas informais é uma das principais preocupações para os gestores que participaram neste estudo. Tal como é o caso na Guiné-Bissau, instituições fracas minam a diferenciação entre empresas formais e informais, aumentando os custos e diminuindo os benefícios obtidos pela formalização. Daí que o enfoque deste estudo esteja em explorar as principais vantagens e desvantagens associadas à formalização de uma empresa. As vantagens mais referidas são um aumento da visibilidade e a possibilidade de firmar contratos, seguida por um melhor acesso a financiamentos. Entre as principais desvantagens, o pagamento de impostos e o custo das licenças ocupam o primeiro e o segundo lugar. Em termos gerais, a maioria dos gestores entrevistados (94,9 por cento) considera que vale a pena registar uma empresa.

Emprego e diversidade

Existe uma elevada proporção de empregados ocasionais (69,9 por cento) em empresas formais, assim como um grande número de estagiários e aprendizes sem direito a salário, prevalecendo a informalidade (incluindo baixas taxas de inscrição na segurança social), e uma baixa proporção de empregados de sexo feminino. Quando lhes perguntaram por que motivo alguns empregados não têm contrato, a maioria dos gestores respondeu que os trabalhadores não o pedem. O alto custo dos impostos e das contribuições para a segurança social foram as duas razões referidas a seguir, sendo indicadas por uma proporção muito inferior de gestores (cerca de 15 por cento). Em termos positivos, o retorno de uma educação é relativamente elevado e robusto, com um ano extra de educação a ser associado a um aumento salarial de entre 3,300 e 4,700 Francos CFA (XOF)². Os gestores entrevistados indicaram qualificações nas TIC (44,3 por cento), o conhecimento de línguas (38,6 por cento) e competências quantitativas e financeiras (37,2 por cento) e técnicas (36,2 por cento) como as capacidades que mais faltam aos trabalhadores essenciais.

Uma análise da diversidade de género dentro das empresas revela uma contradição: a maioria dos gestores considera que, em média, as mulheres são melhores gestores. No entanto, 91,8 por cento dos gestores entrevistados são homens, e 75,8 por cento das empresas incluídas na amostra apenas têm gestores masculinos. Este relatório afirma que esta contradição é provavelmente um sinal da existên-

2 Neste relatório, o franco CFA (Franco da Comunidade Financeira Africana) é referido sob a designação ISO, XOF, para o distinguir como o franco CFA da África Ocidental e o diferenciar do franco CFA centro-africano, designado por XAF.

cia de barreiras culturais e sociais que impedem mulheres com capacidades de gestão acima da média de progredirem nas suas carreiras. A consequência directa deste argumento é que políticas eficazes que visem facilitar o acesso ao empreendedorismo às mulheres deverão levar a um aumento significativo da capacidade de gestão média na Guiné-Bissau, um factor crucial para melhorar o desempenho das empresas. Analisando a diversidade no emprego, as mulheres são consideradas tão boas como os homens, mas, mais uma vez, a sua proporção é muito inferior (24 por cento), decrescendo a mesma com a dimensão crescente da empresa: empregados de sexo feminino são relativamente menos abundantes em empresas maiores, mais produtivas e que paguem melhores salários.

No que diz respeito à idade, a perspectiva predominante entre os gestores entrevistados é que gente mais idosa faz melhores gestores. A idade média dos gestores entrevistados é de 45 anos, sendo substancialmente superior à média de idades entre a população (18,8). A promoção do empreendedorismo entre a juventude deveria ser uma via promissora de disponibilizar oportunidades profissionais para este grande – e crescente – grupo populacional. Para gestores de origem estrangeira, a preocupação principal é o seu baixo nível de integração com gestores nacionais na cogestão de empresas nacionais. Tal poderá impedir algumas das vantagens derivadas da diversidade de se materializarem. Estas vantagens incluem um aumento da produtividade, ou ainda a transmissão de inovações e de conhecimento técnico.

O impacto da COVID-19 nas MPMEs

A crise da COVID-19 trouxe recorrentes períodos de fecho de duração indeterminada para a maioria das empresas formais na Guiné-Bissau. Embora todas as empresas incluídas na amostra tivessem sido consideradas operacionais pelos seus gestores aquando da elaboração do inquérito, apenas 70,1 por cento delas estiveram activas em Setembro de 2020. Estes fechos afectaram muito mais as microempresas (36 por cento) que as empresas de maior dimensão (31 por cento das pequenas, 22 por cento das médias e 19 por cento das grandes). 70,5 por cento das empresas incluídas na amostra tinham fechado por completo por pelo menos um dia durante a crise, com a duração média desse fecho a ser de 143 dias (quase cinco meses). O uso de dinheiro móvel e da Internet nas operações quotidianas, estar localizado nas regiões e ser maior em dimensão são circunstâncias significativamente correlacionadas com menos fechos e por menos tempo. Não deixa de ser interessante que

o facto de ter um gestor mais educado está associado a uma maior probabilidade da empresa ainda estar fechada em Setembro. O número de gestores de sexo feminino está correlacionado com um fecho mais prolongado durante a crise da COVID-19.

A crise pandémica teve um forte impacto sobre a receita, os custos e os lucros das empresas formais. Com uma nota de precaução, dada a dificuldade de comparar receitas mensais de um ano a outro num contexto em que a maioria das empresas não mantém um registo de operações passadas, estima-se que as receitas das empresas em Setembro de 2020 estejam a cerca de 40 por cento das respectivas vendas num mês típico de 2019. Este rácio é de 61 por cento para os custos, implicando uma forte redução do rácio de lucros mensais para os 25 por cento. As médias e grandes empresas, assim como as que operam no sector secundário, foram as mais fortemente atingidas, como se pode aferir com base na queda dos lucros.

A forte queda dos lucros empurrou uma elevada proporção das empresas para dificuldades de liquidez. Dada uma falta quase que generalizada de crédito, as empresas resolveram as quebras de liquidez primariamente com recurso a poupanças e ao adiamento de pagamentos. Mais de 80 por cento das empresas que adiaram pagamentos adiaram os devidos aos empregados, seguidos pelas autoridades fiscais (61,4 por cento) – que declararam uma moratória fiscal – senhorios (56,3 por cento) e fornecedores (46,9 por cento). Apenas 4,9 por cento das empresas que adiaram pagamentos adiaram os reembolsos aos credores.

O impacto destes fechos sobre o emprego tem sido extremo, mas de algum modo manteve-se aquém do impacto nos lucros. Uma vez mais, o que os gestores poderão entender por “emprego remunerado” durante a crise merece uma nota de precaução. Com a elevada quota de emprego ocasional e o grande número de pagamentos a trabalhadores adiados, muitos dos que os gestores entrevistados consideraram empregados poderão nunca voltar a trabalhar para a empresa. Com efeito, a percentagem de *layoffs* é de 31,7 por cento para as empresas ainda fechadas em Setembro, a maioria das quais declarou 0 despesas para esse mês. As empresas que ainda estavam a operar no mercado por altura das entrevistas tinham recorrido ao *layoff* de 11 por cento dos seus efectivos de 2019 durante a crise da COVID-19. Relativamente à totalidade da amostra, este número chega aos 16,8 por cento. As MPMEs parecem ter recorrido mais à



redução de gastos como estratégia para lidar com a crise do que as grandes empresas. É interessante notar que os empregos de mulheres e estrangeiros parecem ter sido mais resilientes que os dos homens.

Recomendações

Tendo em conta os estrangulamentos de longa data com que as MPMEs se defrontam na Guiné-Bissau, existe uma necessidade urgente e imediata de apoiar o sector privado e criar um ambiente empresarial mais favorável. O sector privado na Guiné-Bissau tem de esforçar-se por sair da sua armadilha do crescimento baixo e volátil, especialmente no pós-COVID-19, e começar a desempenhar um papel mais importante na economia do país. O papel do governo no desbloqueio dos estrangulamentos existentes é de extrema relevância.

O presente estudo identifica três medidas que o sector público poderia considerar a este propósito: 1) aumentar os investimentos para melhorar a governação e criar um ambiente empresarial favorável; 2) estabelecer um melhor quadro regulador para operações empresariais; e 3) concentrar os escassos recursos financeiros para financiar infra-estrutura pública essencial que possa alavancar investimentos privados.

Trabalhar para reduzir os constrangimentos políticos e de mercado identificados neste estudo constitui um passo essencial para libertar o potencial do sector privado da Guiné-Bissau e iniciar uma caminhada rumo ao crescimento económico sustentável. Um melhor clima de negócios criaria melhores condições para as empresas e os investidores nacionais poderem expandir as suas actividades. Conseguir-lo também teria o efeito provável de atrair investidores estrangeiros, acelerar a adopção de novas tecnologias e trazer novas competências.

Outras recomendações guiadas pelas conclusões organizam-se em torno das seguintes sugestões principais:

- a. Melhorar a previsibilidade e a responsabilidade criando um ambiente propício ao crescimento das MPMEs e melhorando os quadros legais e institucionais.
- b. Criar condições de igualdade pela formalização de empresas de todos os tamanhos e feitios, assegurando igualmente uma carga fiscal justa.
- c. Reforçar a igualdade de género e juventude e aumentar a participação das mulheres e da juventude nas actividades empresariais.
- d. Promover políticas activas de mercado de trabalho.
- e. Melhorar as cadeias de valor por uma abordagem de desenvolvimento em clusters e melhorar a infra-estrutura pública em prol da integração nacional e regional.
- f. Alargar o acesso a finanças inclusivas disponibilizando empréstimos a condições acessíveis e estabelecendo / reforçando instituições de microfinança.
- g. Expandir o recurso às TIC de uma forma que reforce a resiliência e promova a inovação.
- h. Estabelecer uma incubadora de start-ups.
- i. Facultar oportunidades de expandir o âmbito de acção de empresas, disponibilizando serviços de aconselhamento empresarial e melhorando as capacidades produtivas através da capacidade de gestão.
- j. Aumentar a despesa pública para expandir a procura de produtos do sector privado reforçando ao mesmo tempo as Parcerias Público-Privadas (PPP).

1. Contexto e introdução





1. Contexto e introdução

O longo historial de incerteza política desde a independência tem ensombrado o ambiente de negócios da Guiné-Bissau. O sector privado está primariamente empenhado na produção e exportação de castanha de caju in natura e na importação de bens de consumo. Por conseguinte, é o sector dos serviços que apresenta o desenvolvimento mais substancial, mas muitos estrangulamentos mantêm o país preso a um baixo status quo. Um fornecimento de energia mais ou menos constante, mas dispendioso está circunscrito sobretudo à região da capital, o Sector Autónomo de Bissau (a seguir designado por Bissau). O sector financeiro consiste de apenas cinco bancos comerciais a servir o país inteiro. O índice Doing Business do Banco Mundial deixa a Guiné-Bissau no 174.º lugar entre 190 países³. O sector da indústria é quase inexistente na Guiné-Bissau e a taxa de desemprego é elevada.

A pandemia da COVID-19 pôs a descoberto a vulnerabilidade da Guiné-Bissau a choques externos. A economia é altamente dependente da produção e comercialização da castanha de caju, da qual dependem mais de 90 por cento das exportações e mais de 70 por cento da população. A pandemia declarou-se precisamente no início da campanha de comercialização anual, em Março de 2020. Um elevado grau de incerteza e perturbações no comér-

cio internacional levaram a uma redução na procura externa para a castanha de caju da Guiné-Bissau. Além disso, as medidas nacionais de confinamento preventivo atrasaram o arranque oficial da campanha do caju. O resultado do mais importante acontecimento económico do ano, fraco como era de esperar, afectou negativamente a procura global, na medida em que ocorreu uma redução dos rendimentos. Recolheres obrigatórios, restrições à mobilidade e o fecho temporário das lojas causaram adicionais choques do lado da oferta, exacerbando os desafios que muitos proprietários individuais enfrentaram, em especial os de micro, pequenas e médias empresas (MPMEs). Em termos agregados, o crescimento económico anual para 2020 foi revisto de previsões pré-COVID-19 de 4,5 por cento para -2,4 por cento. Durante a crise, o governo teve muito pouca capacidade de prestar apoio social e financeiro.

A Guiné-Bissau está praticamente desprovida de uma rede de segurança social. Urge introduzir e implementar políticas e programas que possam apoiar o desenvolvimento de um sector privado inclusivo e assim criar mais e melhores empregos. A criação de tais oportunidades de um trabalho decente ajudará a salvaguardar 'o contrato social' entre o governo e a população.

2. Objectivo e metodologia





2. Objectivo e metodologia

Este estudo apresenta uma análise detalhada e abrangente dos estrangulamentos de longa data com que as MPMEs têm de lidar, do impacto da pandemia da COVID-19 sobre o sector privado, assim como das medidas públicas correspondentes a serem adoptadas pelo Governo. A pandemia pode representar uma oportunidade para o sector privado enveredar por um rumo mais resiliente e inclusivo. Este estudo pretende revelar quaisquer problemas estruturais e informar políticas que possam melhorar a resiliência do sector privado relativamente a choques futuros. Daí que apresente recomendações arrojadas que, com base nas evidências recolhidas, poderão levar melhorias sustentáveis ao sector privado.

Os gestores de 401 empresas operacionais foram escolhidos com base numa amostragem aleatória de uma recém-criada base de dados nacional de

empresas registadas⁴ e entrevistados entre 26 de Outubro e 3 de Dezembro de 2020. O questionário foi inspirado pelos inquéritos às empresas do Banco Mundial, cuja última implementação na Guiné-Bissau ocorreu apenas em 2006. Os autores alteraram e adicionaram perguntas para adaptar o questionário ao contexto económico local actual. Os entrevistadores levaram a cabo um total de 363 entrevistas presenciais. Destas, 145 ocorreram nas instalações da empresa, ao passo que 218 foram feitas num local específico previamente acordado com o gestor. As 38 entrevistas restantes foram feitas pelo telefone.

Espera-se que os resultados deste relatório possam contribuir para o desenvolvimento de um plano de recuperação abrangente que então poderia ajudar o governo e os seus parceiros a *construir melhor daí em diante* para os negócios na Guiné-Bissau.

⁴ Esta base de dados foi criada agregando os dados sobre empresas formalizadas de mais de 10 origens diferentes, incluindo uma variedade de agências governamentais e ONGs.

3. Demografia empresarial





3. Demografia empresarial

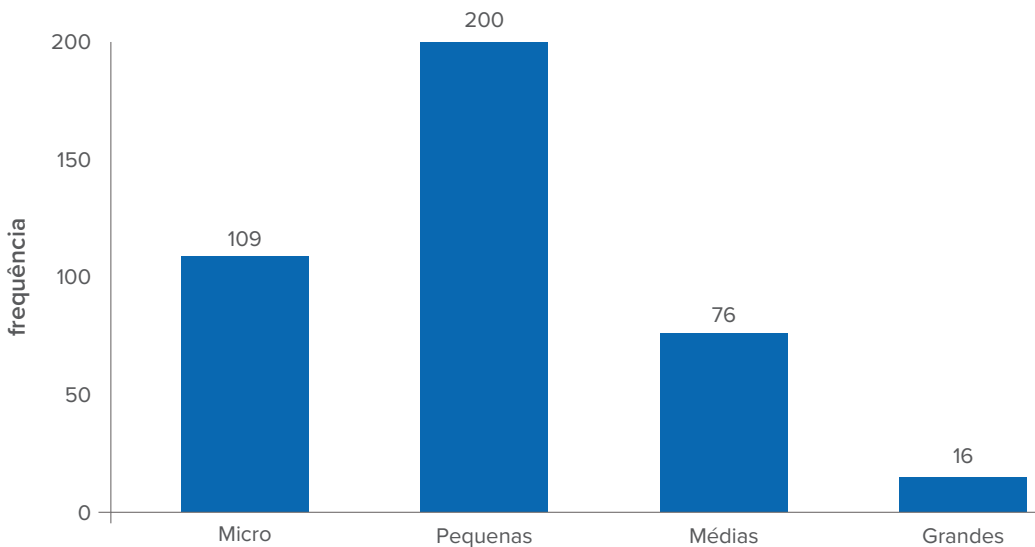
Na Guiné-Bissau não existe qualquer classificação oficial das empresas por tamanhos. As classificações existentes noutros países da África subsariana são diversas, sendo baseadas ou na receita das empresas, na sua base de activos ou no número de empregados. Este estudo introduz uma nova classificação para as empresas da Guiné-Bissau, tendo em consideração tanto a receita mensal da empresa como o número de trabalhadores remunerados. A receita das empresas serve de critério de classificação primário segundo Van der Vaart (2008). A consideração do número de trabalhadores como critério secundário pretende compensar algumas das desvantagens da aplicação da classificação original ao contexto nacional, sobretudo por classificar como demasiado

pequenas algumas empresas de mão-de-obra intensiva com muitos trabalhadores, mas uma receita relativamente reduzida.

Empresas com uma receita mensal de até um milhão XOF são classificadas como microempresas, entre um e 10 milhões XOF como pequenas empresas e entre 10 e 100 milhões XOF como médias empresas. No entanto, se o número de trabalhadores exceder os 10, 50 ou 100 empregados, respectivamente, a classificação da empresa é aumentada de um ponto (ver Anexo A.1. para mais pormenores).⁵ Esta classificação resulta em 109 micro, 200 pequenas, 76 médias e 16 grandes empresas (ver Figura 1).

Figura 1: Classificação das empresas por tamanho

Tamanho das empresas, por receita e trabalhadores

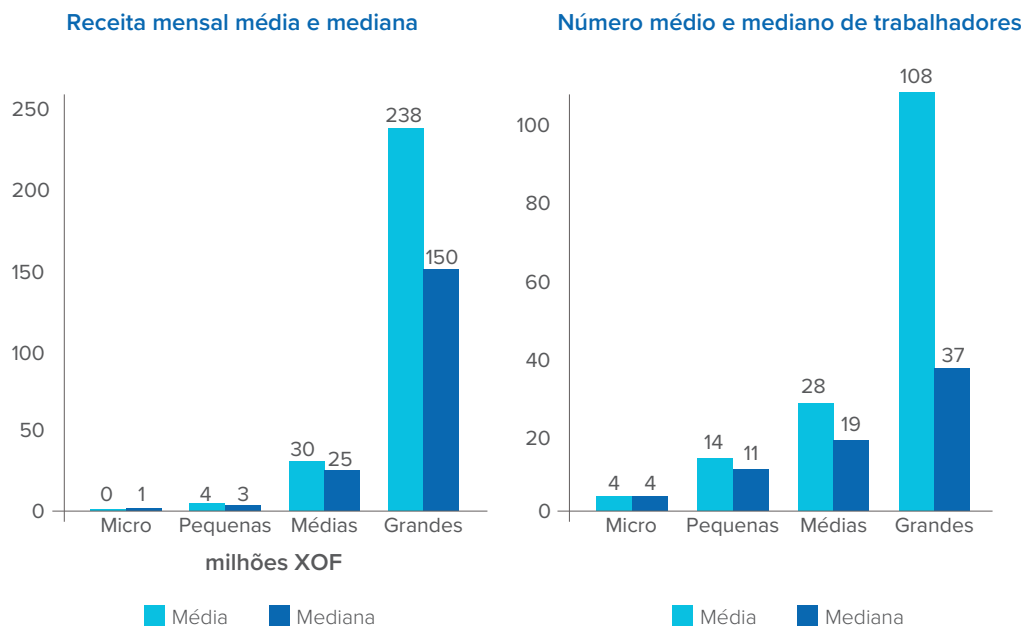


Existem diferenças substanciais entre as médias e grandes empresas. Enquanto as médias empresas têm uma receita mensal mediana de 25 milhões XOF e 19 trabalhadores, as grandes empresas geram uma receita mensal mediana de 150 milhões XOF e empregam 37 trabalhadores (ver Figura 2). Estas

diferenças ainda são mais extremas se considerarmos os valores médios para estas duas variáveis. Devido a este grande hiato, o estudo divide a amostra por vezes em micro, pequenas e médias empresas (MPMEs) por um lado e grandes empresas por outro.

⁵ Exemplo: uma empresa com uma receita mensal de menos de 1 milhão XOF, mas com mais de 10 trabalhadores, em vez de microempresa é considerada uma pequena empresa. No entanto, nunca será classificada como uma média ou grande empresa, mesmo que o seu número de trabalhadores exceda os 50 ou 100.

Figura 2: Receita mensal média de 2019 em milhões XOF (lado esquerdo) e número médio de trabalhadores (lado direito) por categoria de empresa classificada por tamanho



Em termos do sector de actividade, 70 por cento operam no sector terciário, 21 por cento no secundário e nove por cento no primário (ver Tabela 1). Em termos globais, 15 por cento desenvolvem a sua actividade principal no sector do caju.⁶

Tabela 1: Sector de actividade

Sector de actividade	Número de empresas	Percentagem do total de empresas
Primário	36	9 por cento
Secundário	84	21 por cento
Terciário	281	70 por cento
Total	401	100 por cento

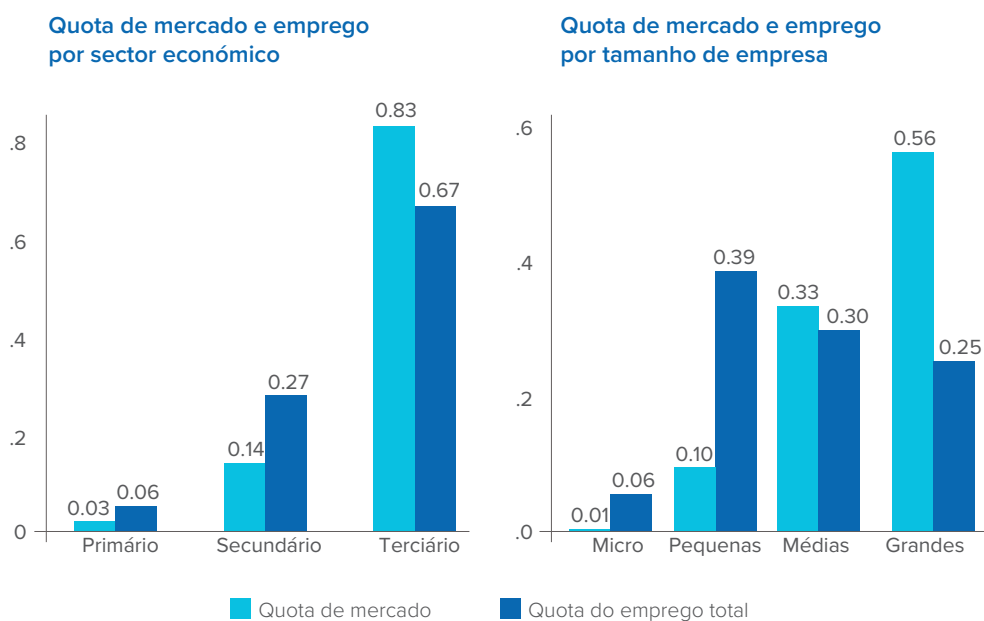
Passando do sector primário ao secundário e logo ao terciário, constatamos um aumento da quota das empresas de tamanho maior. A Tabela 2 mostra que a quota de médias e grandes empresas é mais significativa nos sectores secundário e terciário. Ao mesmo tempo, as empresas mais pequenas são mais abundantes no primário. O sector secundário apresenta menos microempresas e empresas mais pequenas que as esperadas, tendo em conta a tendência geral.

⁶ As empresas a trabalharem na área do caju representam 11,1 por cento do total das empresas do sector primário, 8,3 por cento das empresas do sector secundário e 17,4 por cento das empresas do sector terciário.

Tabela 2: Distribuição das empresas por tamanho e sector económico

Sector de actividade	Tamanho da Empresa				Total
	Micro	Pequenas	Médias	Grandes	
Primário	12	19	5	0	36
Quota global primário	33,3 %	52,8 %	13,9 %	0 %	100 %
Secundário	17	49	15	3	84
Quota global secundário	20,2 %	58,3 %	17,9 %	3,6 %	100 %
Terciário	80	132	56	13	281
Quota global terciário	28,5 %	47,0 %	19,9 %	4,6 %	100 %
Número de empresas	109	200	76	16	401

A quota de mercado (aferida pela receita) e de emprego⁷ das empresas em cada um dos sectores económicos são, até certo ponto, proporcionais ao seu número, com as empresas no sector terciário a serem responsáveis pela proporção mais elevada da receita total (83 por cento) e dos empregos remunerados (67 por cento) na nossa amostra. Nota-se que as empresas do sector primário e secundário são de mão-de-obra substancialmente mais intensiva que as do terciário. Neste sentido, o lado esquerdo da Figura 3 mostra como a sua quota-parte do emprego total é quase o dobro da sua quota na receita total. Do lado direito da Figura 3, as empresas mais pequenas parecem ser de mão-de-obra mais intensiva. As MPMEs são responsáveis por 75 por cento do emprego total, mas apenas 44 por cento da receita total.

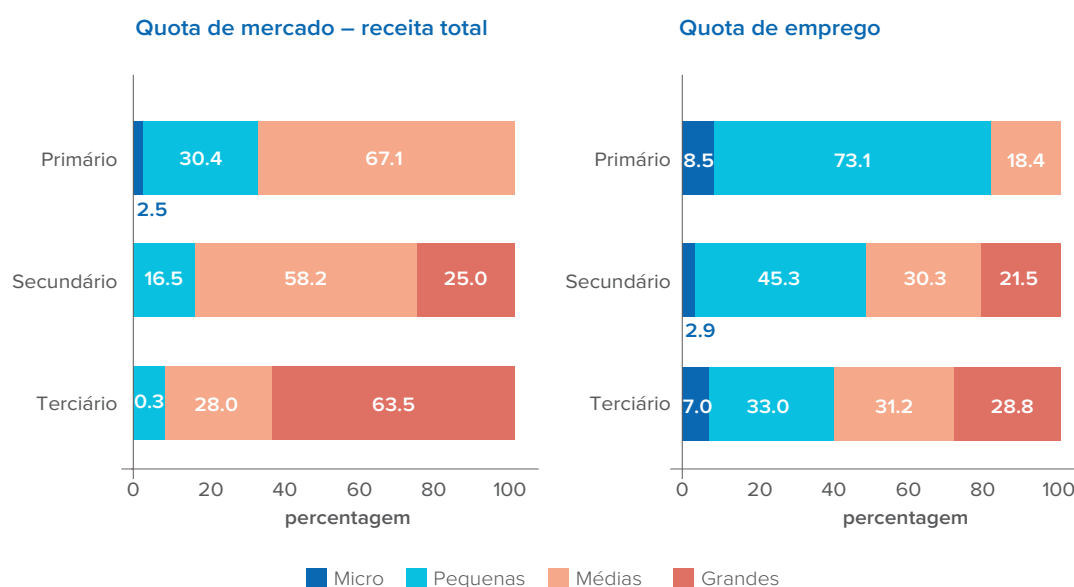
Figura 3: Distribuição da quota da receita total e empregos remunerados para as empresas da nossa amostra, por sector de actividade (lado esquerdo) e tamanho da empresa (lado direito)


⁷ Esta medição do emprego inclui apenas empregados remunerados, excluindo os gestores e os trabalhadores não remunerados, tais como estagiários ou aprendizes.

As evidências sobre a forma de que as empresas de tamanhos diferentes contribuem para a receita total e o emprego total por sector económico proporcionam perspectivas interessantes. Como podemos ver do lado esquerdo de Figura 4, a quota de mercado das empresas mais pequenas diminui ao passarmos do sector primário ao secundário. Esta redução ainda é mais substancial no terciário. Sem qualquer grande empresa no sector primário, as MPMEs representam 100 por cento da receita total. Esta quota diminui para 75 por cento no sector secundário e 36,5 por cento no terciário. Do lado

direito dessa mesma figura, podemos ver como a quota de emprego para as empresas de diferentes tamanhos segue um padrão similar de um sector para outro. As MPMEs são responsáveis por 100 por cento dos empregos no sector primário, 78,5 por cento na indústria e 71,2 por cento nos serviços. O carácter de mão-de-obra intensiva das empresas mais pequenas volta a tornar-se evidente: quanto mais pequeno o tamanho da empresa, maior é a sua quota do emprego total relativamente à percentagem da receita total de cada categoria.

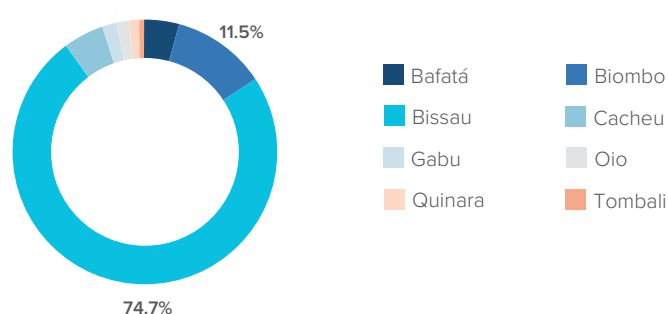
Figura 4: Distribuição da quota da receita total (lado esquerdo) e do emprego pago (lado direito) para as empresas da nossa amostra, por sector de actividade e tamanho da empresa



De acordo com a Figura 5, cerca de três quartos das empresas entrevistadas estão baseadas na capital Bissau. A segunda região mais representada é a de Biombo, que faz fronteira com Bissau, contendo parte da área metropolitana da capital.

Figura 5: Localização das empresas operacionais por região

Localização das empresas operacionais



4. Demografia de gestores

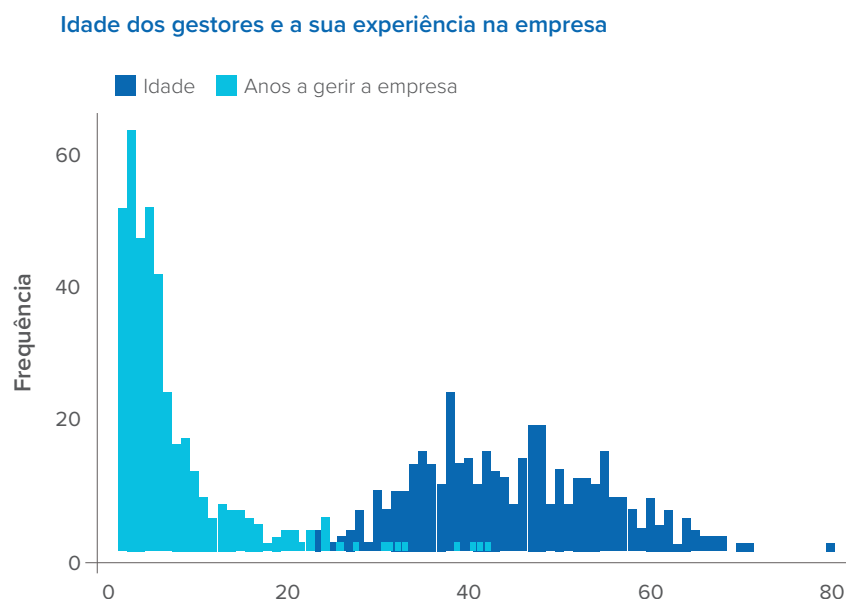


4. Demografia de gestores

Mais de metade de todas as empresas que foram objecto do inquérito têm apenas um gestor. Algumas têm dois, e menos de 10 por cento têm três ou

mais gestores. Em média, os gestores entrevistados tinham 45 anos⁸ de idade e trabalhavam na sua empresa actual havia seis anos, conforme decorre de Figura 6.

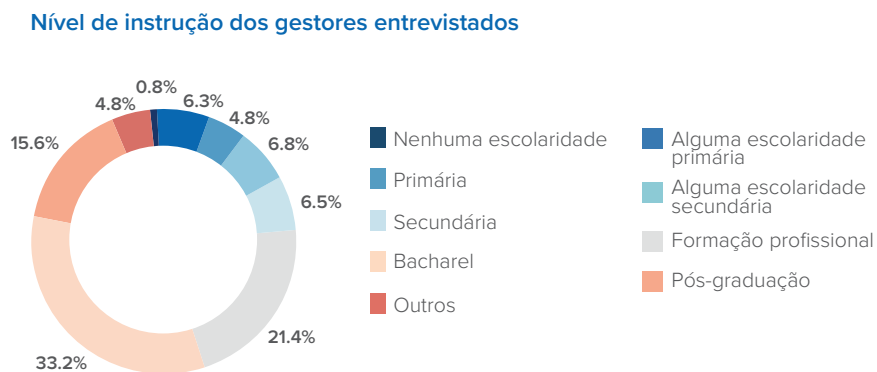
Figura 6: Idade dos gestores e número de anos a gerir a empresa



Quase metade dos gestores entrevistados tem pelo menos um grau de bacharel. Um terço tem uma pós-graduação (ver Figura 7). Outros 21 por cento completaram a uma formação profissional especializada. Isto demonstra que o grau de instrução dos

gestores das empresas formalizadas é substancialmente superior à média nacional, que estagna aos cerca de cinco anos de escolaridade completados aos 24–29-anos de idade (Dados do HHS 2019, Memorando Económico de País do BM (CEM), 2020).

Figura 7: Distribuição dos níveis mais elevados de educação completados entre os gestores entrevistados



⁸ Tal corresponde a 2,4 vezes a média de idade no país em 2020: 18,8 anos (Worldometer com recurso a dados da ONU).

5. Estrangulamentos e obstáculos





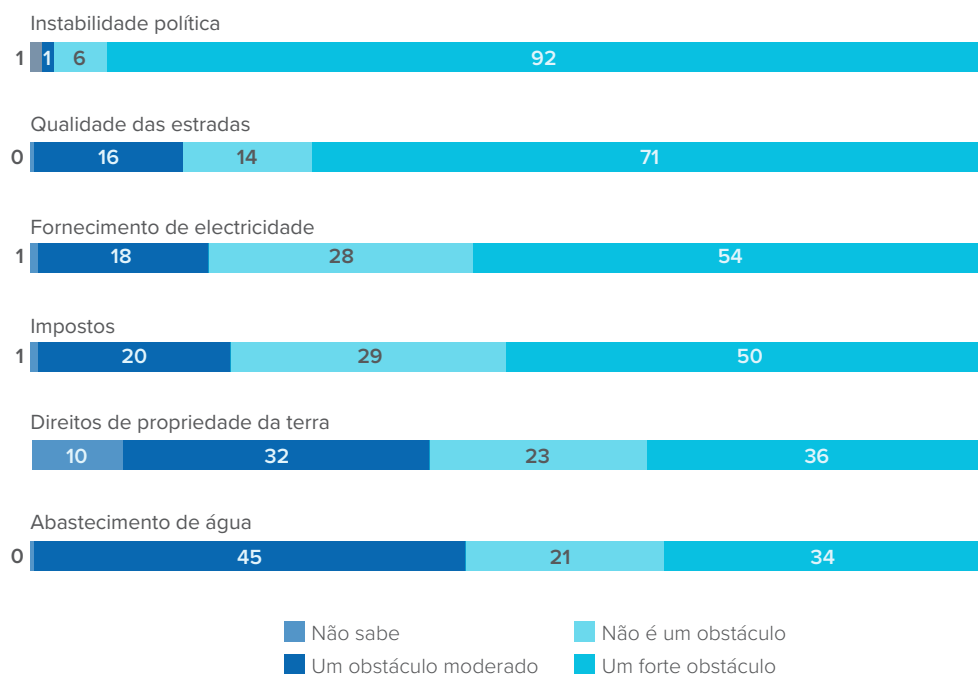
5. Estrangulamentos e obstáculos

Um ambiente de negócios favorável é necessário para permitir às empresas inovarem e aumentarem a sua produtividade e eficiência. As políticas públicas acertadas e um ecossistema propício entre os intervenientes do mercado podem ajudar a criar tal ambiente. Esta secção analisa os obstáculos que constroem e impedem o desenvolvimento dos negócios na Guiné-Bissau.

Classificamos os estrangulamentos em duas categorias diferentes: públicos e de mercado. Fazem parte da primeira os que se relacionam directamente com bens ou regulamentos públicos, dependendo inteiramente da intervenção do governo. A segunda categoria inclui aqueles cuja solução depende de um espaço relevante para a acção do sector privado. Nesta secção ordenamos os diferentes estrangulamentos dentro de cada categoria pela ordem da relevância percebida, consoante os depoimentos dos próprios gestores.

A Figura 8 mostra os diferentes estrangulamentos públicos incluídos neste estudo. A maioria dos gestores considera a instabilidade política o principal estrangulamento público,⁹ com mais de 92 por cento a considerá-la um obstáculo importante ao desenvolvimento do seu negócio. A qualidade das estradas e o fornecimento de energia eléctrica são as duas próximas barreiras por ordem de relevância, seguidas pelos impostos demasiado altos. Os problemas associados aos direitos de propriedade fundiária, ao estado do abastecimento de água, às licenças comerciais e aos regulamentos laborais rígidos constituem preocupações de um grau ligeiramente inferior, mas ainda são percebidos como obstáculos críticos por uma grande proporção dos gestores que fazem parte da nossa amostra.

Figura 8: Estrangulamentos públicos ao desenvolvimento dos negócios¹⁰



9 A instabilidade política também ocupa um lugar cimeiro se considerarmos os estrangulamentos públicos e de mercado em conjunto.

10 Por uma questão de maior clareza, as percentagens foram arredondadas nesta Figura. Também foram excluídos os dois estrangulamentos públicos considerados menos preocupantes pelos gestores. As licenças comerciais foram consideradas um forte obstáculo por 18,2 por cento dos gestores, um obstáculo moderado por 26,3 por cento e não foram consideradas um obstáculo por 55,1 por cento, com 0,4 por cento de indecisos. Os regulamentos laborais rígidos foram considerados um forte obstáculo por 15,1 por cento, um obstáculo moderado por 34,9 por cento e não foram consideradas um obstáculo por 43,1 por cento, com 6,9 por cento de indecisos.

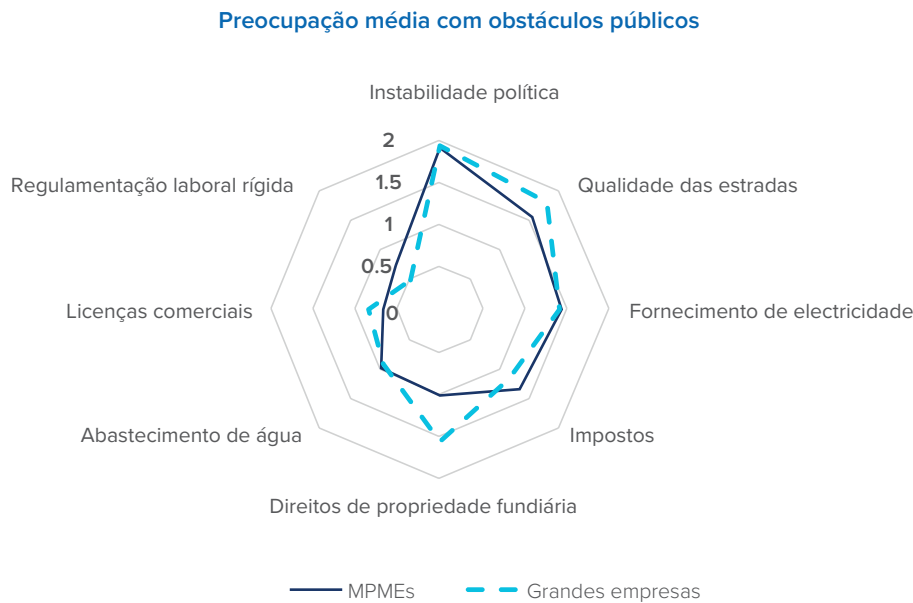


ESTRANGULAMENTOS E OBSTÁCULOS

O grau de preocupação com a maioria dos obstáculos, como a instabilidade política, o fornecimento de energia eléctrica e o abastecimento de água assim como regulamentos laborais rígidos, é comparável entre MPMEs e grandes empresas. No entanto,

os gestores de grandes empresas preocupam-se consideravelmente mais com os direitos de propriedade fundiária, ligeiramente mais com a qualidade das estradas e o funcionamento das licenças comerciais, mas menos com os impostos (ver Figura 9).

Figura 9: Preocupação média com estrangulamentos públicos para MPMEs e grandes empresas

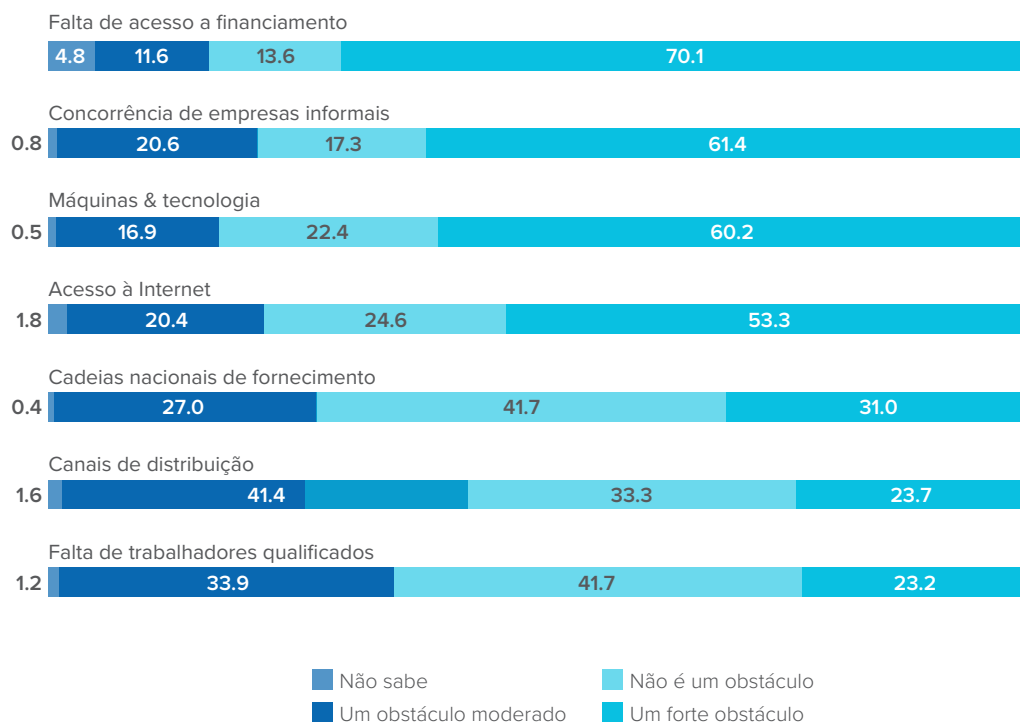


Nota: As preocupações foram aferidas com recurso a uma escala com os seguintes valores: 0 “Não é um obstáculo,” 1 “Obstáculo moderado,” 2 “Obstáculo sério”.

A Figura 10 apresenta resultados equivalentes para estrangulamentos de mercado. A falta de acesso a financiamentos é considerada o obstáculo mais significativo às operações das empresas formalizadas, com mais de 70 por cento dos gestores a considerá-la crítica. Adicionalmente, mais de 50 por cento dos gestores reconhecem como forte obstáculo a concorrência de empresas não formalizadas, a incapacidade de adquirir maquinaria e tecnologia

moderna, assim como a falta de acesso à Internet. Menos de um quarto dos gestores entrevistados considera a ineficiência das cadeias de fornecimento nacionais, os canais de distribuição deficientes e o relativamente baixo nível de competências da mão-de-obra como obstáculos sérios. De uma forma algo surpreendente, a necessidade de trabalhadores qualificados é considerada a menos premente.

Figura 10: A relevância dos estrangulamentos dependentes do mercado, segundo os gestores inquiridos

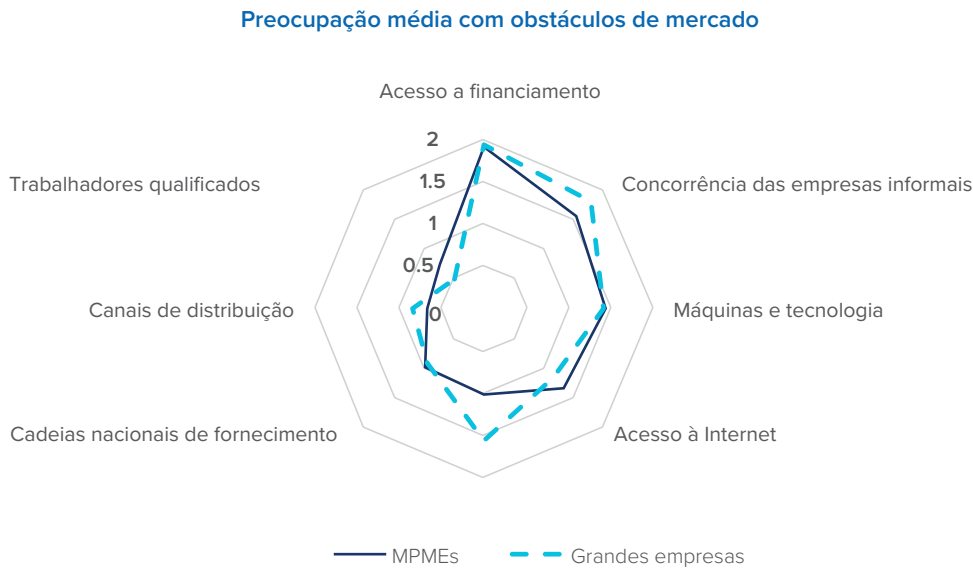


Os gestores de MPMEs e grandes empresas apresentam graus similares de preocupação com os assuntos encarados como os principais obstáculos ao desenvolvimento dos negócios (i.e., o acesso a financiamentos, a concorrência das empresas não formalizadas, máquinas e tecnologia, acesso à Internet e

cadeias nacionais de fornecimento). Os canais de distribuição constituem uma preocupação substancialmente maior para as grandes empresas. Ao mesmo tempo, as MPMEs sentem-se mais limitadas pelo capital humano da sua mão-de-obra, ver Figura 11.



Figura 11: Preocupação média com os estrangulamentos de mercado para as MPMEs e grandes empresas



Nota: As preocupações foram aferidas com uma escala que opera com os seguintes valores: 0 “Não é um obstáculo,” 1 “Obstáculo moderado,” 2 “Obstáculo sério”.

Fazer perguntas directas aos gestores sobre os principais obstáculos ao funcionamento das suas empresas é extremamente informativo. No entanto, poderá existir um importante nível de diversidade no tipo de barreiras com maior importância nos diferentes tipos de empresas. Tal implica que análises de heterogeneidade cuidadas são um requisito para um diagnóstico de alta qualidade dos principais obstáculos ao desenvolvimento do sector privado na Guiné-Bissau.

Nas próximas duas secções, a avaliação que os gestores fazem dos principais problemas com que as suas empresas se defrontam é utilizada para estruturar a análise. Os principais estrangulamentos são então explorados com mais pormenor juntamente com a consideração de efeitos de heterogeneidade relevantes. Ao aprofundar os diferentes obstáculos, exploram-se outros problemas relacionados que poderão não ter sido captados nas entrevistas.

6. Estrangulamientos públicos





6. Estrangulamentos públicos

6.1 Política e governação

A Guiné-Bissau figura no percentil 10 de maior parte dos indicadores mundiais de governabilidade. O açambarcamento pelas elites tem causado contínuas convulsões políticas no país, incluindo golpes de estado intentados e conseguidos e frequentes mudanças de governo, que limitaram fortemente o desenvolvimento económico do país (Banco Mundial, 2020). As percepções acerca do impacto criticamente negativo desta instabilidade política generalizada sobre as operações das empresas mostram pouca heterogeneidade em função do tamanho ou da actividade das empresas.

Programas de governo sucessivos priorizaram o sector da justiça, assinalando intenções de melhorar a sua independência, eficácia e integridade. Ainda assim, poucos progressos foram feitos, na medida em que a crise política permanente tem vindo a subjugar as instituições judiciais.

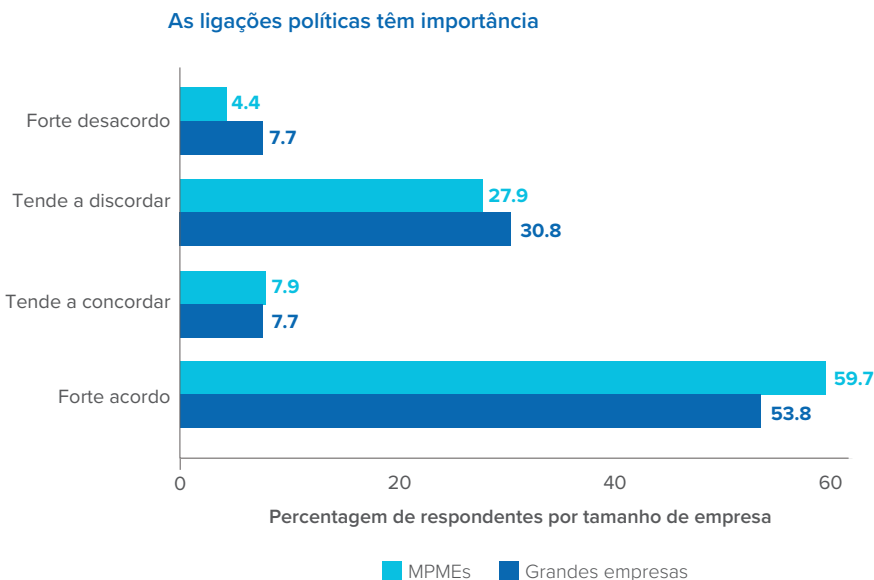
Esta subsecção explora em pormenor os aspectos do ambiente institucional que mais afectam o desenvolvimento do sector privado. Estes incluem a relevância das ligações políticas, a corrupção, o tempo que levam os diferentes procedimentos administrativos, procedimentos de importação e exportação, assim como os serviços judiciais prestados às empresas privadas.

6.1.1 Ligações políticas e sucesso empresarial

Na maior parte dos países caracterizados por informalidade económica maciça e fraca governação, as ligações políticas podem desempenhar um papel relevante a facilitar a logística de negócios. Podem simplificar o acesso a licenças comerciais, encurtar procedimentos de importação/exportação, dar acesso prioritário aos serviços públicos (p.ex. o abastecimento de água e electricidade) e facultar um tratamento fiscal ou judicial privilegiado.

A situação não é diferente na Guiné-Bissau, onde mais de dois terços dos gestores entrevistados acreditam que o sucesso de uma empresa depende de ligações políticas. Conforme demonstrado na Figura 12, a opinião difere um pouco entre as MPMEs e as grandes empresas, que tendem a discordar mais dessa afirmação. Esta diferença poderá ser explicada pelas melhores ligações políticas ao alcance das maiores empresas, que poderão, por conseguinte, perceber a política como um obstáculo menor para o seu negócio. Ainda assim, a maior parte dos gestores de empresas, independentemente do tamanho da empresa, reconhece o impacto positivo das ligações políticas para a condução das suas operações.

Figura 12: Distribuição das respostas dos gestores à pergunta “Em que medida concorda ou discorda da afirmação: o sucesso de um estabelecimento na Guiné-Bissau depende das suas ligações políticas” para as MPMEs e as grandes empresas.





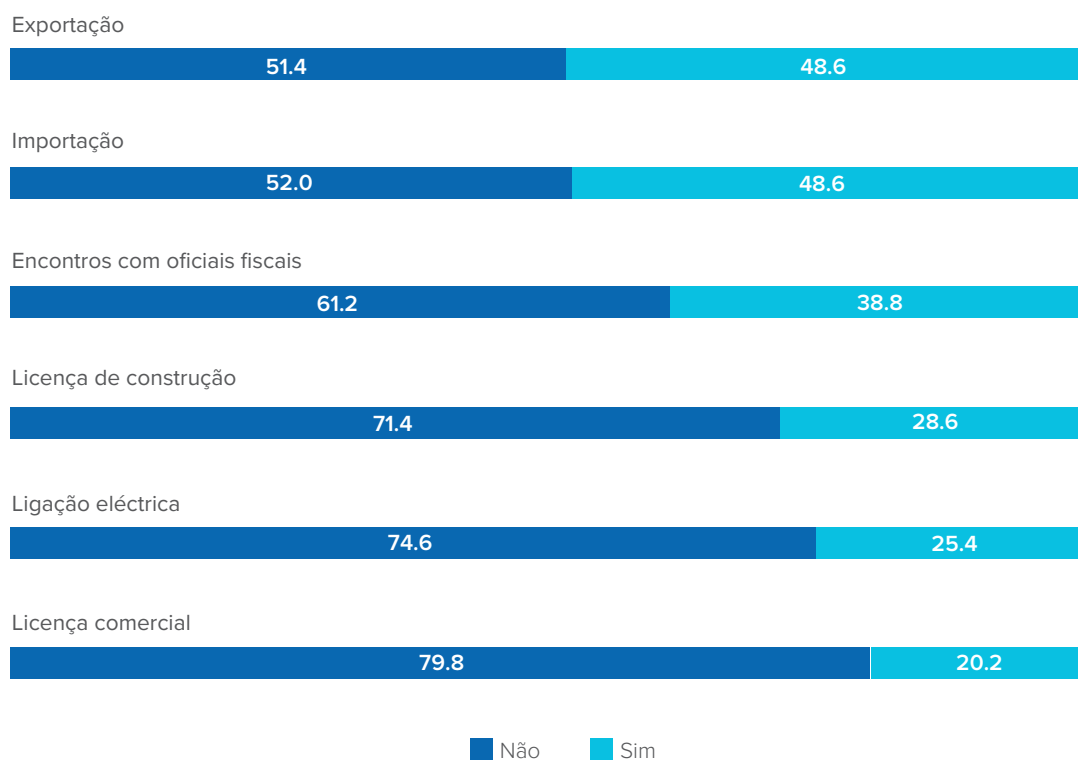
Estas respostas sugerem que seja relativamente importante conhecer a pessoa certa ao lidar com a sua administração. As evidências recolhidas no inquérito fornecem mais informações para avaliar a qualidade de algumas das mais relevantes interações entre os sectores privado e público.

6.1.2 Corrupção

A Guiné-Bissau é um dos países mais corruptos no mundo, ocupando o 165.º em 179 lugares no Índice Corrupção de 2020 da Transparência Internacional.

Os subornos representam um encargo financeiro para o sector privado e indicam ambientes ineficientes provavelmente inibidores de investimentos produtivos. Os gestores entrevistados relatam que os subornos são esperados em várias interações com funcionários públicos, embora com graus variados de prevalência. Embora os procedimentos relacionados com operações de importação ou exportação requeiram subornos em quase metade dos casos, as ligações de electricidade e as licenças comerciais requerem-nos num quarto e num quinto dos casos, respectivamente (ver Figura 13).¹¹

Figura 13: Percentagem dos gestores a responder “Não” e “Sim” à pergunta “Foi esperado um presente ou um pagamento informal a última vez que (pediu)...”



¹¹ A coincidência na prevalência de subornos na exportação e na importação não se deve a que as mesmas empresas respondessem a mesma coisa em ambos os casos, uma vez que as empresas importadoras e exportadoras não são geralmente as mesmas, sendo que o número das empresas importadoras é muito maior.

Uma simples análise de regressão¹² segundo o método dos Mínimos Quadrados Ordinários (MQO)¹³ demonstra que a probabilidade das grandes empresas receberem pedidos de suborno é substancialmente maior em casos de importação, exportação – perto da significância estatística – ou ao pedirem uma ligação à rede eléctrica, como decorre da Tabela 3. O tamanho da empresa não parece fazer uma diferença significativa neste aspecto, nos encontros com funcionários fiscais e nos pedidos de autorizações de construção civil ou licenças comerciais. Com efeito, o tamanho da empresa é apenas significativo de forma coerente como meio de predição da probabilidade de receber um pedido de suborno no caso das licenças de importação.

Tabela 3: Regressão MQO para a probabilidade de receber um pedido de suborno tendo em conta o tamanho da empresa

	(1) Importação	(2) Exportação	(3) Encontros com oficiais fiscais	(4) Licença de construção	(5) Ligação eléctrica	(6) Licença comercial
Pequena empresa	0.273**** (0.006)	-3.32e-16 (1.000)	0.0238 (0.780)	-0.0278 (0.885)	0.170 (0.136)	-0.0191 (0.865)
Média empresa	0.189** (0.091)	0.167 (0.622)	-0.0330 (0.732)	0.0833 (0.720)	0.136 (0.327)	-0.0684 (0.580)
Grande empresa	0.429*** (0.025)	0.524 (0.113)	0.0889 (0.551)	0.179 (0.487)	0.536* (0.068)	0.111 (0.614)
Constante	0.286*** (0.000)	0.333 (0.258)	0.378**** (0.000)	0.250 (0.129)	0.130* (0.076)	0.222** (0.028)
Observ.	150	35	245	42	71	114
R2	0.0569	0.158	0.0392	0.0287	0.0691	0.00933

valores p entre parênteses
*p < 0.10, ** p < 0.05, *** p < 0.01

Nota: Variáveis dependentes por regressão indicam que o suborno foi pedido em casos de (1) Importação, (2) Exportação, (3) Encontros com funcionários fiscais, (4) Pedidos de autorizações de construção civil, (5) ligação à rede eléctrica ou (6) Pedidos de licenças comerciais. A categoria de referência é a microempresa. Nenhunas medidas de controlo são incluídas nestas regressões.

* A grande variabilidade no tamanho da amostra para cada regressão deve-se ao facto de a pergunta correspondente apenas ser feita aos gestores de empresas que passaram por este procedimento relativamente recentemente (tipicamente nos últimos dois anos).

12 Os resultados da análise multivariada MQO são meramente descritivos e não pretendem assinalar qualquer mecanismo por detrás dos resultados, nem indicar que é o próprio tamanho da empresa que causa os coeficientes observados. Os únicos coeficientes significativos ao incluirmos uma variedade de controlos (ver anexo A.2) nestas regressões indicam que as grandes empresas têm mais probabilidade de lhes ser pedido um suborno ao pedirem uma ligação à rede eléctrica ou uma licença de construção civil.

13 As análises MQO foram escolhidas para as regressões neste relatório dada a sua interpretação intuitivamente significativa, o que tem toda a probabilidade de tornar esta metodologia mais adequada para um relatório político que as alternativas. Foi por esta razão que escolhemos a análise MQO em vez de regressões logísticas, probit ou tobit, mesmo com a variável dependente a ser dicotómica. Para argumentos relevantes em favor desta abordagem nas ciências sociais, ver, a título de exemplo, Hellevik (2009). O que é importante de reter é que um destes argumentos é que os resultados da análise MQO costumam ser quase idênticos aos de uma regressão logística.

6.1.3 Tempo necessário para diferentes procedimentos administrativos

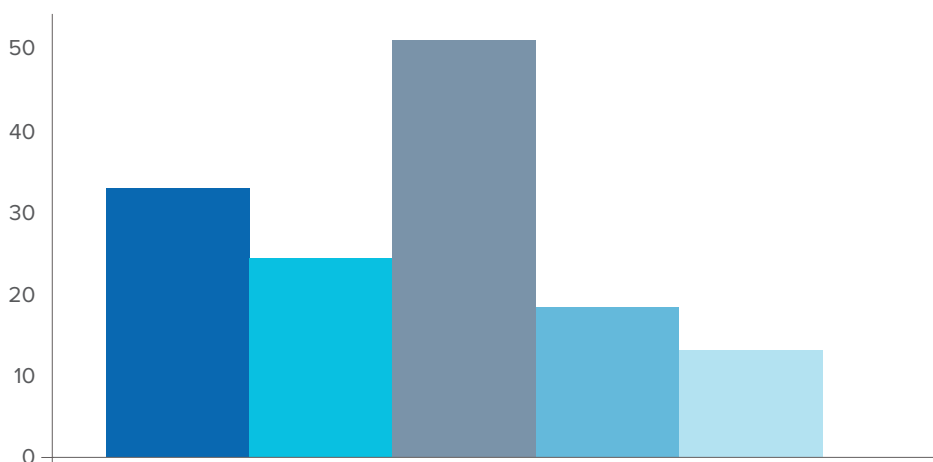
Muitos estrangulamentos do desenvolvimento do sector privado estão associados ao tempo necessário para levar a cabo operações empresariais relevantes, particularmente as que requerem a acção ou a aprovação da administração pública. Sempre que fosse relevante, perguntámos aos gestores pelo tempo necessário para completar os procedimentos burocráticos relevantes para a exportação, importação, pedidos de ligação eléc-

trica, obtenção de uma licença de construção civil, ou para obter uma decisão de um tribunal de justiça.

Como demonstrámos na Figura 14, a exportação leva em média mais de um mês (33 dias), e a média para importação é de 25 dias. Obter uma licença de construção civil leva em média 52 dias, ao passo que uma ligação à rede eléctrica é tipicamente mais rápida, levando em média 18 dias. Uma licença comercial leva, em média, 14 dias a ser emitida.

Figura 14: Número médio de dias necessários à exportação, importação, obtenção de licença de construção civil e ligação à rede eléctrica para os dossiers que tenham sido concluídos

Média de dias que leva a...



Apenas sete gestores responderam que a sua empresa se tinha visto envolvida num procedimento judicial. O tribunal levou, em média, mais de um ano (380 dias) para chegar a uma decisão e comunicá-la ¹⁴

¹⁴ Esta variável não foi incluída na Figura 14, como a sua inclusão impedia a diferenciação entre as dimensões das outras barras.

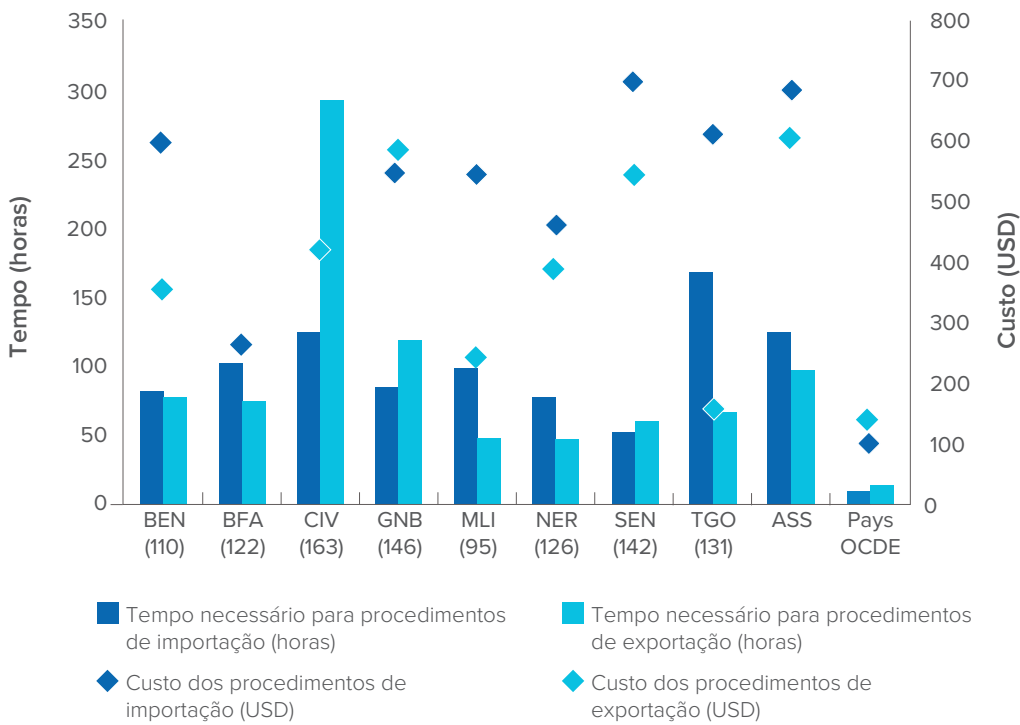


6.1.4 Assuntos alfandegários

A instabilidade política, a falta de manutenção e a fraca capacidade técnica ao serviço da alfândega têm inviabilizado quaisquer benefícios esperados das reformas. O relatório Doing Business¹⁵ de 2020 coloca a Guiné-Bissau no 146.º lugar entre 190 países na categoria do “Comércio transfronteiriço”,

abaixo de todos os seus congéneres regionais na União Económica e Monetária da África Ocidental (UEMOA), com a única excepção da Costa do Marfim. Entre os principais motivos para este mau desempenho são os elevados custos monetários e o longo tempo necessário para completar os procedimentos burocráticos, nomeadamente para exportação (ver Figura 15).

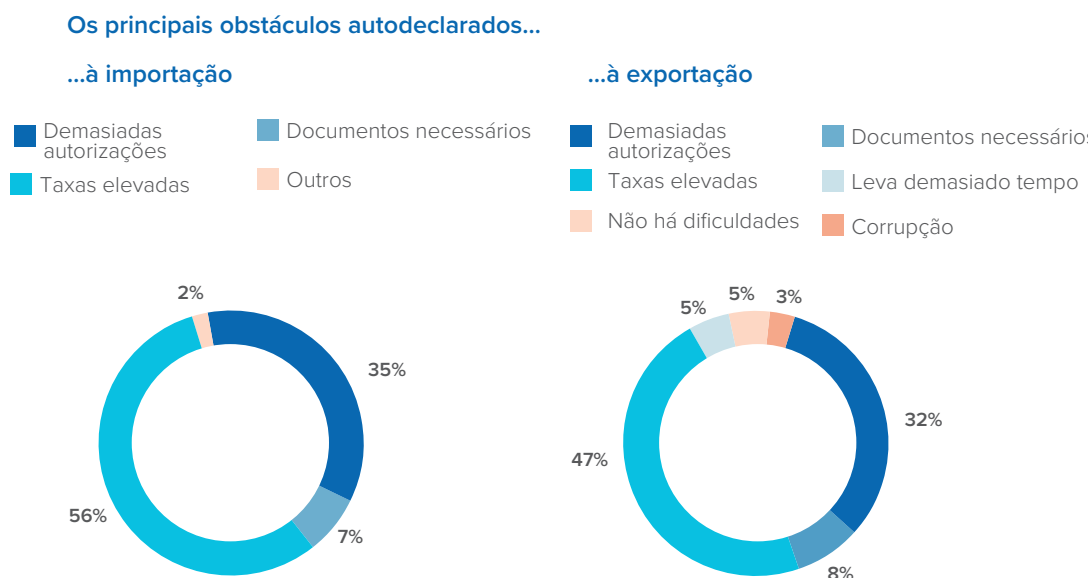
Figura 15: Classificações Doing Business para o comércio transfronteiriço no seio da região da UEMOA, 2019



Nota: A classificação de cada país no índice global é apresentada entre parênteses (Banco Mundial, 2020).

A capacidade das autoridades de colectar impostos na fonte é baixa, o governo depende fortemente da fiscalidade indirecta, que é responsável por cerca de dois terços da receita fiscal e que origina primariamente nas alfândegas (Banco Mundial, 2021). Cerca de 50 por cento dos gestores entrevistados consideram as elevadas taxas de imposto o principal obstáculo à participação no comércio, como decorre da Figura 16.

15 Banco Mundial. 2020. Doing Business 2020. Washington, DC: World Bank.

Figura 16: Principais obstáculos conforme referidos pelos gestores empresas de importação¹⁶ e exportação¹⁷


Nota: Por motivos de clareza, as percentagens nesta figura foram arredondadas até ao próximo número inteiro.

Esses custos são frequentemente relacionados com procedimentos de importação e exportação complexos e ocasionalmente arbitrários. Mais de 30 por cento dos exportadores e importadores consideram o número de autorizações e requisitos documentais e as taxas correspondentes o major obstáculo. Todos os países da UEMOA começaram a computadorizar os seus sistemas e a passar para os procedimentos de desalfandegamento sem papel, com a intenção de reduzir os encargos administrativos de que os gestores das empresas se queixam. O Benim, o Burkina Faso, a Costa do Marfim, o Mali, o Níger e o Togo já instalaram o sistema computadorizado de gestão aduaneira ASYCUDA World. Ainda assim, a Guiné-Bissau ainda usa o ASYCUDA++, uma versão menos avançada do sistema (UNCTAD, 2020). Funcionários de diferentes agências gover

namentais, incluindo a alfândega, a polícia fiscal ou a guarda fronteiriça, por vezes intervêm nos processos de desalfandegamento sem uma clara base legal.¹⁸ Este fenómeno contribui para o aumento da confusão acerca das agências detentoras da jurisdição competente. O decreto revisto do Regulamento Aduaneiro para o despacho de bens importados, aprovado em 2017, pretende simplificar o processo reduzindo o número de procedimentos necessários de 26 a 9. No entanto, ainda precisa de ser plenamente implementado. Neste sentido, a melhoria dos procedimentos de importação e exportação ainda requer reforçar a capacidade técnica da alfândega e de outras agências, reforçando a sua coordenação e melhorando a colaboração com o sector privado (Banco Mundial, 2020).¹⁹

16 No âmbito das outras dificuldades principais para a importação, um gestor respondeu corrupção, outro, o elevado custo dos equipamentos, e um terceiro, "furto".

17 As categorias "Leva demasiado tempo," "Não há dificuldades" e "Corrupção" foram criadas a partir das respostas dos gestores a "outros, especifique".

18 Banco Mundial. (Julho 2020). Guiné-Bissau Country Economic Memorandum [Memorando Económico de País para a Guiné-Bissau]

19 Mais informações sobre as importações podem ser encontradas na secção "Cadeias de fornecimento e canais de distribuição".



Estudos anteriores introduzem nuances nas evidências apresentadas, como é o caso de um estudo do Ministério do Comércio e Indústria (2020). De acordo com o estudo, o principal obstáculo à expansão das exportações é a burocracia aduaneira, seguida pela perda de eficiência devida às elevadas taxas portuárias e a todo o sistema tributário (tanto pela sua estrutura como pelos níveis de imposição). Além disso, a acumulação de diversas taxas de imposto sobre a mercadoria reduz a competitividade da Guiné-Bissau.

6.1.5 Estado de Direito

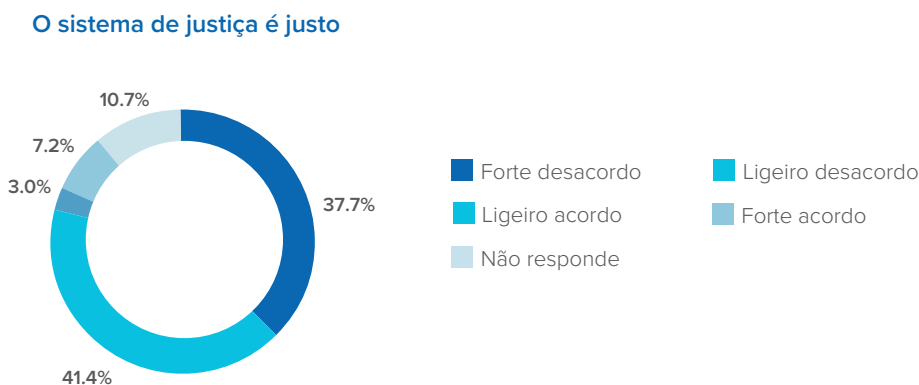
Um sistema de justiça independente e eficiente é crucial para a resolução justa e atempada de litígios. Quando as instituições legais são fracas, os litígios comerciais podem ser morosos e dispendiosos e desviar os escassos recursos de usos produtivos. De acordo com os World Governance Indicators [Indicadores de Governança Mundial] de 2019, a Guiné-Bissau anda pelos 10 por cento da classificação mundial em “Estado de Direito” e “Qualidade Regulatória”. O sistema de justiça “*tem uma capacidade limitada de assegurar as funções mais básicas de um sistema de justiça responsável e responsabilizável*” (Banco Mundial, 2020) e é apenas “*parcialmente independente*” na medida em que os juízes são frequente

mente influenciados de forma financeira ou política (Bertelsmann Stiftung, 2020). A Insuficiência dos recursos humanos e materiais impediu o sucesso do estabelecimento de um Tribunal Comercial em 2009.

Os dados do inquérito mostram que a confiança no sistema jurídico é relativamente baixa. Uma clara maioria dos gestores entrevistados não percebe o sistema de justiça como justo (ver Figura 17). O acesso ao sistema jurídico também se afigura muito limitado. Apenas sete das 48 empresas que tiveram um litígio que ditasse a intervenção de uma parte terceira recorreram ao sistema judicial. Podemos inferir que a maioria dos gestores entrevistados recorreu à justiça tradicional e a fóruns de mediação alternativos, tais como a polícia ou práticas tradicionais. Embora a falta de confiança fosse certamente um motivo para não resolver litígios através do sistema judicial, a inércia do sistema é outro factor. Os dados do inquérito revelaram que o procedimento legal médio leva 380 dias, o que ainda parece baixo comparado aos mais de 1000 dias referidos no relatório Doing Business de 2020.²⁰ Do lado positivo, a decisão do tribunal foi executada em seis dos sete casos. Ainda assim, a ineficiência da justiça a resolver litígios comerciais e de insolvência é um constrangimento significativo para o desenvolvimento do sector privado.

38

Figura 17: Distribuição dos níveis de acordo com a afirmação “O sistema de justiça é justo” entre os gestores entrevistados



6.2 Infra-estrutura de transportes desadequada

Uma infra-estrutura de transportes de elevada qualidade e fácil acesso diminui os custos de se fazer negócios, liga as empresas de forma eficiente e promove a concorrência. Ao mesmo tempo, o caso contrário cria substanciais barreiras às oportunidades produtivas.

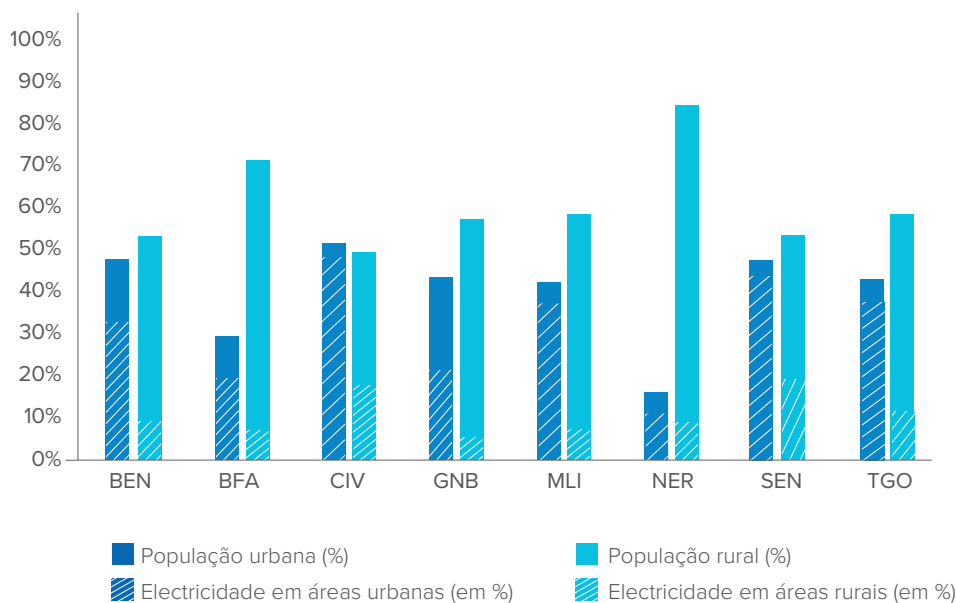
Vimos que a qualidade das estradas, o único canal de transporte terrestre no país, é o segundo obstáculo mais crítico que tem de ser resolvido directamente pelo Estado. Também é o segundo obstáculo mais premente para os gestores em termos globais: há mais que a consideram um obstáculo forte ou moderado do que o acesso a financiamento. A análise de regressão mostra que as empresas no sector secundário têm substancialmente mais probabilidade de considerarem a qualidade das estradas um obstáculo sério ao desempenho da empresa. Outras variáveis potencialmente relevantes, como

estar localizado fora de Bissau ou o tamanho da empresa, não alteram consideravelmente o resultado desta pergunta, realçando a natureza transversal do problema.

6.3 Fornecimento de electricidade e custos

A empresa de serviços públicos pertencente ao estado, Electricidade e Águas da Guiné-Bissau (EAGB), pretende produzir, transportar e distribuir electricidade e água em todo o território nacional. No entanto, apenas cerca de 25 por cento da população têm acesso à electricidade, uma vez que o seu fornecimento está primariamente limitado à região da capital. Em algumas áreas rurais fora da capital, poucos geradores públicos fornecem alguma electricidade limitada e instável. Estes números estão aquém da média para a região da UEMOA, onde 43,5 por cento da população têm acesso à electricidade (ver Figura 18).

Figura 18: Acesso à electricidade nas áreas urbanas e rurais da região da UEMOA em 2018



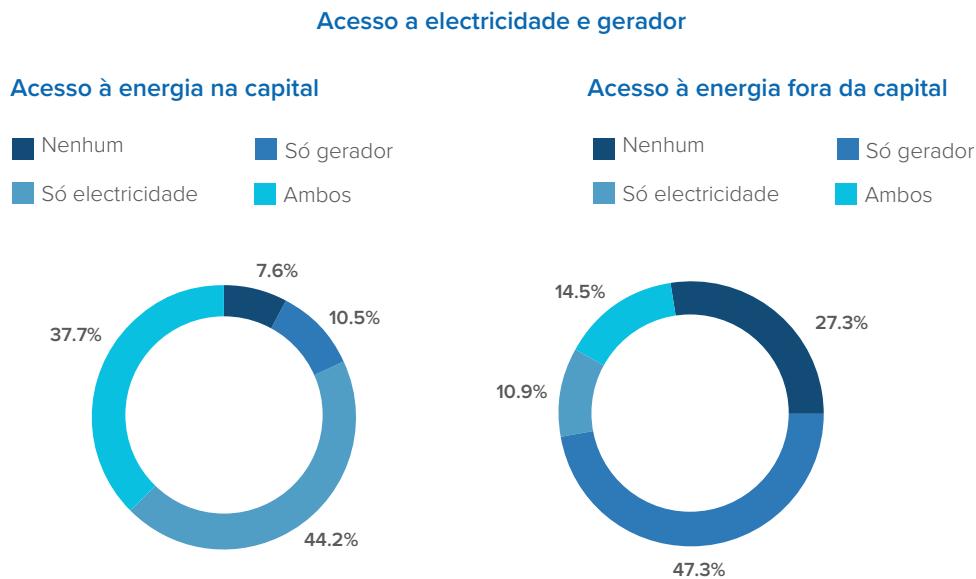
Fonte: Banco Mundial, base de dados Energia Sustentável para Todos (SE4ALL), 2020.



O fornecimento de electricidade e a sua fiabilidade melhoraram em Bissau graças à aquisição de uma central eléctrica flutuante que fornece electricidade pública à cidade, embora os cortes de energia continuem a ser uma realidade. Noutras regiões do país, a situação é pior, com 75 por cento das empresas a receberem electricidade exclusivamente de geradores ou a carecerem de qualquer acesso a energia

eléctrica (ver Figura 19). Em todo o país, as empresas com acesso à electricidade pública também tendem a ter ou partilhar um gerador para assegurarem um fornecimento de energia contínuo (ver Figura 19). Esta é uma conclusão esperada, dada a pontuação de 0 dada à Guiné-Bissau pelo relatório Doing Business de 2020 no ponto “Índice de fiabilidade do fornecimento e da transparência da tarifação.”

Figura 19: Acesso á rede eléctrica pública e a um gerador, em Bissau (esq.) e fora de Bissau (dta.)



De entre as empresas com acesso à electricidade pública, 71 por cento dos gestores consideram as perdas resultantes de cortes da energia pública altamente significativas (37,5 por cento) ou bastante significativas (33,5 por cento). A título de comparação, apenas 5,8 por cento dizem que os cortes não trazem perdas às suas empresas.

Nas empresas com acesso a ambas as fontes de energia, 81 por cento dos gestores referiram que as perdas derivadas dos cortes de electricidade eram altamente ou bastante significativas. As disparidades entre as regiões e a capital (incl. Biombo) são novamente notáveis. Com uma utilização média do gerador de sete dias por mês em toda a subamostra, empresas a operar nas regiões têm de recorrer a geradores numa média de 18 dias por mês, enquanto a média das empresas em Bissau é de 6,5. Os gestores com acesso a um gerador como solução de recurso consideram as perdas com os

cortes de energia consideravelmente superiores. A título de comparação, meros 65 por cento dos que não tinham acesso a geradores disseram o mesmo. Embora isto possa parecer contra-intuitivo à primeira vista, estas diferenças poderão ser explicadas pelo custo substancial da utilização do próprio gerador, i.e., o seu dispendioso consumo de combustível. Esta assunção tem a seu favor o facto de os gestores de empresas que partilham um gerador em comum percepcionarem as perdas como menos significativas que aqueles que possuem o seu gerador privado.

Os geradores partilhados são a solução de recurso menos comum por comparação aos geradores privados. Se olharmos às empresas ligadas à rede de electricidade pública, aquelas que têm um gerador partilhado são 4,3 por cento em Bissau e 2,7 por cento fora de Bissau. Para contraste, as que possuem um gerador privado são 41,5 por cento em Bissau e 48,6 por cento fora de Bissau. Há mais

empresas a utilizarem geradores partilhados entre aquelas sem acesso à rede eléctrica: 11,3 por cento em Bissau e 5,9 fora de Bissau. Não deixa de ser interessante que a distribuição do acesso à electricidade ou a um gerador não é sistematicamente diferente se olharmos ao tamanho da empresa.

A electricidade é frequentemente criticada pelo seu elevado custo. Uma característica particular da tarifação da energia eléctrica no país é que o preço por KWh aumenta com a quantidade de electricidade usada. A ideia por detrás deste sistema progressivo de pagamento é a de beneficiar agregados familiares com baixo rendimento e consumo de energia. No entanto traduz-se num encargo substancial para as empresas com elevada necessidade de energia, com relevo para o sector da indústria. Mais de metade dos gestores entrevistados considera o seu custo global de energia elevado (28,5 por cento) ou muito elevado (25 por cento), com apenas 10,9 por cento a considerá-lo reduzido. O custo médio da electricidade é de 66.000 XOF, representando 6,3 por cento dos custos médios mensais das empresas na nossa amostra e 2,2 por cento dos custos medianos. Embora não exista nenhuma heterogeneidade significativa quanto ao gasto em electricidade entre sectores económicos, o desvio-padrão entre empresas é grande e orça-se em 91,850 XOF. Esta heterogeneidade a nível da empresa relaciona-se tanto com o nível de consumo de energia idiossincrático da empresa como com a intensidade energética da actividade económica da empresa, uma vez que as que têm um gerador gastam mais em electricidade que aquelas sem gerador.

Nos últimos dois anos, 18,5 por cento das empresas na nossa amostra pediram uma ligação à rede eléctrica. Em média levaram 18 dias (ver Figura 14) a obter a ligação, o que parece muito inferior ao número de 257 dias referido no relatório Doing Business de 2020. Adicionalmente, em 25 por cento dos casos, pedir acesso à rede eléctrica implica algum pagamento informal ou suborno (ver Figura 13). No entanto, não existe evidência que leve a crer que a aprovação do pedido tivesse sido mais rápida nos casos em que um suborno foi esperado.²¹

6.4 Impostos

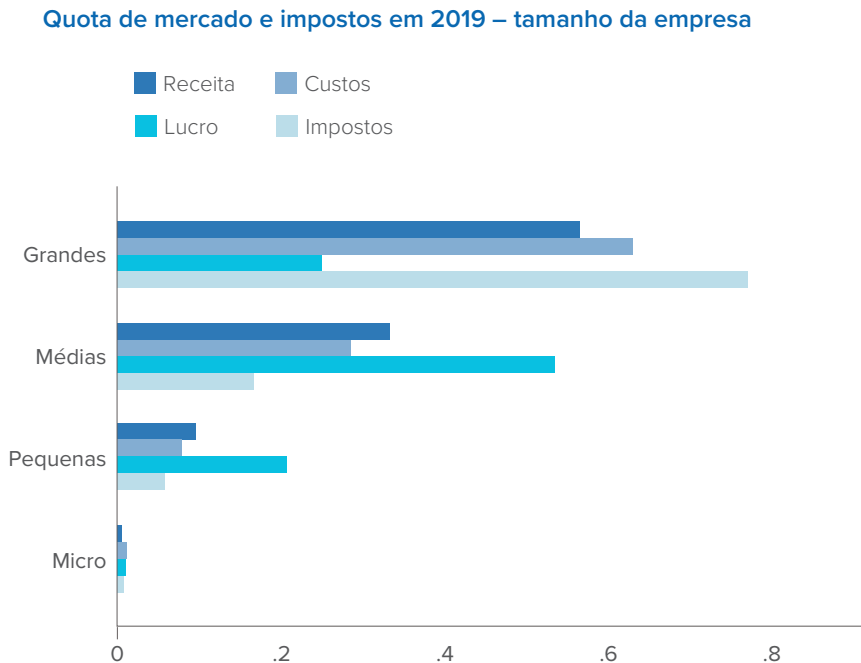
Na Guiné-Bissau, o rácio dos impostos em relação ao PIB tem andado sistematicamente abaixo dos 10 por cento, apesar do objectivo da UEMOA ser de 20 por cento (Ministério das Finanças, 2020). Este hiato pode ser explicado pela base fiscal reduzida e, em termos gerais, por uma administração tributária deficiente. Para se chegar ao objectivo de 20 por cento indicado pelos critérios de convergência da UEMOA será de importância crítica a imposição do cumprimento fiscal.

De acordo com estudos recentes (ver, por exemplo, o CEM do Banco Mundial de 2020), a falta de capacidade da cobrança de impostos colocou uma carga excessiva sobre os impostos indirectos, sobretudo os recolhidos pela alfândega. Tal resulta em elevados níveis de incumprimento da parte das empresas, com 80 a 90 por cento dos impostos sobre o rendimento das empresas serem tipicamente desembolsados pelas grandes empresas. Os nossos resultados são plenamente coerentes com esses dados e complementam o nosso conhecimento sobre o cumprimento fiscal e os encargos fiscais em empresas de tamanhos diferentes.

Conforme demonstrado na Figura 20, as poucas (quatro por cento) grandes empresas na nossa amostra são responsáveis por quase 60 por cento da receita total, mais de 60 por cento dos custos totais e perto de 80 por cento a totalidade dos impostos. Estes números estão em linha com dados do serviço de finanças (Banco Mundial, 2021). As grandes empresas contribuem mais aos custos agregados (e impostos) do que à receita agregada, implicando que o seu contributo para os lucros agregados é inferior ao das empresas mais pequenas. Com efeito, as médias empresas contribuem mais para os lucros agregados que as grandes empresas. Este facto pode ter implicações relevantes para todo o sistema económico se as grandes empresas forem mais produtivas e gerarem mais emprego. Assim, a estrutura fiscal poderia afectar a capacidade e/ou os incentivos das empresas para crescerem. Esta secção explora até que ponto a distribuição observada – tanto do lado extensivo como do lado intensivo – dos impostos entre empresas de tamanhos diferentes pode explicar este resultado agregado.

21 Apenas se perguntou aos gestores se algum tipo de presente foi esperado, não se acabaram por pagar o suborno.

Figura 20: Contributo para a receita, custos, lucros e impostos totais, por tamanho das empresas



O cumprimento fiscal é reduzido na Guiné-Bissau. Até na nossa amostra composta (quase inteiramente) por empresas formalizadas, 31,8 por cento dos gestores entrevistados declararam que a sua empresa, que está a operar, não pagou quaisquer impostos em 2019. O tamanho da empresa parece ser um forte indicador da probabilidade de uma empresa pagar impostos.

Conforme demonstrado na Tabela 4, a proporção das empresas a pagar impostos aumenta uniformemente e substancialmente com o tamanho da empresa. Menos de metade (45,5 por cento) das microempresas pagam algum tipo de impostos, enquanto a maioria das grandes empresas (93,8 por cento) os paga.

Tabela 4: A pagar e a não pagar impostos, por tamanho da empresa

Impostos pagos em 2019	Tamanho da empresa				Total
	Micro	Pequenas	Médias	Grandes	
Sim	46	130	62	15	253
Não	55	51	11	1	118
Não responde	6	19	3	0	28
Total	107	200	76	16	399
Por cento a pagar*	45,5 %	71,8 %	84,9 %	93,8 %	68,2 %

*Computado dividindo o número de respostas de “sim” pela soma das respostas de “Sim” e “Não”.

Entre gestores pagadores de impostos, muitos consideram os impostos um dos principais obstáculos às suas operações, com 79,1 por cento deles a os considerarem um obstáculo grave (50,6 por cento) ou moderado (29,1 por cento). Curiosamente, embora tenhamos visto que os impostos recaem desproporcionadamente sobre as grandes empresas na nossa amostra, os seus gestores não têm uma probabilidade substancialmente maior de considerar os impostos um obstáculo que os das empresas mais pequenas. Com efeito, 26,7 por cento deles (a percentagem mais elevada das empresas de qualquer tamanho) não consideram os impostos um obstáculo de todo (ver Tabela 5). Os gestores de microempresas, pelo contrário, consideram os impostos um obstáculo relevante, dando a quota mais reduzida de respostas a identificá-los como não sendo um obstáculo (13,3 por cento) e a mais elevada a identificá-los como um obstáculo considerável (64,4 por cento).

Entre estas empresas pagadoras de impostos, as microempresas pagam uma quota muito superior de impostos sobre a receita, os custos totais e os lucros

antes de impostos que as outras empresas – tanto se considerarmos a média²² e a mediana. Estes encargos fiscais relativamente maiores poderão ser um dos factores a explicar o facto das microempresas terem muito mais probabilidade de não pagar impostos de todo (Tabela 4).

De um modo geral, a incidência de impostos sobre a receita, custos e lucros (antes de impostos) diminui com o tamanho da empresa no caso das MPMEs – tanto considerando a média como a mediana. No caso das grandes empresas, a incidência de impostos sobre a receita é mais pronunciada que no das médias empresas – se considerarmos a média mas não a mediana – embora já não seja esse o caso dos impostos sobre os custos totais. Tanto a média como a mediana dos impostos sobre os lucros antes de impostos são superiores no caso das grandes empresas do que no das médias, uma constatação que é coerente com a elevada proporção de impostos que recai sobre elas.

Tabela 5: Quota dos gestores que identificam os impostos como um obstáculo, e média de impostos sobre a receita pagos por tamanho da empresa

		Tamanho da empresa				
		Micro	Pequena	Média	Grande	Total
Impostos como obstáculo	Não são um obstáculo	13.3 %	24.0 %	16.1 %	26.7 %	20.3 %
	São um obstáculo moderado	22.2 %	30.2 %	33.9 %	20.0 %	29.1 %
	São um grande obstáculo	64.4 %	45.7 %	50.0 %	53.3 %	50.6 %
Média de impostos sobre os lucros antes de impostos*		18.36 %	7.85 %	6.46 %	20.58 %	9.93 %
Mediana dos impostos sobre os lucros antes de impostos*		11.11 %	3.76 %	3.03 %	3.53 %	4.03 %
Média de impostos sobre a receita		7.59 %	3.68 %	1.80 %	2.22 %	3.78 %
Mediana dos impostos sobre a receita		5.00 %	1.55 %	0.83 %	0.18 %	1.60 %
Média de impostos sobre os custos totais		12.80 %	7.02 %	3.13 %	2.65 %	6.85 %
Mediana dos impostos sobre os custos totais		6.90 %	3.04 %	1.55 %	0.56 %	3.07 %
Número de empresas**		45	129	62	15	251

* Esta apenas é calculada para as empresas com não negativos antes de impostos, 3,2 por cento das empresas com informações sobre os lucros declararam lucros mensais negativos antes de impostos em 2019.

** Apenas estão incluídas as empresas que pagaram impostos em 2019.

22 Tirando a as grandes empresas, que apresentam impostos médios muito elevados sobre os lucros antes de impostos devido a uma empresa com lucros antes de impostos muito baixos.



Duas constatações principais aclaram a questão se os impostos demasiado elevados poderão ser um factor central a explicar os custos relativamente elevados e os lucros inferiores observados para as grandes empresas. Em primeiro lugar, a clara diferença entre os valores médios e medianos observados para as grandes empresas na Tabela 5 aponta para um importante nível de heterogeneidade na carga fiscal suportada por diversas grandes empresas. Em segundo lugar, os impostos elevados parecem não ser um factor relevante para explicar os elevados custos relativos das grandes empresas. Os impostos representam em média 2,65 por cento dos custos totais das grandes empresas – com um correspondente valor mediano de 0,56 por cento – o que fica claramente abaixo dos valores correspondentes de toda a amostra.

A falta de transparência percebida do sistema tributário é um problema significativo, com 68,6 por cento dos gestores entrevistados a não considerarem o sistema tributário do país transparente. Em contrapartida, 23,9 por cento entendem e 7,5 por cento não entendem a pergunta ou não sabem o que responder. Uma simples análise de regressão mostra que não existe uma clara associação entre a resposta a esta pergunta e o tamanho da empresa, o nível de educação do gestor, a empresa estar baseada fora de Bissau, se paga impostos, ou o valor de impostos pagos. Do mesmo modo, a análise de regressão mostra que nenhuma dessas variáveis está fortemente associada à probabilidade de receber um pedido de suborno ao pagar impostos, eventualidade esperada em 38,8 por cento dos casos (Figura 13).

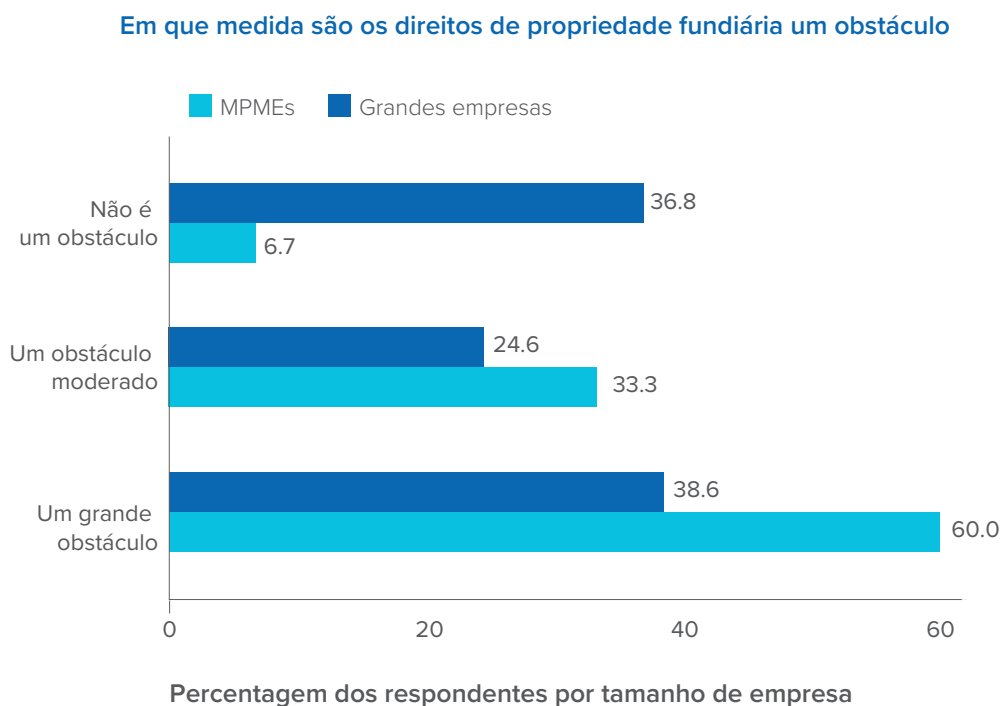
6.5 Outros obstáculos políticos: direitos de propriedade fundiária, licenças comerciais e regulamentação laboral

Inquiridos sobre os direitos de propriedade, 35,7 por cento dos gestores que foram objecto do inquérito consideram o assunto um forte obstáculo, enquanto 22,6 por cento consideram o problema moderado.

Embora estas percentagens sejam bastante baixas, elas não deixam de indicar uma barreira bastante séria para uma importante proporção das empresas. O Relatório Doing Business 2020 (Banco Mundial, 2020) avalia a configuração legal das transacções de terras como dispendiosa na Guiné-Bissau. A aquisição de uma propriedade leva 48 dias e o registo de um terreno custa 5,4 por cento do valor da propriedade. A Lei Fundiária de 1998 marcou um passo regulatório em frente ao garantir uma maior segurança da posse de terra para atrair investimentos privados e impulsionar o mercado fundiário mantendo ao mesmo tempo o princípio constitucional das terras serem propriedade do Estado. No entanto, os governos sucessivos não conseguiram implementar a lei desde que foi aprovada há mais de 20 anos.

A Figura 21 mostra que a medida em que os direitos de propriedade fundiária são um obstáculo às operações comerciais depende do tamanho da empresa. Os gestores de grandes empresas têm muito mais probabilidade de considerá-los um obstáculo que os gestores das empresas mais pequenas. Como podemos ver na Figura 21, enquanto cerca de um terço dos gestores de MPMEs considera os direitos de propriedade fundiária não serem um obstáculo, apenas 6,7 por cento dos gestores das grandes empresas partilham esta opinião. A proporção dos gestores de grandes empresas a considerar a situação fundiária actual um obstáculo moderado a grave é substancialmente superior ao dos gestores de MPMEs. Entre as MPMEs, vemos um aumento uniforme na proporção dos gestores preocupados com os direitos de propriedade fundiária no país à medida que o tamanho da empresa aumenta. A percentagem dos gestores que consideram a situação actual relativamente à propriedade fundiária um obstáculo aos negócios é mais pronunciada nas médias empresas do que nas pequenas, e esta percentagem é maior nas pequenas empresas do que nas microempresas. Ainda assim, a diferença mais significativa neste aspecto verifica-se entre as MPMEs e as grandes empresas.

Figura 21: Distribuição das respostas dos gestores (de MPMEs e grandes empresas) à pergunta “A que ponto considera a situação dos direitos de propriedade fundiária um obstáculo às operações da sua empresa?”



Nota: Para a Figura, excluímos aquelas observações a que os gestores não sabem o que responder ou recusam fazê-lo.

As licenças comerciais e a regulamentação laboral são os dois factores menos prováveis de serem considerados um obstáculo à operação de uma empresa no nosso estudo. No entanto, estes dois factores ainda são um obstáculo para quase 50 por cento da amostra. As licenças comerciais são oficialmente necessárias para as actividades de 71 por cento das empresas na nossa amostra, e 97,5 por cento dos gestores declaram que as suas empresas

têm as licenças legalmente necessárias para operarem. 42 por cento das empresas com uma licença comercial pediram uma nos últimos dois anos. O período médio de espera é de 14 dias, conforme referido na Figura 14, e 20 por cento das empresas são alvo de um pedido de suborno no processo. A probabilidade de ser alvo de um pedido de suborno não está correlacionada com o tamanho da empresa.

7. Obstáculos dependientes do mercado





7. Obstáculos dependentes do mercado

Nesta subsecção, analisamos as respostas dos gestores relativamente àqueles tópicos que, embora fossem consideravelmente afectados pelas políticas do governo, são determinados consideravelmente pela dinâmica do mercado e outros factores socio-económicos dependentes do sector privado. Analisamos os dependentes do mercado pela ordem de relevância derivada das respostas dos gestores, conforme referidas na Figura 10.

7.1 Acesso a financiamento e investimentos

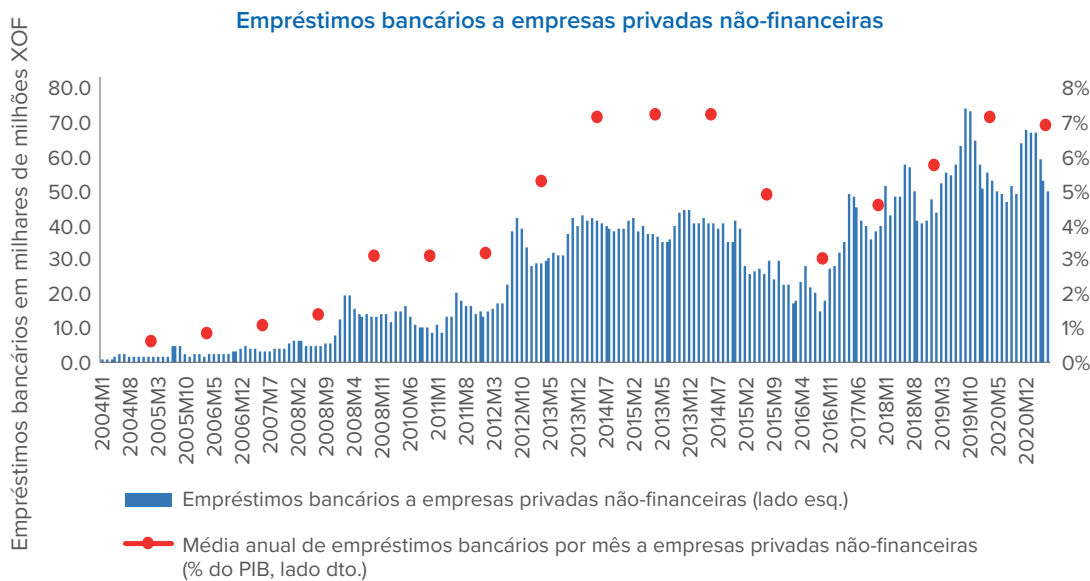
Os mercados financeiros facilitam os serviços de pagamentos e disponibilizam financiamento para investimentos. O seu funcionamento adequado é essencial para reduzir a dependência de fundos internos e fontes informais, aumentando a resiliência contra choques adversos. Um acesso mais fácil ao financiamento permite catalisar a inovação e o emprego.

Conforme resumido no CEM do Banco Mundial de 2020, o sector financeiro da Guiné-Bissau é pequeno e subdesenvolvido, tornando o acesso ao financiamento um dos principais obstáculos para os empresários. O sector bancário é limitado e padece de falta de concorrência e penetração. Embora os empréstimos bancários concedidos a empresas privadas tenham sofrido um enorme aumento em anos recentes (Figura 22), a maioria dos empréstimos bancários ao sector privado vai para agregados familiares (Figura 61). A microfinança não descolou, e o promissor desenvolvimento de instrumentos financeiros digitais, incluindo o dinheiro móvel, anda atrasado relativamente aos países vizinhos. Seja como for, os empréstimos formais são muito mais comuns entre empresas formalizadas que o crédito informal. Os resultados deste estudo retratam restrições no acesso ao financiamento em todas as frentes para as empresas da Guiné-Bissau, especialmente para as empresas mais pequenas com práticas de contabilidade e gestão menos desenvolvidas. A tendência de aumento do crédito bancário às empresas, as crescentes taxas de inclusão financeira (através do dinheiro móvel) e a predisposição dos gestores a abraçar alternativas digitais abrem uma janela de optimismo.

O sector bancário na Guiné-Bissau está limitado a apenas um banco local e quatro regionais, contabilizando um total de 21 agências, o que o faz minúsculo e altamente subdesenvolvido. É certo e sabido que os níveis de crédito malparado no país são elevados e voláteis, com uma forte associação ao desempenho do mercado do caju (ver por exemplo Santi 2014 ou FMI, Selected Issues 2015). Tal não deixará de limitar o acesso ao crédito das empresas no país. Em conformidade com este quadro, o acesso ao financiamento, tal como capital para *start-ups* ou o financiamento de investimentos, foi mencionado como um obstáculo significativo por 70 por cento dos gestores entrevistados e como obstáculo considerável por outros 10 por cento. Um estudo do Ministério do Comércio e Indústria de 2020 também identificou o acesso ao financiamento como um obstáculo para 80 por cento das empresas entrevistadas. Figura 22 mostra que os empréstimos bancários concedidos a empresas privadas tiveram um fortemente crescimento no decurso da última década. No entanto, continuam nos sete por cento relativamente ao PIB, o que é o mesmo nível de 2012 e o segundo mais baixo na UEMOA – apenas o Níger está ligeiramente pior.

Além disso, é curioso notar que em média, na UEMOA, dois terços dos empréstimos concedidos pelos bancos ao sector privado vão para empresas. Na Guiné-Bissau, à semelhança do Níger, mais de metade dos empréstimos concedidos ao sector privado vão para agregados familiares, o que uma vez mais chama a atenção para o deficiente acesso ao crédito da parte das empresas. Este facto ainda se torna mais surpreendente se considerarmos que a taxa de penetração bancária entre os habitantes não passa muito dos 10 por cento, se tanto. Adicionalmente, cerca de 95 por cento de todos os empréstimos concedidos a empresas vão para o sector dos serviços, sobretudo comércios de revenda e de venda por grosso (BCEAO, 2020). Assim sendo, os empréstimos são mais utilizados para financiar importações ou exportações do que para actividades com um valor acrescentado superior. A fraca governação dos bancos e a sua elevada aversão ao risco são factores que subvertem o seu funcionamento (Banco Mundial, 2020).

Figura 22: Empréstimos bancários a empresas privadas entre 2004 e 2020



Fonte: BCEAO, 2021

7.1.1 Acesso a financiamento

Metade (50,4 por cento) das empresas entrevistadas na amostra já tinham pedido um empréstimo (de qualquer origem, quer formal ou informal).²³ O tamanho da empresa parece desempenhar um papel central, uma vez que a quota de requerentes de empréstimo aumenta uniformemente com o tamanho da empresa: 43,1 por cento para as micro, 48,5 por cento para as pequenas, 59,2 por cento para as médias, e finalmente 81,3 por cento para as grandes empresas. Ver a coluna azul escura na Figura 23.

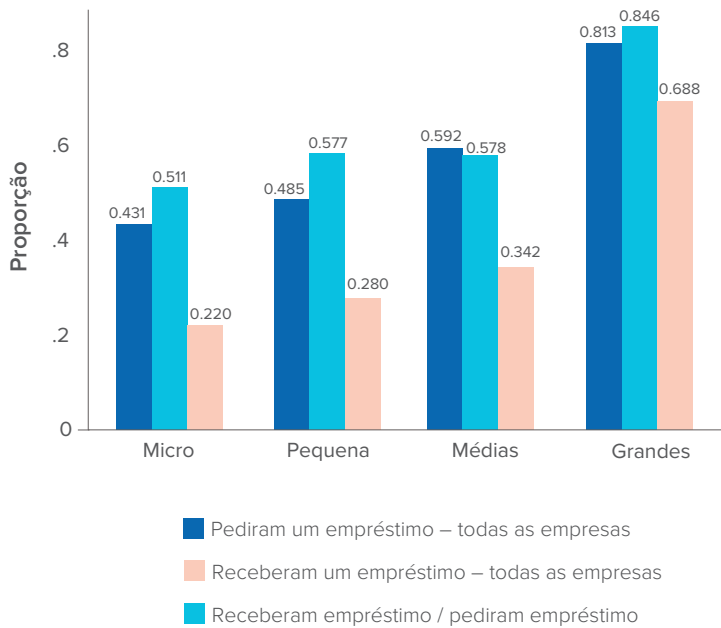
A concessão de um empréstimo, que depende da aprovação do banco e/ou da aceitação das condições do empréstimo pelo mutuário, está uma vez mais correlacionada com o tamanho da empresa. Apenas cerca de um quarto de todas as empresas entrevistadas alguma vez receberam um empréstimo que fosse. Apenas 22 por cento das microempresas alguma vez receberam um empréstimo. Esta quota aumenta para 28 por cento para as pequenas, 34,2 por cento para as médias e 68,8 por cento para as grandes empresas, como se pode

depreender da última coluna do lado direito na Figura 23. Ainda assim, devemos ter em conta que as empresas mais pequenas não têm menos probabilidade de receberem um empréstimo, mas também têm menos probabilidade de o pedir, sobretudo por se sentirem desencorajadas por toda uma quantidade de razões (ver Figura 25).²⁴ É por isso que a coluna do meio mostra a percentagem das empresas por tamanho que receberam um empréstimo entre as que alguma vez pediram um empréstimo. Como vimos, as empresas mais pequenas têm menos probabilidade de pedir um empréstimo. Assim, apenas 51,1 por cento das microempresas a pedir um empréstimo conseguem recebê-lo.

Além do mais, a situação não é muito melhor para as pequenas e médias empresas, que apenas recebem um empréstimo em cerca de 57,7 por cento dos casos em que o pedem. O rácio de aprovação/aceitação para as grandes empresas é muito superior, 84,6 por cento. Em termos gerais, pouco mais de metade (57,9 por cento) das empresas que pediram um empréstimo receberam-no.

²³ Isto foi cuidadosamente explicado aos gestores entrevistados.

²⁴ Como é demonstrado na Figura 25, apenas 4,5 por cento dos gestores de empresas que nunca pediram um empréstimo declaram que a empresa nunca o teria precisado.

Figura 23: Proporção das empresas que pediram e receberam um empréstimo sobre o total, por tamanho da empresa


Nota: A segunda coluna mostra a proporção das empresas que receberam um empréstimo entre aquelas que o pediram, por tamanho. A terceira coluna mostra a proporção das empresas por tamanho que receberam um empréstimo entre o total dessa categoria, independentemente de saber se o pediram ou não.

Todas as empresas formalizadas no país têm de ter uma conta bancária para se registarem. Para as empresas que receberam empréstimos no passado, 28,2 por cento dos gestores entrevistados indicaram que na maior parte das vezes ou sempre receberam empréstimos informais (comparados a 69,2 por cento que na maior parte das vezes ou sempre receberam empréstimos formais). A dependência de empréstimos informais diminui com o tamanho crescente da empresa. Enquanto 36 por cento das microempresas indicaram uma prevalência de empréstimos informais, nenhum gestor de uma grande empresa indicou o mesmo.

7.1.2 Características dos empréstimos

Três quartos (75,2 por cento) das empresas que já receberam um empréstimo receberam-no nos últimos três anos. Esta secção vai apresentar as características específicas do empréstimo mais elevado da empresa no período 2017-2020.

O valor médio do empréstimo mais elevado foi de 46,3 milhões XOF, com um desvio-padrão de 100,7 milhões e uma mediana muito inferior de 10 milhões XOF.²⁵ O valor médio elevado deve-se a algumas poucas médias e grandes empresas receberam grandes empréstimos (10 empresas receberam empréstimos acima dos 100 milhões XOF). O tamanho do empréstimo mantém-se tipicamente dentro de valores razoáveis relativamente à receita da respectiva empresa. O valor médio dos empréstimos recentes mais elevados corresponde a 4,9 meses de receita em 2019 (desvio-padrão de 5,9). A mediana é de 2,9 meses. O hiato entre a mediana e a média é explicado por algumas poucas micro e pequenas empresas que receberam empréstimos pequenos em termos absolutos, mas grandes relativamente à receita da empresa.²⁶

Olhando à altura em que os empréstimos são pedidos, Fevereiro (15,5 por cento) e Abril (17,2 por cento) concentram uma percentagem consideravelmente superior de empréstimos, e Novembro e Dezembro (3,45 por cento em ambos os casos)

25 Das 88 empresas que receberam pelo menos um empréstimo nos últimos três anos, os gestores não se lembravam do valor do empréstimo em três casos. Por isso, sabemos o valor do empréstimo mais elevado para 85 empresas: 96,6 por cento das empresas que receberam pelo menos um empréstimo nos últimos três anos e 21,2 por cento do total da amostra.

26 Por exemplo, uma empresa com 65,000 XOF de receita mensal em 2019 recebeu um empréstimo de 1,6 milhões XOF para comprar uma pequena máquina, resultando num rácio de 24,6.



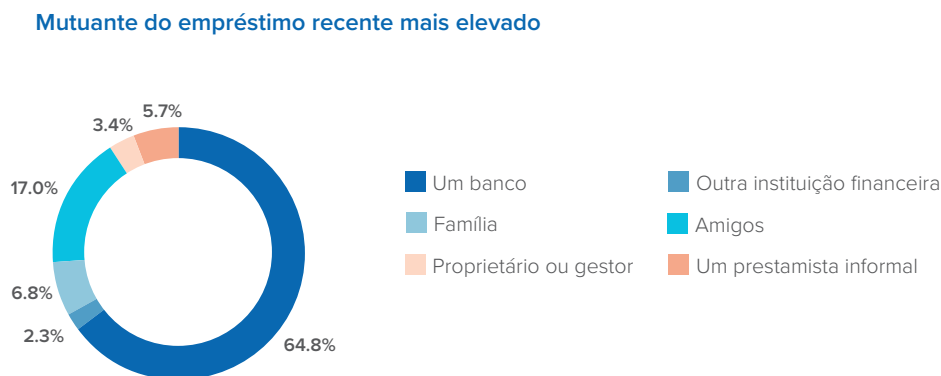
OBSTÁCULOS DEPENDENTES DO MERCADO

a menor. O resto dos meses é responsável por entre 5,2 por cento e 8,6 por cento do total dos empréstimos. A proporção superior de empréstimos em Fevereiro e Abril está provavelmente associada ao arranque da época do caju, que se estende tipicamente do final de Março até Agosto.

A constatação de que a maior parte das empresas formalizadas recebe os seus empréstimos de

credores consagrados também se aplica ao empréstimo mais elevado recebido. Cerca de dois terços (64,8 por cento) das empresas indicaram que receberam o seu empréstimo mais elevado de um banco comercial. Um terço das empresas recebeu o seu empréstimo mais elevado de fontes informais, com os amigos a representarem a fonte mais relevante, concedendo 17 por cento de todos os empréstimos (ver Figura 24).

Figura 24: Mutuante do empréstimo recente mais elevado



Perguntou-se aos gestores se se lembravam da taxa de juro do empréstimo, ou do valor total reembolsado. A maioria dos mutuários formais (61 por cento) sabia dizer a taxa de juro do seu empréstimo, enquanto os informais indicaram sobretudo o valor reembolsado (83 por cento). A taxa de juro anual média foi de 10,7 por cento para os empréstimos formais (desvio-padrão de 3,4 por cento). No entanto, uma taxa de juro anual de 12 por cento foi a mediana e a moda, na medida em que foi atribuída a dois terços (62,2 por cento) de todos os empréstimos.²⁷ A taxa de juro anual média para os empréstimos informais, sobretudo calculada a partir dos valores indicados dos empréstimos recebidos e reembolsados, não passa dos 7,9 por cento. No entanto, a variabilidade é muito superior, com um desvio-padrão de 13,8 por cento, o que pode ser explicado por uma proporção considerável de empréstimos à taxa zero, tipicamente concedidos por familiares e amigos. No entanto, se excluirmos os empréstimos à taxa zero, a taxa de juro média aumenta para os 25,3 por cento. Quase dois terços dos empréstimos (64,8 por cento) requereram garantias: 20,7 por cento dos

empréstimos informais e 86,4 por cento dos formais.

Cerca de metade (45,6 por cento) de todas as empresas que receberam um empréstimo não devem nada a ninguém na actualidade. A outra metade (54,4 por cento) das empresas tem, em média, um nível de dívida que representa 3,6 meses de receita em 2019 (desvio-padrão de 8,1). O Inquérito às Empresas do Banco Mundial (Banco Mundial, 2020a) indicou uma probabilidade de 53 por cento de as empresas africanas se endividarem devido à COVID-19. No entanto, o facto incontornável de que apenas 13,2 por cento das empresas na nossa amostra têm actualmente dívidas contraídas ilustra as muitas barreiras que restringem o acesso ao crédito na Guiné-Bissau.

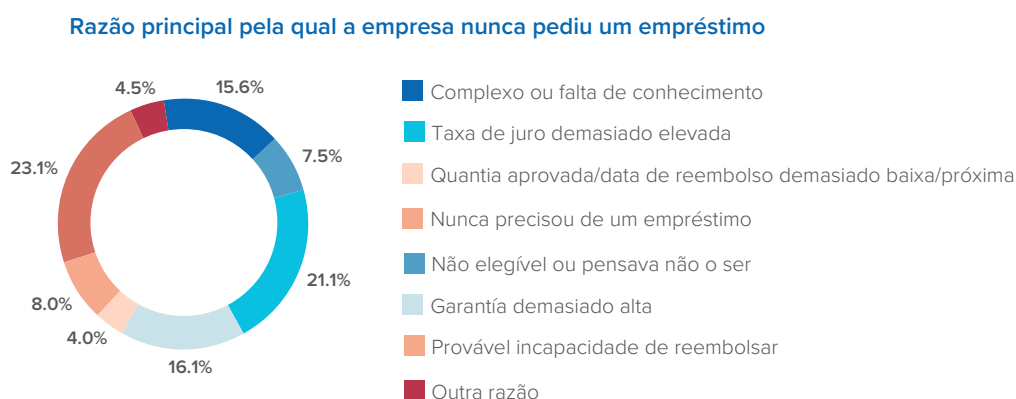
Uma proporção considerável das empresas na amostra (49,6 por cento) nunca pediu um empréstimo. A razão principal parecem ser as condições pouco favoráveis, com taxas de juro demasiado altas (21,1 por cento) ou requisitos de garantias demasiado exigentes (16 por cento). Há que reparar que uma considerável quota das empresas nunca pediu

²⁷ Média dos 42 por cento de gestores que sabiam ou se lembravam da taxa de juro anual paga pelo empréstimo. A maioria desses empréstimos foi oferecida por bancos (34 de 37), com as outras 2 a receberem o empréstimo de "outra instituição financeira" e 1 de um membro próximo da família.

um empréstimo porque nunca precisaram (23,1 por cento) ou não foram elegíveis (7,5 por cento). 15,6 por cento adicionais acharam que o procedimento de candidatura era demasiado complexo ou não sabiam o suficiente sobre o mesmo. Outras manifestaram

a sua incerteza quanto à sua capacidade futura de reembolsarem o empréstimo (8 por cento) ou acharam que o valor aprovado era baixo ou o prazo de reembolso era curto (4 por cento). Ver Figura 25.

Figura 25: Razão principal pela qual a empresa nunca pediu um empréstimo



Cerca de metade das empresas que pediram, mas não receberam um empréstimo indicaram que as condições do empréstimo não eram aceitáveis. Quase 33 por cento indicaram que os requisitos de garantias eram demasiado altos, e 17,7 por cento mencionaram as taxas de juro excessivamente elevadas como a razão primária para não aceitarem o empréstimo. Aproximadamente um quarto (23,5 por cento) dos gestores não sabem ou não sabem explicar por que não receberam o(s) empréstimo(s) pedido(s).

Os assuntos subjacentes relacionados com a concessão de empréstimos são multifacetados dos seus lados da oferta e da procura. O CEM (Banco Mundial, 2020) especificou que “do lado da oferta, a disponibilização de créditos é dificultada pela ausência de informações de crédito sobre os requerentes.” Embora a UEMOA tenha criado e estabelecido uma agência regional de crédito, a sua cobertura apenas inclui 1,2 por cento dos adultos - a média da África subsariana é de 11 por cento. Adicionalmente, o sistema judicial, fraco no que toca à cobrança de dívidas, representa outro obstáculo à concessão de créditos. Do lado da procura, as instituições financeiras mencionam frequentemente a “falta de garantias elegíveis e pedidos de crédito inadequados” (CEM, 2020). Planos de negócios inadequados, baixa literacia financeira e práticas contabilísticas deficien-

tes em muitas empresas foram identificadas como razões para a concessão de créditos ser negada.

7.1.3 Plano de negócios, registos financeiros e acesso ao crédito

Um grande número de estudos relaciona o acesso das MPMEs ao crédito com o desenvolvimento de planos de negócios e a manutenção de registos financeiros transparentes e organizados (ver por exemplo Ricupero et al. (2001) ou Nkundabanyanga (2014). O argumento é que a manutenção de registos financeiros organizados e o desenvolvimento de planos de negócios judiciosos, frequentemente associados a níveis superiores de literacia financeira da parte dos gestores, facilita às empresas a defesa da sua capacidade de reembolsar empréstimos, aumentando a sua credibilidade. As boas práticas contabilísticas são escassas no caso das empresas formalizadas da Guiné-Bissau, com recentes estimativas a referirem que menos de cinco por cento das empresas registadas com a administração tributária mantêm relatórios financeiros (Banco Mundial, 2020).

Nos nossos dados, 51,5 por cento dos gestores dizem que a sua empresa tem um plano de negócios com objectivos de produção ou vendas. No entanto, apenas 38,4 por cento dessas empresas estavam a acompanhar algum indicador. Para as que o faziam,



OBSTÁCULOS DEPENDENTES DO MERCADO

o número médio de indicadores era de 1,8, com um desvio-padrão de 1,5 (a mediana é de 1). Estas questões referiam-se a ter um plano de negócios e indicadores em 2019. Quando inquiridos sobre planos de médio prazo, 37,4 por cento dos gestores de empresas com um plano de negócios dizem não ter planos para o médio prazo. Entre os que têm, apenas 24,8 por cento têm planos de negócios que passem de uma duração de três anos. A fim de obter evidências que vão além de perspectivas autodeclaradas, instruímos os entrevistadores no sentido de obterem as informações dos registos da empresa sempre que tal fosse possível. 12,2 por cento dos gestores deram as suas informações sobretudo com base nos registos das empresas. Tendo em consideração apenas as entrevistas que tenham decorrido nas instalações da empresa, esta percentagem aumenta para os 20,7 por cento.

Saber se o gestor declarou que a empresa tem um plano de negócios não parece desempenhar um papel relevante na explicação do acesso ao crédito no passado. Por outro lado, a fonte das informações da empresa obtidas para responder ao inquérito está correlacionada com o acesso ao crédito. Aquelas empresas que obtiveram as informações para a

entrevista directamente dos registos, ou da conjugação dos registos com o conhecimento do gestor, têm muito mais probabilidade de alguma vez ter recebido um empréstimo que as que obtiveram informações apenas do conhecimento do gestor. O inquérito revelou que 67,4 por cento das empresas que foram buscar as informações a algum tipo de registos da empresa alguma vez receberam um empréstimo, ao passo que apenas 49 das restantes estiveram nesse caso. As regressões na Tabela 6 mostram o coeficiente significativo e relativamente robusto associado à variável “algum tipo de registo de dados”, indicando que as empresas que forneceram uma quantidade considerável de informações dos seus registos próprios têm cerca de 10 por cento mais probabilidade de terem tido acesso ao crédito no passado do que as restantes. A busca de muitos outros factores revelou que as grandes empresas, empresas com mais contas bancárias, as que têm algum gestor de sexo feminino e as empresas que contactam os seus clientes sobretudo pela Internet têm consideravelmente mais probabilidade de terem recebido um empréstimo no passado.

Tabela 6: Regressão MQO explicando se a empresa recebeu um empréstimo, entre as empresas da amostra

	(1)	(2)	(3)	(4)
Algum registo de dados	0.112** (0.016)	0.0938** (0.036)	0.0812** (0.094)	0.0633 (0.219)
Indicadores monitorizados	0.00756 (0.750)	-0.00268 (0.890)	0.0249 (0.146)	-0.0170 (0.359)
Contas bancárias		0.0979*** (0.000)	0.107*** (0.000)	0.0929*** (0.001)
Pequena empresa		0.0411 (0.416)	0.00798 (0.877)	0.00360 (0.949)
Média empresa		0.0517 (0.464)	-0.0174 (0.801)	-0.00101 (0.989)
Grande empresa		0.301*** (0.006)	0.164 (0.177)	0.275* (0.078)
Número de gestores		-0.0221 (0.411)	-0.0225 (0.370)	-0.0266 (0.346)
Gestores femininos		0.111** (0.023)	0.110* (0.055)	0.115* (0.064)
Cientes pelo telefone		0.0448 (0.377)	0.0556 (0.345)	0.0359 (0.586)
Cientes pela Internet		0.217** (0.014)	0.222** (0.011)	0.206** (0.041)
Constante	0.240*** (0.000)	0.0196 (0.772) N	Y	Y
Controlos 1	N	N	N	Y
Controlos 2	N	398	398	371
Observações.	399	0.116	0.263	0.269
R2	0.0157			

 valores p entre parênteses

 * $p < 0,10$, ** $p < 0,05$, *** $p < 0,01$

Nota: Ver anexo 1 para uma descrição dos dois grupos de variáveis de controlo. A constante é omitida para as regressões (3) e (4) devido à inclusão de controlos. Estes causam a redução das observações na coluna (4).

7.1.4 Investimentos

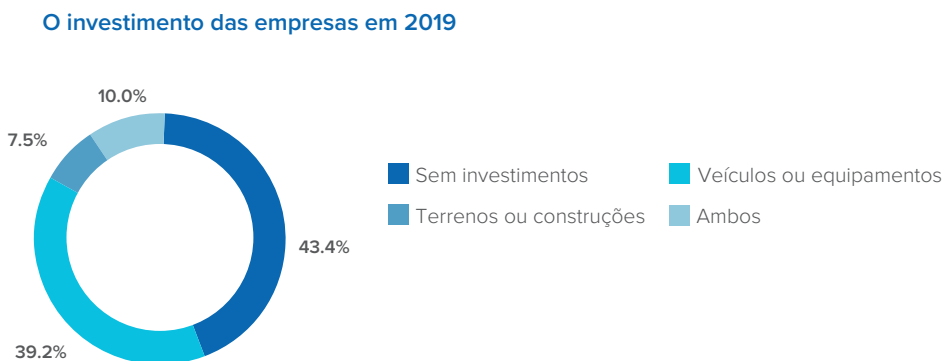
No nosso inquérito, 43,4 por cento das empresas entrevistadas indicaram não ter feito quaisquer investimentos em 2019. Enquanto 43,9 por cento das MPMEs não fizeram qualquer investimento, 69 por cento das grandes empresas chegaram a investir.

Como seria de esperar, o acesso ao crédito está associado a um aumento do investimento. O aumento dos empréstimos concedidos a empresas nas últimas duas décadas, que verificámos na Figura 22, reflecte-se numa relação reforçada entre o acesso ao crédito e a investimentos. No Inquérito às Empresas de 2006 para a Guiné-Bissau (Banco Mundial, 2006), menos de um por cento dos investimentos foram financiados por empréstimos bancários, enquanto 85 por cento vinham de fundos internos. No que diz respeito à margem extensiva, 74,3 por cento das empresas que receberam um empréstimo em 2019 fizeram algum investimento, enquanto esta percentagem é de 54,9 por cento para aquelas que não receberam um empréstimo. Por outro lado, no que diz respeito à margem intensiva, terem obtido um empréstimo em

2019 está associado a um aumento de 18,2 milhões XOF em investimento. Este número é ligeiramente maior que o investimento médio das empresas da nossa amostra que investem de todo, correspondendo a um terço do desvio-padrão desta variável.

A falta de máquinas e tecnologia foi indicada como um dos principais obstáculos às operações das empresas. A maioria dos investimentos foi direccionada para melhorar o equipamento, com 49,2 por cento das empresas na amostra do inquérito a investirem nesta categoria de activos (ver Figura 26). No entanto, o valor desses investimentos tem sido relativamente pequeno, com um valor médio de 11.9 milhões XOF ou 2,3 meses de receita, tendo diferido muito entre empresas (desvio-padrão de 36,5 milhões XOF). A mediana de 3,7 milhões XOF ou 0,77 meses de receita identifica ainda mais que, na sua maioria, os investimentos em equipamentos são relativamente pequenos, o que explica a referida falta de máquinas e tecnologia em geral.

54 **Figura 26: Categorias do investimento das empresas em 2019**



Uma fracção ligeiramente menor das empresas investiu em construção, obras de renovação ou compras de terrenos. Embora a média deste tipo de investimentos seja de 21,8 milhões XOF (desvio-padrão de 62,5 milhões XOF) ou 5,2 meses de receita, a mediana é de apenas 3 milhões XOF ou 0,75 meses. Uma vez mais, tal indica que um pequeno número de empresas faz investimentos substanciais. Em contrapartida, a maioria das empresas que investem em construção investiram valores reduzidos. Em termos gerais, o investimento total médio

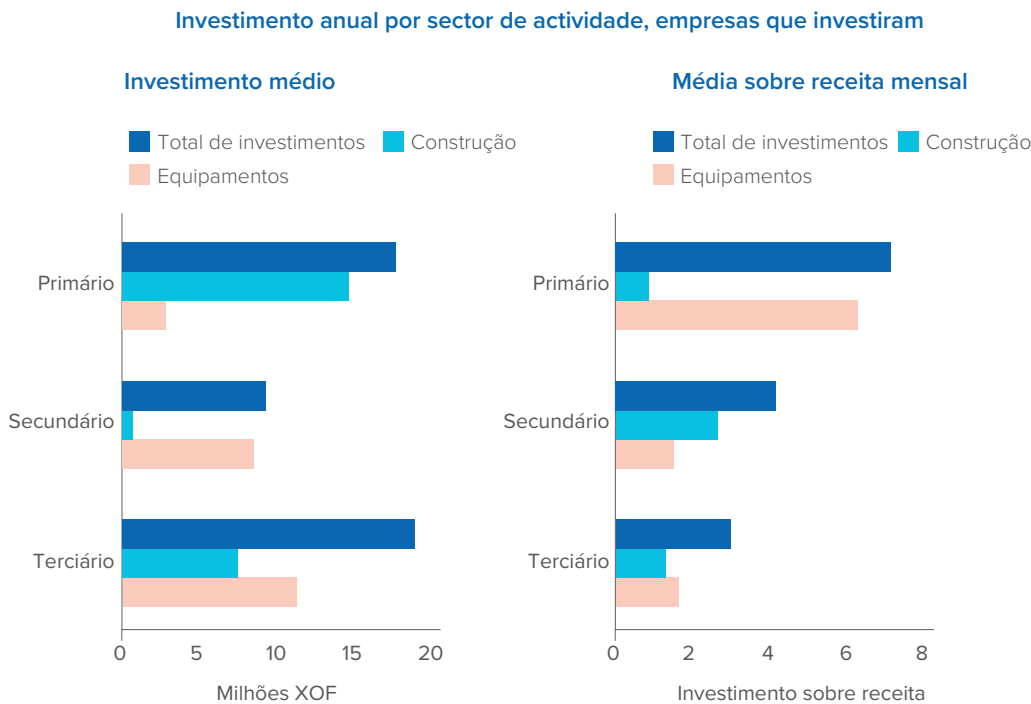
para as empresas em 2019 foi de 17 milhões XOF (desvio-padrão 54,5) ou 3,6 meses de receita. Assim, a mediana é inferior e igual a 4,43 milhões XOF ou 0,9 vezes a receita mensal da empresa.

Se olharmos ao investimento por sector de actividade, a descoberta mais surpreendente é que as empresas do sector secundário investem muito pouco. Como podemos ver no lado esquerdo da Figura 27, o investimento médio para as empresas no sector secundário é cerca de metade do das

empresas dos sectores primário e terciário. Do lado direito podemos ver que, para aquelas empresas que investem, o investimento por receita é substancialmente superior para as empresas do sector

primário, com cerca de sete meses de receita. O investimento representa mais de quatro meses de receita para as empresas do sector secundário e cerca de três para as empresas do sector terciário.

Figura 27: Investimento em construção e equipamento e investimento total para empresas que investiram em 2019, por sector económico

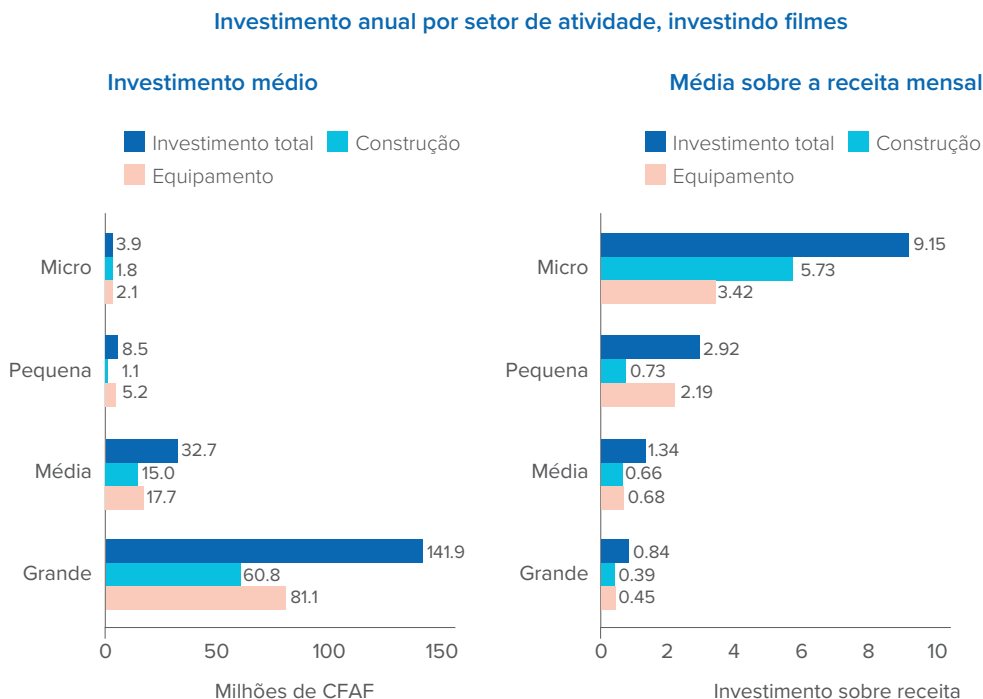


Nota: Lado esquerdo: investimento médio anual em 2019. Lado direito: investimento médio anual sobre a receita mensal em 2019.

Se considerarmos o nível de investimento por tamanho da empresa, encontramos um padrão curioso. O investimento médio é substancialmente superior para as maiores empresas, indo dos 3,9 milhões XOF para as microempresas até aos 141,9 milhões para as grandes empresas (ver o lado esquerdo de Figura 28), e não se esperaria outra coisa. No entanto, se considerarmos o rácio do investimento anual sobre a receita mensal, notamos que, em 2019, os investimentos das grandes empresas representaram uma proporção muito inferior das suas receitas mensais se comparados com os de empresas mais pequenas. Enquanto o investimento médio anual das microempresas que investem representa

9,15 vezes a sua receita mensal (com uma mediana de 2,65), o valor correspondente para as grandes empresas é de apenas 0,84 (com uma mediana de 0,4). Para as pequenas e médias empresas, estes números são 2,92 e 1,34, respectivamente (com uma mediana de 0,9 e 0,33). Em resumo, as grandes empresas com melhor acesso ao crédito têm maior probabilidade de investirem e investem em volumes muito maiores. No entanto, esses investimentos são pequenos relativamente à sua receita. Um estudo aprofundado poderia explorar as causas por detrás destes níveis relativamente baixos de investimento entre as grandes empresas com mais pormenor.

Figura 28: Investimento em construção e equipamento e investimento total para as empresas que investiram em 2019, por tamanho da empresa



Nota: Lado esquerdo: investimento médio anual em 2019. Lado direito: investimento médio anual sobre a receita mensal em 2019.

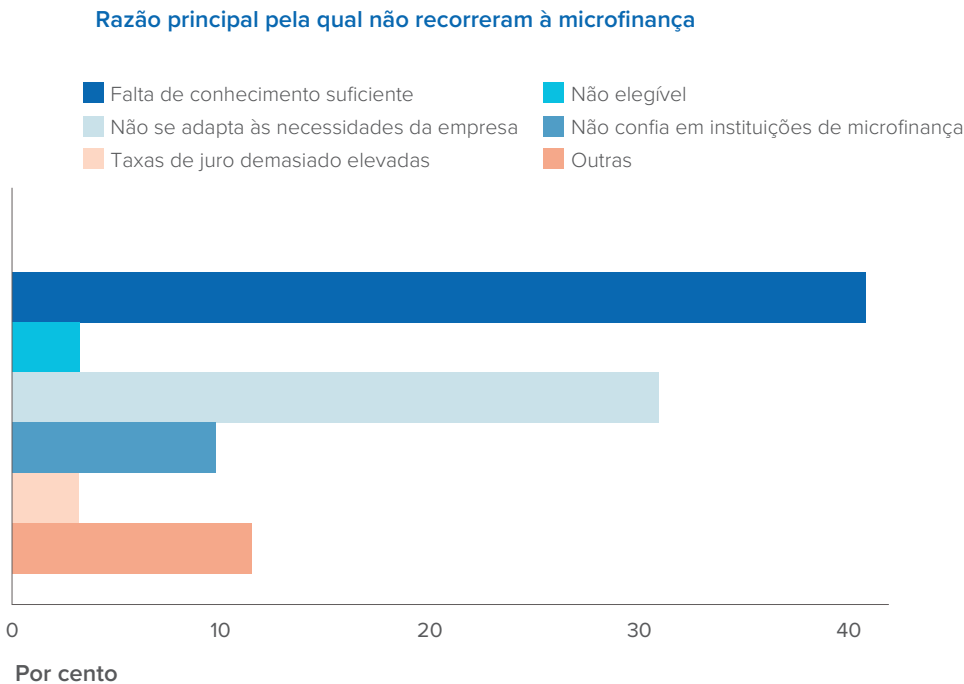
7.1.5 Microfinanças

De acordo com o Memorando Económico de País do Banco Mundial (Banco Mundial, 2020), “o sector microfinanceiro não chegou a descolar” apesar de algum desenvolvimento no final dos anos 2000. Em 2012, os activos nas instituições de microfinanças (IMFs) apenas se elevaram a 0,1 por cento do PIB. Os resultados do inquérito também reflectem esta falta de desenvolvimento das microfinanças no país. Apenas cinco por cento de todas as empresas entrevistadas (8,9 por cento das 202 empresas que pediram um empréstimo) disseram que tinham pedido emprestado pelo menos uma vez a uma IMF. A sua maioria (61,1 por cento) disse não terem ficado satisfeitas com o serviço, o que levou a que aproximadamente metade (45 por cento) reduzisse ou terminasse as suas interacções com IMFs. Algumas (28 por cento) das que estiveram satisfeitas também pararam de pedir emprestado a IMFs. 42,9 por cento dos gestores das empresas que reduziram ou pararam a colaboração com IMFs explicam

que foi por considerarem as IMFs pouco fiáveis. De acordo com o CEM, o fecho de muitas IMFs deve-se às reduzidas taxas de reembolso das empresas, aos elevados custos administrativos das IMFs e aos seus saldos de caixa depauperados, assim como à falta de mecanismos para fazer cumprir os contratos.

Entre as empresas que nunca pediram emprestado a uma IMF, a maioria (41 por cento) indicou que uma das principais razões tinha sido não terem conhecimento suficiente sobre as mesmas. De todos os gestores, 31,2 por cento mencionaram que as IMFs não estavam bem adaptadas às necessidades da empresa. Como seria de esperar, esta resposta é frequente entre as médias (38,1 por cento) e grandes empresas (61,5 por cento). Em 9,8 por cento dos casos, a falta de confiança nas IMFs foi a razão primária para os gestores não recorrerem aos seus serviços (ver Figura 29).

Figura 29: Razão principal pela qual as empresas não recorreram à microfinança quando precisaram de um empréstimo



Apesar das experiências pouco animadoras daqueles que tinham pedido emprestado a IMFs previamente, a maioria das empresas que quiseram um empréstimo não sabem o suficiente sobre as IMFs. O sector microfinanceiro na Guiné-Bissau continua num estado incipiente, sobretudo porque as mencionadas dificuldades de operação das IMFs não permitiram que estas fossem uma fonte alternativa de capital para os empreendedores. Será importante que as IMFs se adaptem bem às necessidades das empresas e às circunstâncias do país. Assim, elas poderão recuperar a confiança entre os empreendedores de modo a poderem desempenhar algum papel na expansão do acesso ao financiamento.

Os serviços financeiros digitais apenas estão a dar os primeiros passos na Guiné-Bissau. No entanto, 69,8 por cento das empresas alguma vez pediram um empréstimo gostariam de ter acesso a um empréstimo através do dinheiro móvel, com

esta proporção a ser ainda superior para as micro e pequenas empresas. Daí que o aumento do acesso a empréstimos através do dinheiro móvel tenha toda a probabilidade de se tornar uma alternativa largamente merecedora de confiança e aceite entre os empreendedores do país.

7.2 A economia digital e a inclusão financeira

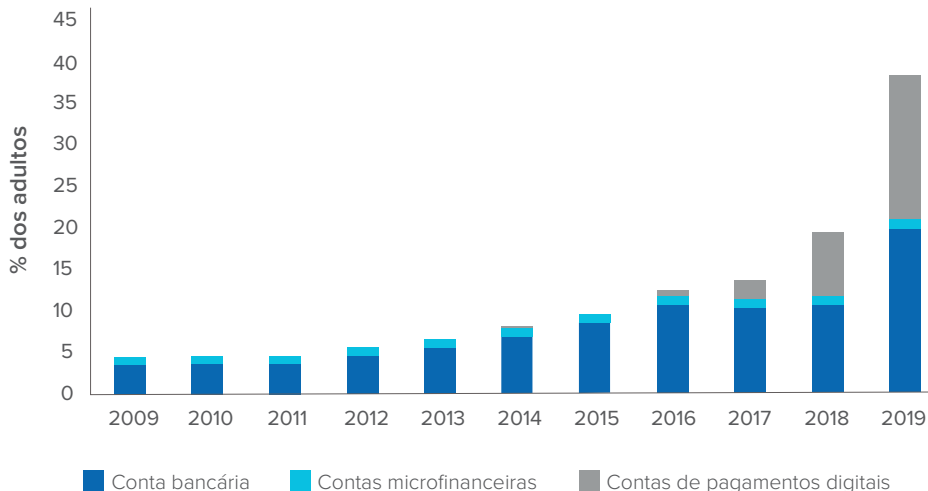
Existem boas perspectivas para uma integração financeira mais rápida através da adopção de serviços digitais, com destaque particular para os sistemas de pagamentos móveis/dinheiro electrónico.²⁸ Os progressos na sua adopção têm contribuído em grau crescente para a inclusão financeira na Guiné-Bissau (ver Figura 30), especialmente em 2019. No entanto, o país ainda tem uma classificação mais baixa entre os membros da UEMOA no que diz respeito ao índice global de inclusão financeira (BCEAO, 2020)²⁹.

28 Até agora só existem 2 prestadores de serviços financeiros digitais. Trata-se das ofertas de dinheiro digital dos 2 operadores de telecomunicações (MTN MobileMoney e Orange Money). (BCEAO, 2020a)

29 No indicador mais abrangente de inclusão financeira, a Guiné-Bissau chegou aos 38,7 por cento em 2019, ao passo que a média da UEMOA foi de 60,1 por cento. No índice de inclusão financeira (IFI), cujas pontuações vão de 0 a 1, a pontuação da Guiné-Bissau é de 0,225, ao passo que a média da UEMOA é de 0,499. (BCEAO, 2020)

Figura 30: Índice de inclusão financeira – Guiné-Bissau

Inclusão financeira na Guiné-Bissau



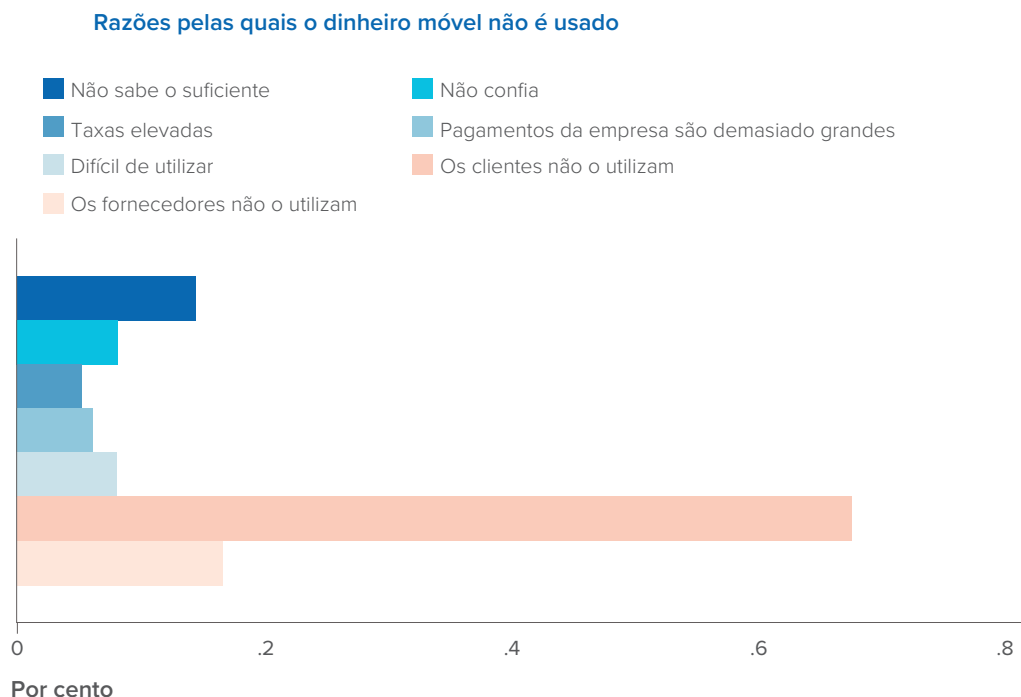
Fonte: BCEAO, 2020

58 A adopção e a sofisticação dos pagamentos digitais ainda são muito menos avançadas na Guiné-Bissau do que noutros países da África Ocidental. Apenas nove por cento da população na Guiné-Bissau utilizam activamente uma conta de dinheiro móvel. Em simultâneo, o volume das transacções electrónicas é de meros 1,8 por cento do PIB³⁰ (UNCTAD, 2020). Dois terços das transacções são reabastecimentos e levantamentos da carteira electrónica. Um terço corresponde a verdadeiras transacções, sendo a maioria transferências para pessoas. Apenas uma quota minúscula corresponde a pagamentos de bens ou serviços, resumindo-se as transacções em grande medida a carregamentos de linhas pré-pagas. A penetração da digitalização é geralmente baixa na Guiné-Bissau, que ocupa o 173.º lugar de 176 do Índice de Desenvolvimento TIC da UIT. Ainda assim, há cerca de 80 assinaturas de telefonia móvel por 100 pessoas, o que, embora provavelmente inclua assinaturas múltiplas por pessoa, fica acima da média de África e dos Países Menos Desenvolvidos (UIT, 2019)

7.2.1 Dinheiro móvel

Mais de um terço das empresas que fizeram parte da amostra (39,2 por cento) indicaram terem usado dinheiro móvel no seu negócio. A proporção das empresas que nunca usaram dinheiro móvel é consideravelmente maior entre micro (70,1 por cento) e grandes empresas (68,8 por cento) e inferior nas pequenas (57,5 por cento) e médias (53,9 por cento) empresas. Dois terços (67,8 por cento) dos gestores que não utilizam dinheiro móvel argumentam que a falta de procura/utilização dos clientes é a razão principal para não oferecerem o serviço. Esta é seguida pela falta de procura/utilização dos fornecedores (16,5 por cento). Apenas 14,4 por cento mencionam faltar-lhes conhecimento suficiente sobre o assunto (ver Figura 31).

30 A média da UEMOA é de 19,3 por cento para a percentagem da população que utilize activamente contas de dinheiro móvel e 40 por cento do PIB para o volume das transacções electrónicas.

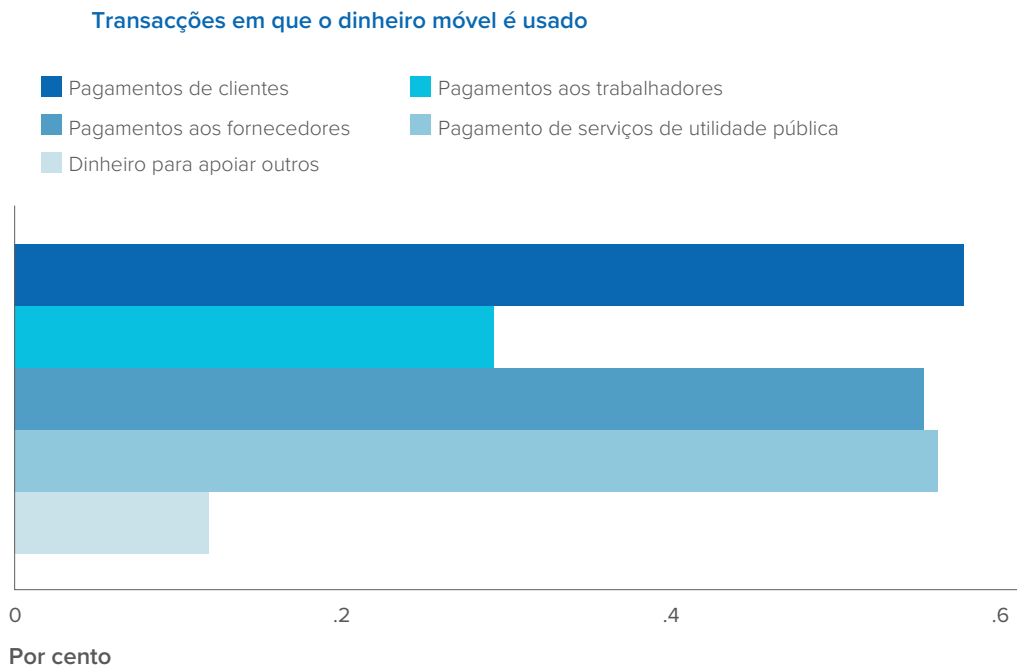
Figura 31: Principais razões pelas quais as empresas não utilizam dinheiro móvel


Os gestores de MPMEs que não usam dinheiro móvel têm substancialmente maior probabilidade do que as grandes empresas de indicar entre as principais razões de não o fazerem: 1) a falta de conhecimento suficiente; 2) as taxas demasiado altas; 3) a dificuldade do seu uso e 4) a sua não utilização por parte dos fornecedores. Os gestores de grandes empresas têm mais probabilidade de responder que os pagamentos da empresa são demasiado avultados (18 por cento), o que também é uma resposta relativamente comum dos gestores de médias empresas (12 por cento) e que os clientes não o usam. Entre as MPMEs, a percentagem dos gestores apontando a falta de procura dos clien-

tes como uma das principais razões é de 74,7 por cento para as microempresas, 67 por cento para as pequenas e 56 por cento para as médias empresas.

Mais de metade dos gestores das empresas que recorreram aos pagamentos digitais usaram-nos para receber pagamentos dos clientes (58 por cento) ou efectuarem pagamentos aos fornecedores (55,4 por cento) e serviços de utilidade pública (56,4 por cento). 29,2 por cento dessas empresas utilizam dinheiro móvel para pagar aos trabalhadores e 12,1 por cento para apoiar outras empresas ou pessoas em necessidade (ver Figura 32).

Figura 32: Principais usos do dinheiro móvel em percentagem



60

Cerca de metade das empresas que usam dinheiro móvel (50,3 por cento) começaram a usá-lo para reduzir o tempo consumido pelas transacções financeiras. A redução de custos foi a razão principal para a sua adopção por 19,8 por cento. Reduzir os riscos associados às transacções financeiras (10,8 por cento), satisfazer os requisitos dos clientes (10,2 por cento), e satisfazer os requisitos dos fornecedores (4,5 por cento) foram motivadores menos importantes para a sua adopção.

Estes resultados demonstram que os serviços financeiros digitais ainda não são considerados necessários para fazer negócios na Guiné-Bissau. Enquanto algumas empresas já apreciam a redução de tempo e custos facultada pelos serviços de dinheiro móvel, ainda se faz esperar o desenvolvimento de um bom ecossistema para os pagamentos digitais, tornando-se a falta deste um obstáculo à sua adopção maciça. Com efeito, uma vasta maioria de todas as empresas (74,1 por cento) gostaria de usar o dinheiro móvel mais frequentemente no futuro. Apenas 16,2 por cento dos gestores responderam não ser essa a sua intenção.

7.2.2 Acesso à Internet e inclusão digital

Uma infra-estrutura preparada para as TIC e em especial o acesso à Internet pode promover o comércio electrónico melhorando a comunicação entre o vendedor e o cliente. Através da Internet, as empresas podem obter acesso a um leque mais alargado de serviços e fornecedores, obtendo mais valor pelos seus recursos. Ao mesmo tempo, podem beneficiar de uma visibilidade acrescida entre potenciais clientes e do acesso a novos mercados nacionais e/ou internacionais.

Na sua maioria, os países da UEMOA estão ligados à Internet por intermédio de cabos de fibra óptica submarinos intercontinentais. No entanto, a Guiné-Bissau não tem acesso a qualquer desses cabos, ficando assim dependente de uma ligação terrestre proveniente do Senegal. Este facto torna o acesso mais dispendioso e a infra-estrutura física mais sujeita a avarias que originam interrupções do serviço. Além disso, os frequentes cortes de electricidade afectam de forma adversa a fiabilidade dos fornecedores de serviços de Internet.

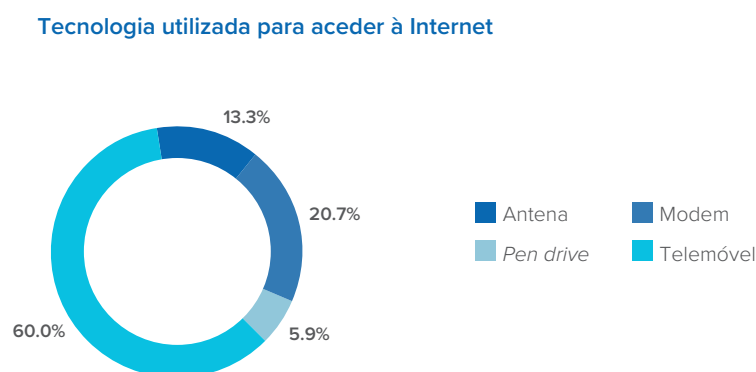
Adicionalmente, na Guiné-Bissau, o acesso à Internet é caro. Com base em dados de 2019, a Aliança por uma Internet Acessível [Alliance for Affordable Internet] (2020) calculou que um gigabyte de Internet custa 20 por cento da fracção mensal do rendimento nacional bruto (RNB, GNI em inglês) *per capita*, os custos relativos mais elevados no seio da UEMOA. A acessibilidade limitada e as grandes disparidades de cobertura no território nacional fizeram com que a Guiné-Bissau tivesse a taxa de adesão à Internet mais baixa entre todos os membros da UEMOA. Em 2018, apenas 10 por cento dos habitantes da Guiné-Bissau tinham uma assinatura de Internet. Outros 27 por cento da população estavam cobertos por uma rede de banda larga, mas não tinham assinado serviços móveis de Internet (GSMA, 2020).

No nosso inquérito, 53,3 por cento dos gestores identificaram a falta de acesso de qualidade à Internet como um forte obstáculo às operações das suas empresas, deixando-o no quarto lugar na classificação dos “estrangulamento de mercado” mais importantes (ver Figura 10). Actualmente a Internet é o canal de comunicação menos utilizado com os clientes. 67,3 por cento das empresas entrevistadas

referiram que comunicavam sobretudo pelo telefone. Outros 22,9 por cento costumam interagir com os seus clientes em pessoa. Em 2006, 35 por cento das empresas na Guiné-Bissau referiram recorrer ao email, ou correio electrónico, para interagir com compradores, fornecedores ou clientes³¹ (Banco Mundial, 2006). No nosso inquérito, 67,3 por cento dos inquiridos referiram usar a Internet para as suas operações diárias. No entanto, a Internet é o principal canal de comunicação com os clientes para meros 9,7 por cento das empresas na nossa amostra.

Em 2006, menos de 10 por cento das empresas tinham um sítio web. Em 2020, 39,4 por cento das empresas na nossa amostra mantêm uma página web ou similar, incluindo um perfil nalguma rede social. Apesar da tendência positiva, a ligação à Internet ainda parece ser mais *ad hoc* do que integrada na estrutura da empresa. Neste sentido, a maioria absoluta usa telemóveis (directamente ou através de um hotspot partilhado) para aceder à Internet (60 por cento). Os modems ou as *pen drives* perfazem 26,6 por cento das tecnologias utilizadas para aceder à Internet e as antenas de Internet de instalação fixa são utilizadas por apenas 13,3 por cento das empresas (ver Figura 33).

Figura 33: Tecnologia principal utilizada para aceder à Internet



31 A percentagem de 35 por cento de adesão ao correio electrónico está aproximadamente alinhada com a média de todos os países africanos (37 por cento) e países de baixos rendimentos em 2006 (34 por cento).



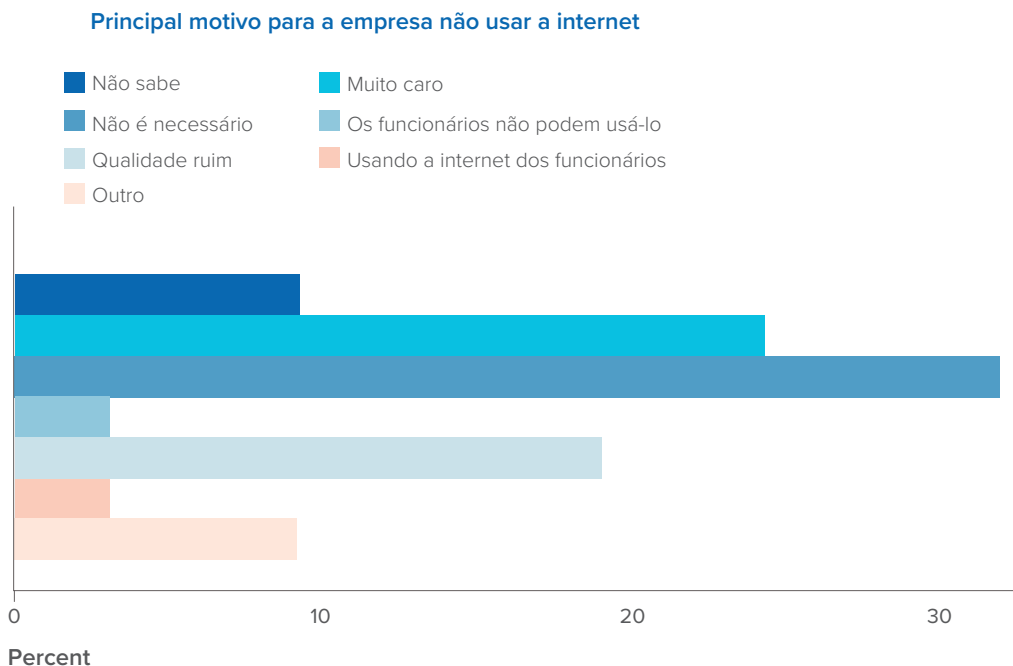
OBSTÁCULOS DEPENDENTES DO MERCADO

O fosso geográfico e digital é considerável. 70,1 por cento das empresas em Bissau e Biombo recorrem à Internet para as suas operações diárias. No entanto, apenas 43,1 por cento das empresas noutras regiões fazem o mesmo. Também existe um interessante fosso entre as micro e pequenas empresas, por um lado, e as médias e grandes empresas, por outro. Cerca de 63 por cento do primeiro grupo usam a Internet para as suas operações diárias, enquanto até 83 por cento do último estão nessa condição.

Entre os 32,7 por cento das empresas que não recorrem à Internet, a razão principal referida é a falta de necessidade (32,1 por cento), seguida do custo excessivamente elevado do seu acesso (24,4 por cento), assim como a fraca qualidade da rede (19,1 por cento), (ver Figura 34). Surpreendentemente

não se verifica uma diferença significativa por tamanho na quota das empresas que não usam a Internet porque não lhes parece útil para o seu modelo de negócio. A localização das empresas parece ser um indicador mais efectivo dessa razão de não utilizar a Internet. No entanto, não é claro que atributo geográfico explica por que a Internet não é necessária nalgumas regiões e noutras já é. Há regiões com elevados níveis de dinamismo económico – em termos comparativos – onde as empresas não consideram uma ajuda recorrerem à Internet para o seu modelo de negócio, como Biombo (40 por cento) ou Bafatá (50 por cento). A percentagem das empresas que não utilizam a Internet porque não lhes faz falta varia entre os 6,7 por cento em Cacheu e 100 por cento em Tombali.³²

Figura 34: Resposta dos gestores à pergunta por que a empresa não recorre à Internet, em percentagem



7.3 Cadeias de fornecimento e canais de distribuição

Para uma pequena economia aberta como a da Guiné-Bissau, o comércio transfronteiriço pode ser um factor essencial na promoção da produtividade, do emprego e do crescimento económico. O país faz parte da área de integração económica da CEDEAO e da união monetária da UEMOA. Em teoria, tal deve-

ria facilitar o acesso das empresas da Guiné-Bissau a um mercado mais alargado. Com um Índice de Abertura ao Comércio de 57,8, a Guiné-Bissau ocupa estatisticamente o último quarto de uma lista de 177 países. Adicionalmente, as exportações são compostas primariamente por castanha de caju *in natura*. O facto de as importações representarem 35 por cento do PIB reflecte sobretudo a elevada dependência do

32 O baixo número de empresas nas regiões fora de Bissau e Biombo impõe uma nota de precaução quanto à generalização destas constatações.

país de bens essenciais de consumo importados.³³ Esta secção explora as cadeias de fornecimento e os canais de distribuição das empresas na Guiné-Bissau. Esperamos que uma melhor compreensão dos seus estrangulamentos possa ajudar a servir de catalisador às oportunidades que a integração económica regional e internacional tem a oferecer às empresas orientadas para a exportação e para um consumo eficaz no mercado interno. As respostas das empresas no que diz respeito à importação e exportação demonstraram que estas actividades levam um tempo considerável e em metade dos casos envolvem um pedido de suborno. Dada a relevância da participação no comércio internacional para uma pequena economia aberta como

Guiné-Bissau, a compreensão das principais barreiras e estrangulamentos que impedem as empresas de se empenharem de forma eficaz no comércio internacional parece ser a chave para a promoção do desenvolvimento do sector privado do país.

7.3.1 Empresas de exportação

Menos de 10 por cento das empresas na nossa amostra dedicam-se à exportação. A propensão para a exportação aumenta com o tamanho da empresa, como decorre da Tabela 7. Assim, enquanto apenas 3,8 por cento das microempresas na amostra se dedicam à exportação, esta percentagem vai até aos 43,8 por cento no caso das grandes empresas.

Tabela 7: Empresas que exportaram em 2019 por tamanho e entre essas as que desenvolvem a sua actividade principal no sector do caju

Exportou em 2019	Tamanho da empresa					A operar no sector do caju
	Micro	Pequenas	Médias	Grandes	Total	
Não	102	181	63	9	353	43
Sim	4	16	11	7	38	16
Total	106	197	74	16	391	59
Por cento a exportar	3,8 %	8,1 %	14,9 %	43,8 %	9,7 %	27,1 %

Analisadas por sector, uma vasta maioria das empresas de exportação centram-se nos serviços, 21 por cento identificam-se sobretudo com o sector secundário e apenas 2,6 por cento operam no primário. Entre as empresas de exportação que foram objecto do inquérito, 42,1 por cento têm a sua actividade principal no sector do caju. Á Ásia é o destino da castanha de caju *in natura*, ao passo que a Europa é o mercado primário para a castanha de caju processada (ver Figura 35). Entre as empresas dedicadas a outras actividades, as do sector secundário operam na construção e reabilitação (25 por cento),

assim como no processamento de outros produtos agrícolas (25 por cento), tais como o óleo de palma.³⁴ As empresas do sector terciário que se dedicam à exportação e não se encontram classificadas como pertencentes ao sector do caju são geralmente empresas de importação e exportação que declaram negociar uma variedade de produtos, incluindo arroz, carros e outros produtos agrícolas e materiais de construção. Outras estão especializadas nos serviços, tais como a resolução dos requisitos administrativos da importação e exportação, e em turismo.³⁵

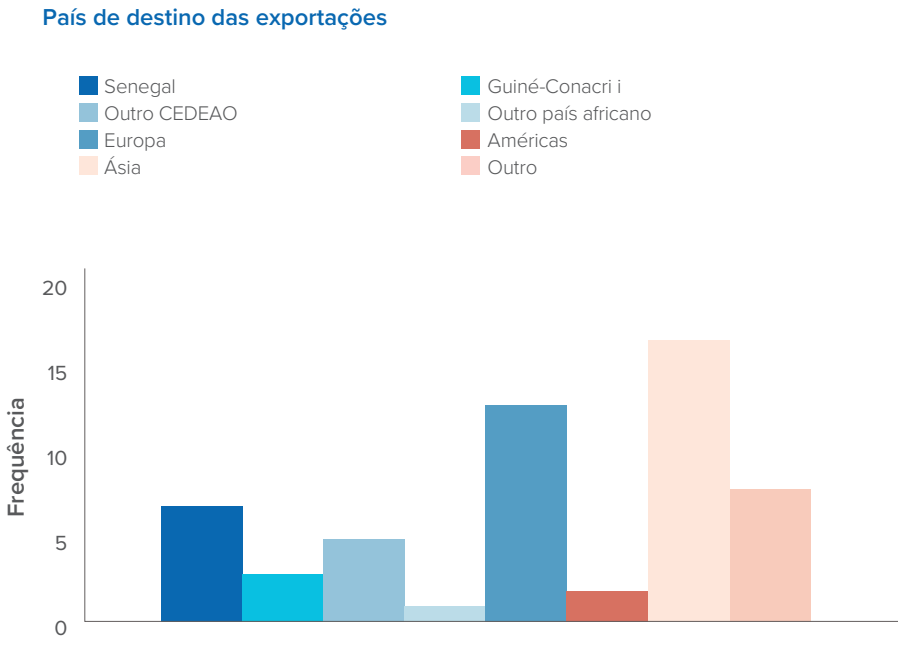
33 A soma de exportações e importações é responsável por 57,8 por cento do PIB, segundo o Trade Openness Index [Índice de Abertura ao Comércio] do Banco Mundial com o país na 132.ª posição entre 170 países (com economias mais abertas e mais fechadas).

34 Com apenas sete empresas exportadoras a operar no sector secundário, na nossa amostra, a representatividade destas constatações deve ser encarada com precaução.

35 Com 29 empresas exportadoras no sector terciário e muitas categorias possíveis, uma classificação estatística não seria de grande utilidade.



Figura 35: País de destino das exportações



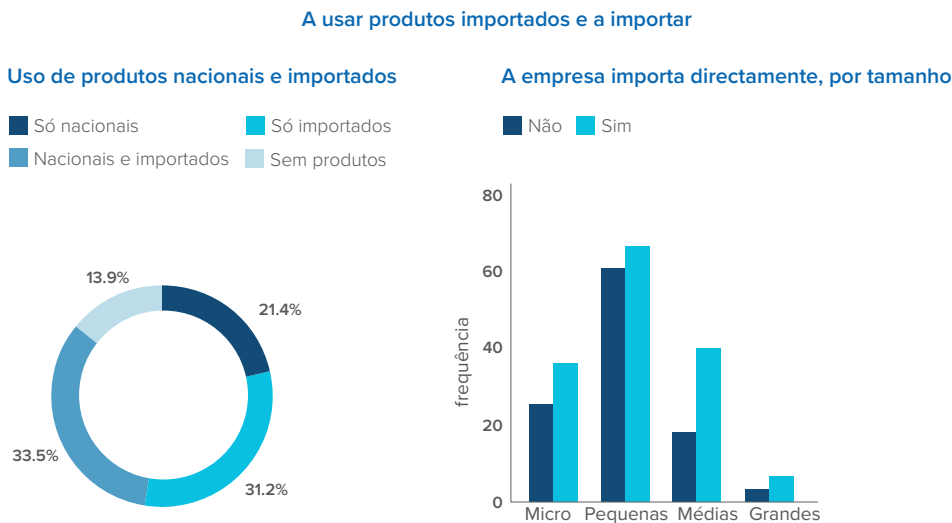
7.3.2 Produtos importados e empresas de importação

64

Entre as 257 empresas na nossa amostra que usam produtos importados (ver o lado esquerdo na Figura 36), 150 importam bens directamente (58 por cento). Entre as empresas que usam produtos importados a maioria recorre à importação directa. A propensão para a importação directa aumenta com o tamanho

da empresa (ver Figura 36, lado direito). A percentagem das empresas que importam directamente entre as que importam aumenta dos 57,4 por cento para as microempresas e 52,7 por cento para as pequenas empresas até aos 70,2 por cento para as pequenas / médias e 70 por cento para as grandes empresas.

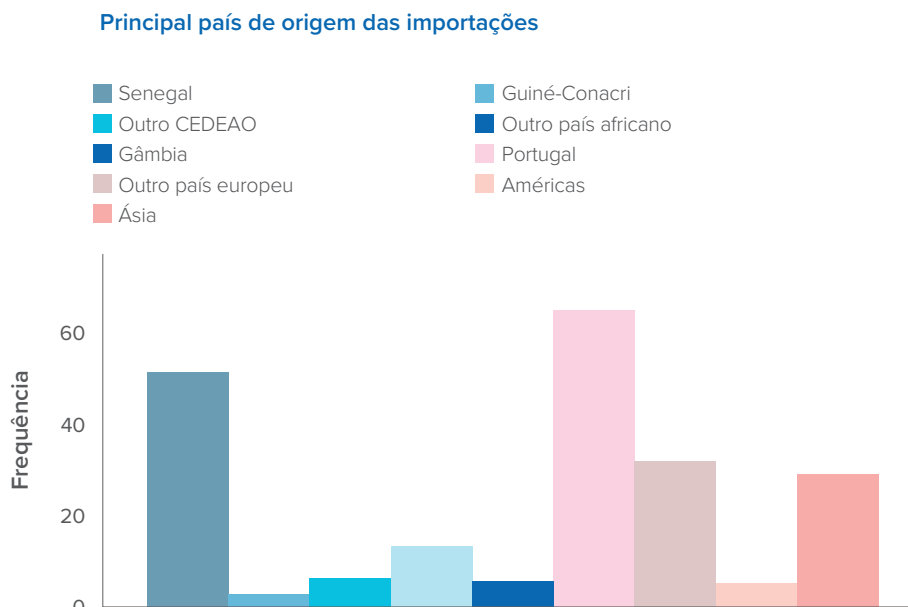
Figura 36: Empresas a usar produtos importados



Nota: Percentagem das empresas a usar produtos nacionais, importados ou nacionais e importados (lado esquerdo) e número de micro, pequenas, médias e grandes empresas que importam ou não de forma directa (lado direito).

Portugal e o Senegal são os principais países de origem dos produtos importados pelas empresas que constam da nossa amostra, seguidos por outros países na Europa e na Ásia (ver Figura 37).

Figura 37: Países de origem das importações directas



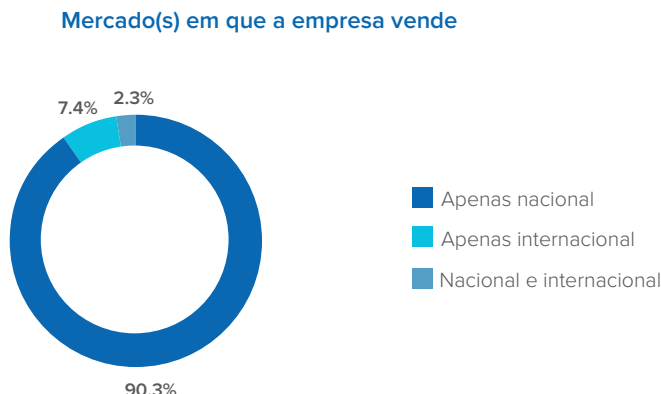
Em termos globais, e conforme ao apresentado anteriormente, as substanciais barreiras e estrangulamentos, tais como os procedimentos de importação complexos, lentos e frequentemente corruptos, a má qualidade das estradas e as dificuldades com o acesso a electricidade e Internet diminuem a eficiência das cadeias de fornecimento do país.

7.3.3 Canais de distribuição

Enquanto as empresas de exportação representam uma grande quota do mercado, o número de empresas a exportar bens e serviços é limitado na Guiné-Bissau. Como mostra a Figura 38, mais de 90 por cento das empresas na nossa amostra apenas alcançam o mercado nacional. Apenas 9,7 por cento delas chegam ao mercado internacional mais alargado, com 2,3 por cento a venderem exclusivamente fora das fronteiras nacionais.

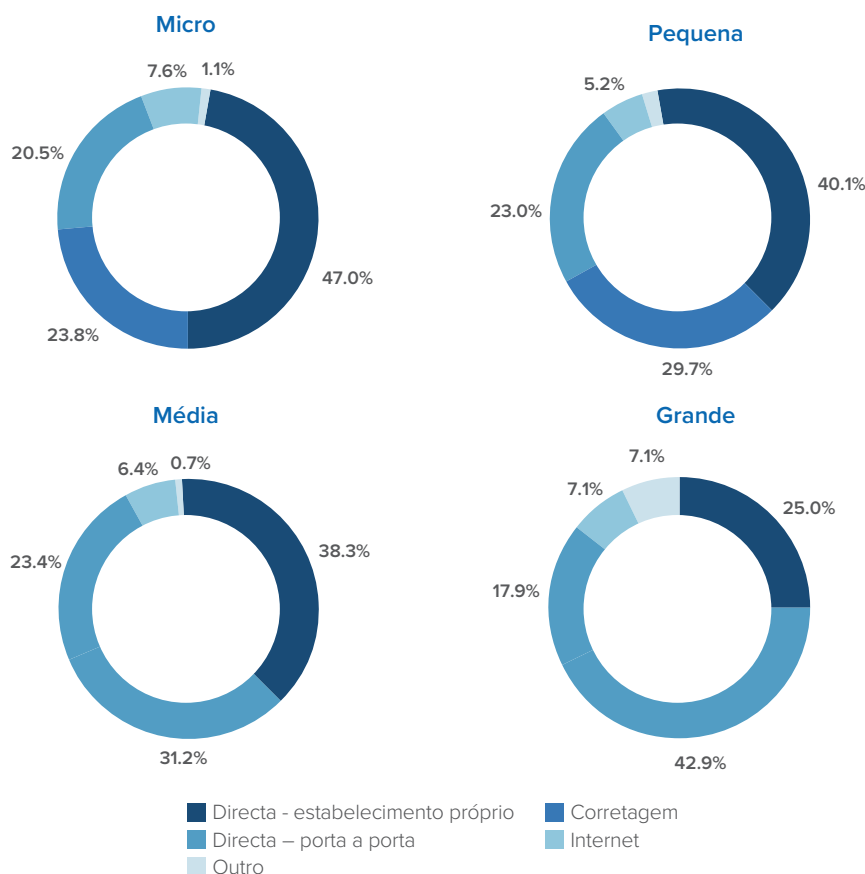


Figura 38: Distribuição das empresas de acordo com o seu alcance no mercado



Em resumo, o alcance no mercado das empresas da Guiné-Bissau é muito limitado, com uma percentagem elevada delas a operarem apenas a nível local e muito poucas a chegarem além das fronteiras nacionais. As empresas de exportação estão relativamente bem integradas nos mercados globais e não estão limitadas ao mercado regional africano, com a Ásia e a Europa como destinos importantes das exportações, conforme decorre de Figura 35. Alavancando o efeito positivo da integração na distribuição global sobre as vendas do negócio e a acumulação do lucro, políticas que visem a melhoria da competitividade económica impulsionada pelas exportações deveriam fazer parte da estratégia nacional de desenvolvimento económico.

A Figura 39 fornece informações adicionais para caracterizar os canais de distribuição usados pelas empresas da Guiné-Bissau. A corretagem tende a aumentar às expensas das vendas directas nos estabelecimentos da empresa conforme o tamanho aumenta, com um nítido fosso entre as MPMEs e as grandes empresas. As primeiras dependem mais da utilização dos seus estabelecimentos físicos como principal canal de distribuição – micro (47 por cento), pequenas (40,1 por cento) e médias (38,1 por cento), enquanto as grandes empresas dependem sobretudo da corretagem (42,9 por cento). Por outro lado, não existe nenhuma diferença substancial no uso de canais de distribuição de porta a porta e de Internet para empresas de tamanhos diferentes.

Figura 39: Principal canal de distribuição, por tamanho da empresa
Canais de distribuição nacionais, por tamanho da empresa


7.3.4 Diversificação produtiva

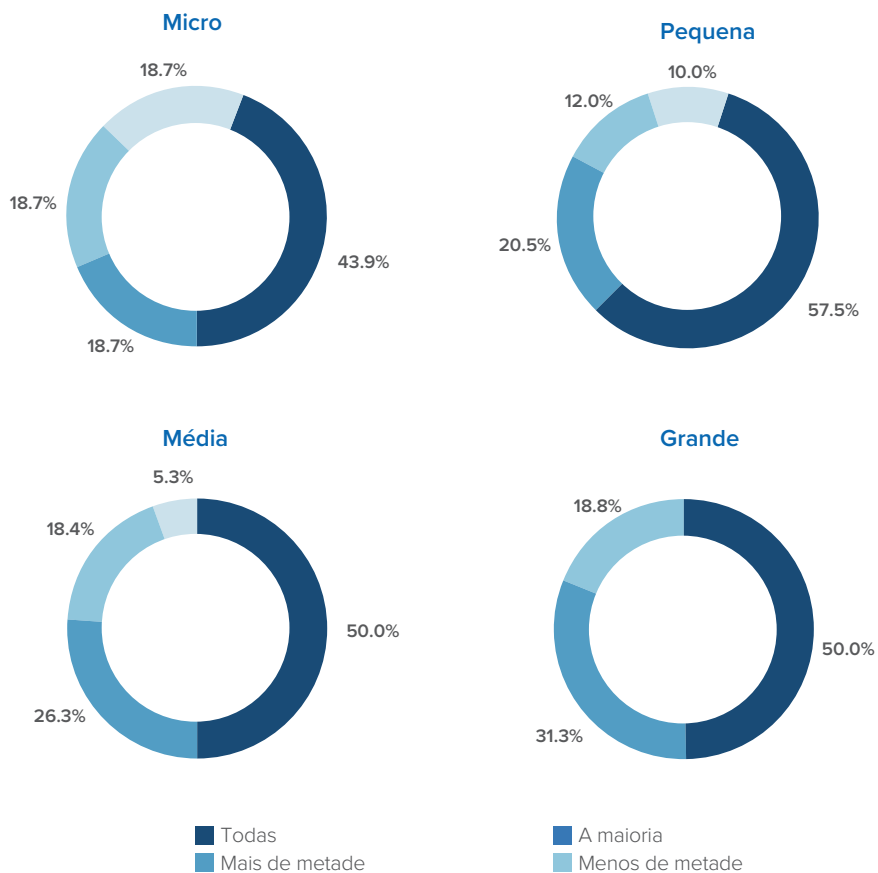
A economia da Guiné-Bissau é altamente dependente da produção de castanha de caju *in natura* e da exportação primariamente para dois países, o Vietname e a Índia. A falta de diversificação do país tem exacerbado repetidamente a sua fragilidade a choques adversos relacionados com condições climáticas e do mercado internacional.

As empresas na nossa amostra dependem fortemente da sua actividade primária como sua única fonte de receita. A sua actividade primária gerou a totalidade da sua receita de 2019 para 52,1 por cento, a maior parte da mesma para 21,6 por cento, e mais de metade da mesma para 15,3 por cento. Apenas 11 por cento dessas empresas foram buscar menos de

metade da sua receita total de 2019 à sua actividade primária. A desagregação desses resultados por tamanho da empresa mostra que a fonte do rendimento é mais diversificada no caso das empresas mais pequenas. A proporção das empresas que extraem a totalidade da sua receita da sua actividade primária é comparável entre MPMEs (52,2 por cento) e grandes empresas (50 por cento). A proporção das empresas cuja actividade primária gera menos de metade da receita é inversamente proporcional ao tamanho da empresa: 18,7 por cento para as micro, 10 por cento para as pequenas e 5,3 por cento para as médias empresas. Nenhuma das grandes empresas da nossa amostra entra nesta categoria (ver Figura 40).



Figura 40: Proporção das vendas correspondente à actividade principal, por tamanho da empresa



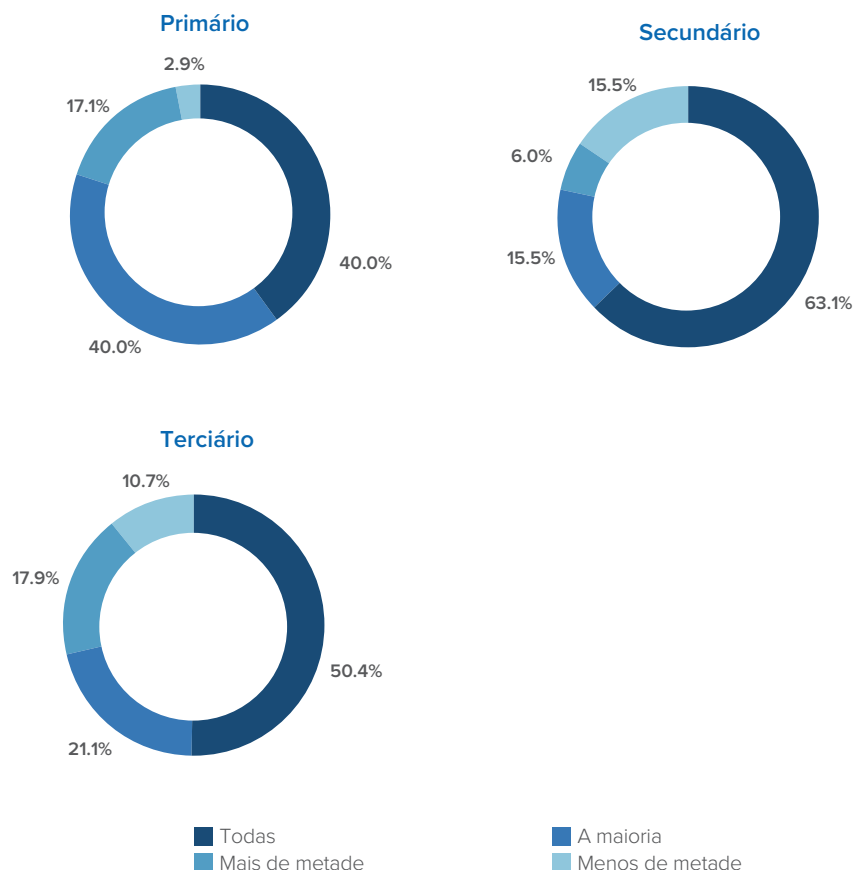
Nota: “A maioria” fica substancialmente mais perto da totalidade das vendas do que “mais de metade.”
Este facto foi deixado claro aos entrevistadores e gestores na versão crioula do questionário.

Comparar o nível de diversificação na geração da receita por sector de actividade económica parece constituir um desafio de maior. O sector primário apresenta tanto a proporção mais reduzida de empresas diversificadas (i.e., menos de metade da receita total proveniente da actividade primária, 2,9 por cento) e empresas plenamente não diversi-

ficadas (i.e., a totalidade da receita proveniente da actividade primária, 40 por cento). As proporções para estas duas categorias extremas são as maiores para o sector secundário, respectivamente 15,5 por cento e 63,1 por cento. Finalmente, o sector terciário mostra valores intermédios para as percentagens das empresas nestas duas categorias (ver Figura 41).

Figura 41: Distribuição da proporção das vendas totais representadas pela actividade principal, por tamanho da empresa

Proporção das vendas a corresponder à actividade principal, por sector económico



Nota: “A maioria” fica substancialmente mais perto da totalidade das vendas do que “mais de metade.” Este facto foi deixado claro aos entrevistadores e gestores na versão crioula do questionário.

A promoção da diversificação tanto no que diz respeito ao produto como no que concerne à clientela a nível da empresa deverá incrementar a resiliência tanto das empresas como da economia nacional.

7.3.5 Características da procura

Uma elevada proporção das empresas na amostra vende primariamente a outras empresas (45,2 por cento) ou tanto a outras empresas como a consumidores finais (30,2 por cento), enquanto meros 24,6 por cento vendem apenas a consumidores finais. Existem algumas diferenças quanto às características da procura dependendo do tamanho da empresa. Mais de metade das grandes e médias empresas têm

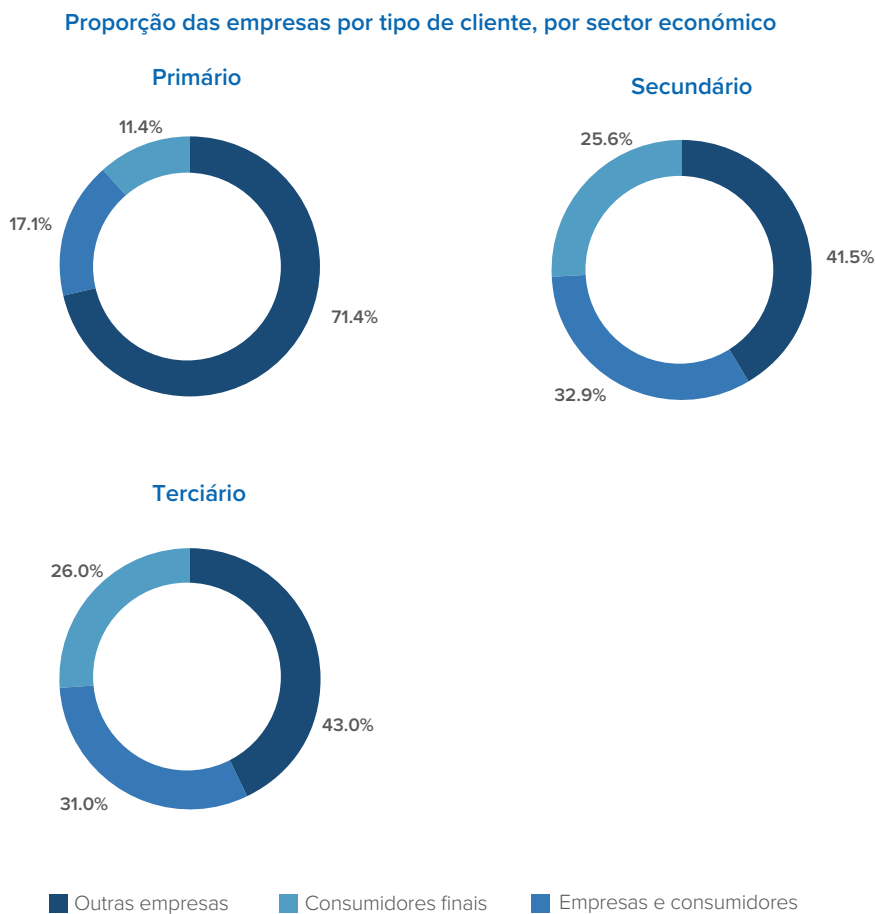
outras empresas como principais clientes, o que é o caso de 62,5 por cento e 55,3 por cento, respectivamente. Muitas pequenas e microempresas também têm empresas como seus clientes primários (respectivamente 43,4 por cento e 40,9 por cento). No entanto, a proporção dessas empresas mais pequenas a venderem sobretudo a clientes finais (28,8 por cento e 25,3 por cento) ou a um *mix* feito tanto de empresas como de clientes finais (27,9 por cento e 33,8 por cento) é mais pronunciada (ver Tabela 8).

Tabela 8: Principais clientes em 2019 por tamanho da empresa

Principal tipo de cliente em 2019, (por cento em cada categoria de empresa, por tamanho da empresa)	Tamanho da empresa				Total
	Micro	Pequenas	Médias	Grandes	
Empresas	43,3	40,9	55,3	62,5	45,2
Clientes finais	28,8	25,3	17,1	25,0	24,6
Ambos	27,9	33,8	27,6	12,5	30,2

A variabilidade das empresas em função do tipo de principal cliente é maior entre sectores económicos que consoante o tamanho da empresa. A vasta maioria (71,4 por cento) das empresas no sector primário opera um modelo de negócio *business to business*, enquanto as empresas nos sectores secundário e terciário apresentam uma distribuição mais equilibrada de tipos de clientes, com cerca de um quarto delas a venderem sobretudo a consumidores finais e mais de 40 por cento a venderem sobretudo a outras empresas, ver Figura 42.

Figura 42: Percentagem das empresas por tipo de principal cliente, por sector económico



À semelhança da distribuição entre tipos de cliente principal por sector, a maior proporção (61,1 por cento) das empresas a operar nas regiões vende sobretudo a outras empresas, enquanto esta percentagem cai para os 42,6 por cento nas empresas sitas na capital.

Tabela 9 abaixo analisa a média de vendas e lucros de acordo com o tipo primário de cliente por tamanho da empresa. No que toca às MPMEs, as médias de vendas e lucros entre as três categorias de principais clientes são relativamente similares. Por outro lado, existem grandes diferenças entre grandes empresas que podem dever-se ao seu número relativamente reduzido na amostra (16).

Tabela 9: Média mensal de vendas e lucros de acordo com o principal cliente da empresa, por tamanho da empresa.

Principal tipo de cliente em 2019		Tamanho da empresa				Total
		Micro	Pequenas	Médias	Grandes	
Empresas	Média de Vendas	0,42 (0,30)	3,7 (2,6)	30,6 (22,7)	215,5 (198,8)	24,6 (72,8)
	Média de Lucros	0,20 (0,14)	1,7 (1,7)	9,9 (10,9)	24 (18,9)	5 (9,4)
Clientes finais	Média de Vendas	0,53 (0,32)	3,5 (2,6)	32,5 (24,1)	330,1 (429,2)	22,2 (106,7)
	Média de Lucros	0,17 (0,28)	1,2 (1,2)	8,1 (6,5)	30,6 (38,4)	3,3 (10,2)
Ambos	Média de Vendas	0,57 (0,29)	3,8 (2,3)	28,6 (19,6)	165 (14,1)	10,8 (25,3)
	Média de Lucros	0,18 (0,28)	1,5 (1,7)	12,2 (9,5)	11,5 (9,2)	3,4 (6,2)
Total	Média de Vendas	0,50 (0,30)	3,7 (2,5)	30,4 (21,9)	237,8 (252,8)	19,6 (73,2)
	Média de Lucros	0,19 (0,24)	1,5 (1,6)	10,2 (9,9)	24,1 (24)	4,1 (8,7)

Nota: Valores em milhões XOF, desvio-padrão entre parênteses.

Estas constatações não estabelecem diferenças sistemáticas entre a receita e os lucros das empresas que vendem primariamente a empresas, das que vendem sobretudo a consumidores finais ou das que vendem a ambos. O facto de quase a totalidade das empresas na nossa amostra serem formais poderá explicar a elevada proporção das empresas a operar um modelo de negócio *business to business*. Empresas a operarem em regime *business to business* têm alguma probabilidade de obter mais vantagens da formalização que empresas a venderem sobretudo a consumidores finais, tais como a capacidade de assinar contratos legais.

O grau de concentração da procura é um factor essencial para considerar um crescimento impulsio-

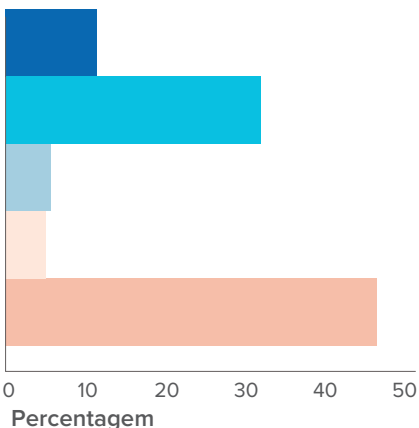
nado pela procura, uma vez que os monopsonios comprimem as margens de lucro das empresas. Em termos gerais, as empresas com uma base de clientes diversificada têm mais poder negocial que as que dependem de um único cliente. Geralmente, as empresas na amostra apresentam um nível relativamente bom de diversificação de clientes, com (45,4 por cento) a não terem um cliente primário identificado num mês típico de 2019 (ver o lado esquerdo na Figura 43). Ainda assim, numa proporção considerável das empresas da amostra verifica-se uma significativa dependência de um cliente primário: 11,3 por cento fazem todas as suas vendas a um único cliente, 31,3 por cento a maioria das vendas e 5,8 por cento cerca de metade das vendas.

Figura 43: Vendas ao principal cliente e ao sector público

Vendas ao principal cliente e ao sector público

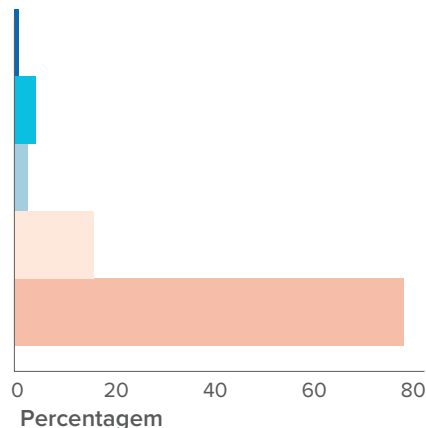
Proporção das vendas ao principal cliente

- Todas as vendas
- A maioria das vendas
- Cerca de metade
- Menos de metade
- Sem cliente principal



Proporção das vendas ao sector público

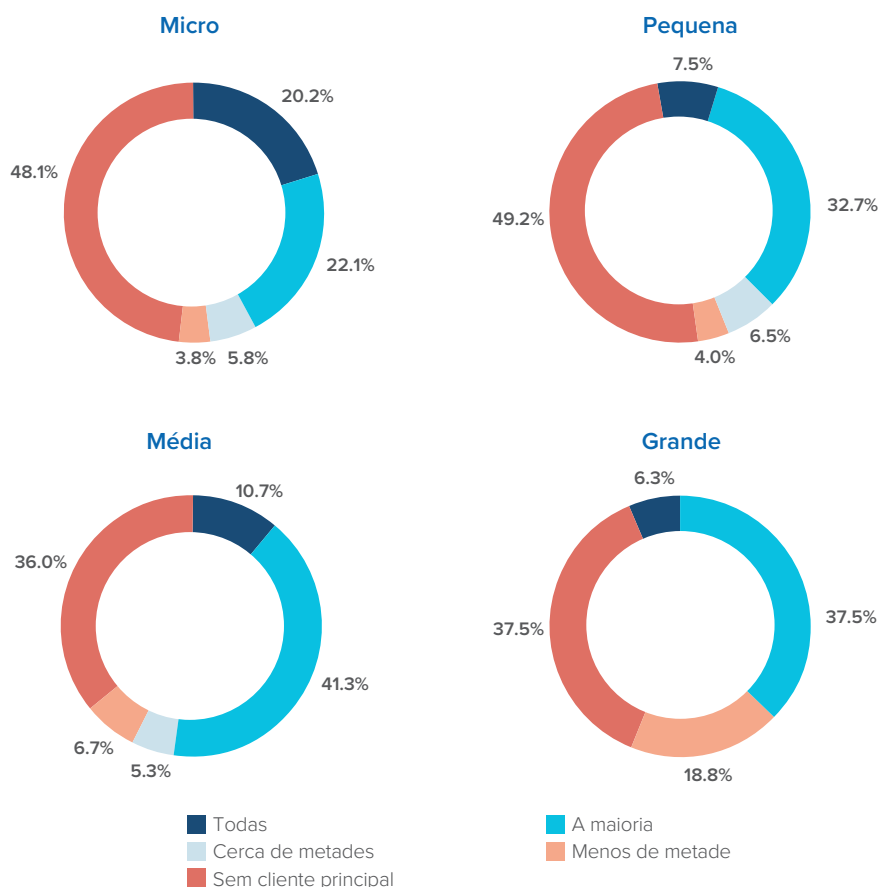
- Todas as vendas
- A maioria das vendas
- Cerca de metade
- Menos de metade
- Sem vendas ao governo



A principal constatação que resulta da análise da proporção de vendas feitas ao cliente primário por tamanho da empresa é que uma proporção relativamente maior de micro e pequenas empresas não têm um cliente primário único. As médias empresas têm a base de clientes menos diversificada, sendo mais provável (52 por cento) fazerem ou todas ou a maior parte das suas vendas aos seus clientes primários (ver Figura 44). Os resultados transversais aos sectores económicos não apresentam grandes diferenças entre empresas do primário, secundário e terciário. As empresas a operar no sector do caju têm uma base de clientes menos diversificada que as restantes, mas a diferença não é pronunciada por aí além. Curiosamente, as empresas fora de Bissau têm uma base de clientes consideravelmente mais diversificada (onde 60 por cento das empresas não têm um cliente primário) que as localizadas em Bissau.

Em linha com o nível relativamente baixo da despesa pública (enquanto percentagem do PIB), a procura pública não é um factor primário que explique as vendas da maioria das empresas na nossa amostra. Apenas 0,5 por cento fazem todas as vendas com o governo, 3,8 por cento a maior parte das vendas e 2,5 por cento cerca de metade de todas as vendas. Outros 15,8 por cento vendem ao governo, mas o valor representa menos de metade das suas vendas totais. 76,4 por cento não vendem ao governo de todo (ver o lado direito na Figura 43).

Existe muito espaço para as empresas nacionais se envolverem mais com o sector público. Neste sentido, políticas que visassem aumentar a capacidade do sector público, melhorar a governação e tornar a despesa pública mais eficiente impulsionariam a procura das empresas.

Figura 44: Proporção de vendas ao principal cliente, por tamanho da empresa
Proporção de vendas ao principal cliente, por tamanho da empresa


Em resumo, uma elevada proporção das empresas formalizadas na Guiné-Bissau opera um modelo de negócio *business to business*. Geralmente têm uma base de clientes bastante diversificada, exceptuando as médias empresas, sendo a mesma particularmente diversificada no caso das empresas a operarem fora de Bissau. O tamanho reduzido do sector público apresenta-se como uma das principais limitações para uma procura impulsionada pelo sector público.

7.4 Informalidade e concorrência

Investigação factual mostra que concorrentes do sector informal afectam as operações das PME registadas, uma vez que empresas não formalizadas podem competir com PME registadas em condições favoráveis, mas injustas, prejudicando os lucros destas últimas. Tal pode dever-se a supe-

riores vendas anuais, emprego e taxas de crescimento da produtividade (Williams e Kedir, 2017), despesa com investimentos (Perez et al, 2018) ou acesso ao crédito (Distinguin et al, 2016). O último estudo também mostra que instituições fracas, como é o caso na Guiné-Bissau, subvertem a diferenciação entre empresas formais e informais, aumentam os custos, diminuem os benefícios obtidos pela formalização e reduzem os custos globais atribuídos à informalidade. O lançamento do Centro de Formalização de Empresas (CFE) deu um impulso ao registo dos negócios, com a regulamentação a evoluir cada vez mais em linha com a legislação OHADA. Adicionalmente, a introdução do regime de empreendedor³⁶ em 2018-2019 facilitou o registo de empresas a pequenos empresários.

36 O estatuto legal recentemente introduzido de interpretantes é um regime regulatório simplificado proposto aos pequenos negócios, ver por exemplo IFC e OHADA (2018).



OBSTÁCULOS DEPENDENTES DO MERCADO

81,5 por cento dos gestores entrevistados declararam competir com empresas não formalizadas.³⁷ As respostas não se correlacionaram com o tamanho da empresa ou a sua localização. Em três quartos das empresas a competirem com empresas informais, os gestores consideram este tipo de concorrência um grave obstáculo ao exercício das suas operações comerciais. É interessante notar as principais vantagens e desvantagens que os gestores das empresas formalizadas identificam na formalização, se, segundo a sua experiência, vale a pena registar-se ou não, e que factores consideram ser mais importantes para explicar por que outros empresários do seu sector escolheram não o fazer.

A Figura 45 abaixo mostra que a “visibilidade acrescida” e a “possibilidade de assinar contratos” são as duas vantagens mais citadas derivadas

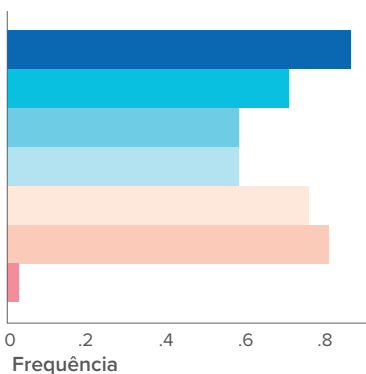
da formalização, seguidas por um “melhor acesso ao financiamento” e “ganhar acesso ao sistema legal.” Mais de 50 por cento dos inquiridos também consideram sentir “menos pressão das autoridades” e as “facilitações ao comércio internacional” como vantagens derivadas da formalização. Quanto ao tamanho das desvantagens associadas, o “pagamento de impostos” e o “custo das licenças” ocupam o primeiro e segundo lugar, seguidos pelo “aumento da pressão das autoridades” e “encargos administrativos” na última posição.³⁸ Embora muitos gestores vejam desvantagens relevantes associadas ao registo das suas empresas, mais ainda pensam que vala a pena fazê-lo. Entre os gestores das empresas formalizadas na nossa amostra, 94,9 por cento (372 de 394) responderam sim à pergunta “vale a pena registar uma empresa?”

Figura 45: Vantagens e desvantagens do registo formal de uma empresa

Vantagens e desvantagens do registo formal de uma empresa

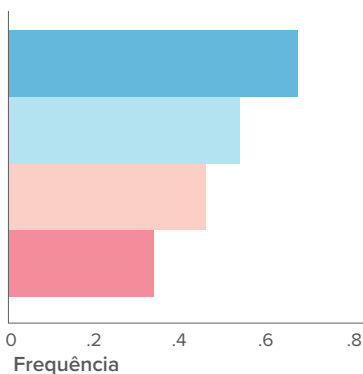
Vantagens

- Visibilidade acrescida
- Acesso ao sistema legal
- Menos pressão, autoridades
- Comércio internacional
- Mais acesso a financiamento
- Assinar contratos
- Outros



Desvantagens

- Quantidade de impostos
- Mais pressão, autoridades
- Custo de licenças
- Carga administrativa



37 Estas perguntas apenas se fazem às empresas formais, que representam a vasta maioria da nossa amostra.

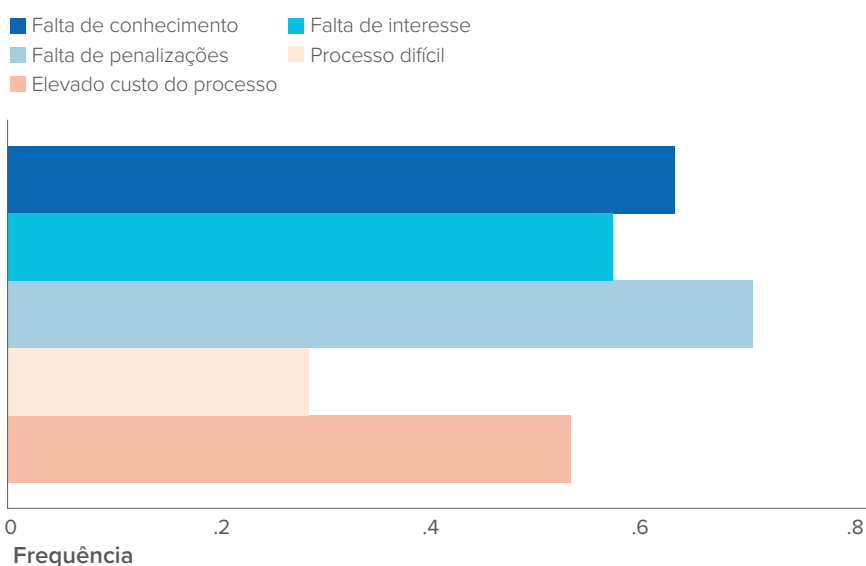
38 O facto de 28 por cento dos respondentes a estas perguntas terem respondido que uma menor pressão por parte das autoridades era uma vantagem da formalização e o aumento da pressão das autoridades uma desvantagem aponta para a existência de diferentes tipos de pressão. Partimos do princípio de que a pressão exercida sobre as empresas informais é no sentido de as empurrar para a formalização, ao passo que para as empresas já registadas essa pressão seria no sentido do cumprimento de obrigações fiscais ou regulatórias, como o pagamento dos impostos ou o registo formal dos empregados.

A maioria dos gestores indicou que as empresas não formalizadas são raramente levadas à justiça, o que é um desincentivo para registarem as suas próprias empresas. Outros factores muito referidos para explicar tal comportamento são a falta de conhecimento acerca do processo e a falta de interesse (ver Figura 46). Cerca de metade dos gestores mencionou o custo do processo de formalização como uma razão que explica por que algumas empresas não se

registam, enquanto menos de 25 por cento pensam que a dificuldade do próprio processo constitui um obstáculo à decisão de lhe dar início. Por isso, parece que o incentivo à formalização passa pela melhoria da estratégia de comunicação do governo e dos incentivos disponibilizados para esse fim, enquanto talvez não ajudasse muito mudar o próprio processo.

Figura 46: Por que muitas empresas não se encontram registadas

Por que muitas empresas não estão registadas

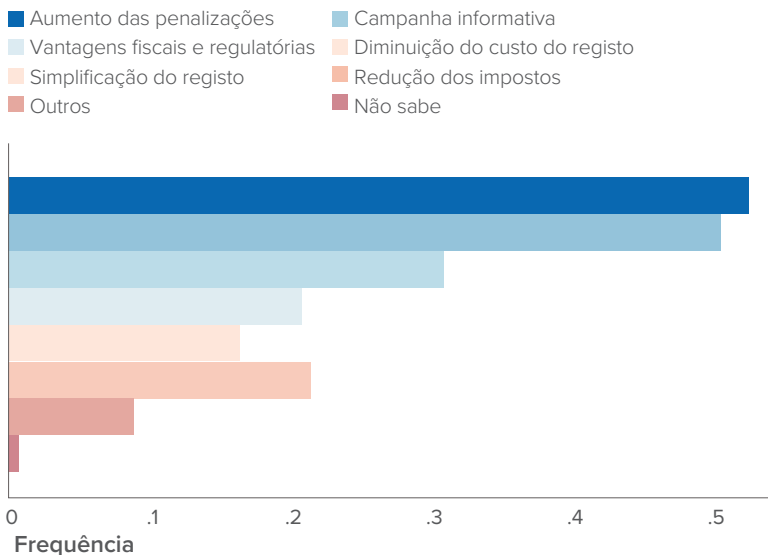


Estes argumentos estão em linha com a opinião dos sete gestores na nossa amostra cujas empresas ainda não estavam registadas. Todos eles consideraram registar as suas empresas, mas decidiram-se contra, para já devido à falta de vantagens percebidas de o fazer, assim como à ausência de quaisquer desvantagens claras de não o fazer. Estes resultados são similares aos de um recente inquérito ao sector informal conduzido pela UEMOA (AFRISTAT, 2019). De acordo com o seu relatório, as principais razões para não se registar era não saber da necessidade de o fazer (44,5 por cento), enquanto pouca gente alegou não ter registado as suas empresas por causa da complexidade do procedimento (14,1 por cento) ou do seu custo (14,0 por cento).

Com efeito, quando perguntamos aos gestores de empresas directamente acerca de opções políticas que pensam que seriam eficazes a aumentar as taxas de formalização, mais de metade sugeriu o aumento das penalizações do incumprimento e a promoção dos benefícios do registo através de campanhas informativas. Por outras palavras, o pau e a cenoura. De acordo com um terço dos entrevistados, a disponibilização de vantagens fiscais e regulatórias seria uma boa ideia. Um número ainda menor de inquiridos apoiou a simplificação do procedimento (16,5 por cento), a redução do seu custo (21 por cento) ou a concessão de incentivos fiscais (21,5 por cento) como opções políticas eficazes para aumentar a formalização, ver Figura 47.

Figura 47: Políticas de formalização de empresas mais prováveis de serem bem sucedidas

Políticas de formalização de empresas mais prováveis de serem bem sucedidas



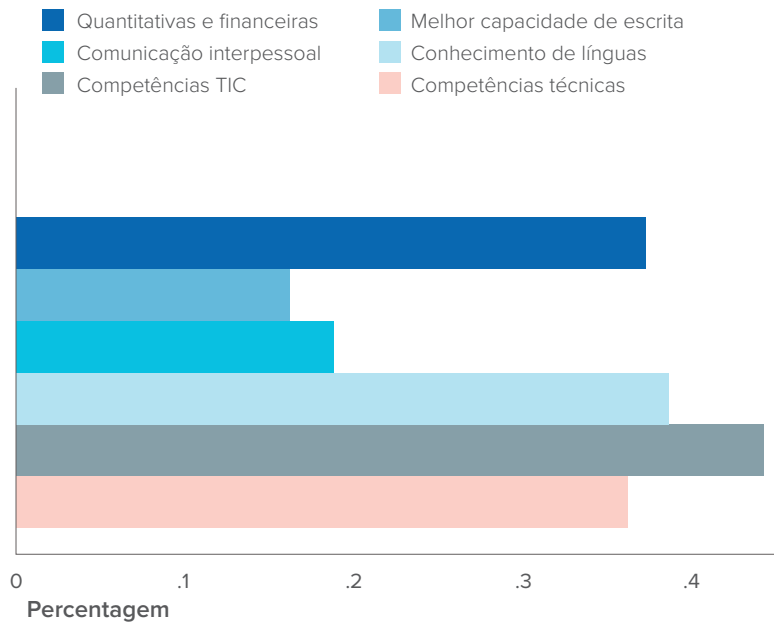
A impressão de que o procedimento de registo não é um obstáculo substancial à formalização está provavelmente relacionada com o estabelecimento dos CFE (Centro de Formalização de Empresas) em 2011 que reduziu substancialmente o tempo necessário para o registo de uma empresa. De acordo com os relatórios Doing Business, o gasto de tempo foi progressivamente reduzido de 213 dias em 2010 para oito ou nove dias em 2020. Ao mesmo tempo, os custos desceram de 323 por cento para 88,8 por cento do rendimento *per capita*. O CFE tem mantido um serviço fiável ao longo dos períodos de instabilidade política, como foi o caso do golpe presidencial em 2012. Adicionalmente, a introdução do regime de empreendedor em 2018 e 2019 pretende, de acordo com a legislação OHADA, facilitar o registo de negócios para as empresas de pequena escala.

7.5 Competências da mão-de-obra e capital humano

A falta de competências da mão-de-obra está classificada como o estrangulamento de mercado que preocupa os gestores o menos. Ainda assim, constitui um obstáculo moderado para 41,7 por cento das empresas e um obstáculo forte para 23,2 por cento.

À pergunta pelas competências necessárias que faltam aos trabalhadores, as competências em TIC são indicadas por 44,3 por cento dos gestores. Estas são seguidas pelo conhecimento de línguas (38,6 por cento), competências quantitativas e financeiras (37,2 por cento) e competências técnicas (36,3 por cento). Uma proporção consideravelmente inferior dos gestores encara a comunicação interpessoal (18,8 por cento) e uma melhor capacidade de escrita (16,2 por cento) como competências relevantes que faltam (ver Figura 48).

Figura 48: Competências relevantes que faltam à mão-de-obra



8. Emprego





8. Emprego

A pandemia da COVID-19 causou a pior recessão económica global desde a Grande Depressão e prejuízos maciços em termos do tempo e rendimento do trabalho. Criar empregos e pôr as pessoas a trabalhar é algo de primordial para se conseguir uma plena recuperação e construir melhor daqui em diante. No entanto, esses empregos devem ser condignos, o que significa que têm de respeitar os direitos fundamentais dos trabalhadores e assegurar a melhor segurança no trabalho e remuneração possível.

As condições e características dos trabalhadores são essenciais ao funcionamento eficaz das empresas privadas, mas há factores fundamentais que definem a saúde de uma sociedade e da sua economia. Esta secção apresenta a análise do emprego no inquérito às empresas.

8.1 Composição da mão-de-obra

Em 2019, o número médio de trabalhadores por empresa foi de 17,8 (desvio-padrão de 36,8) e a mediana foi 8. Por definição, a distribuição de

trabalhadores varia muito entre empresas de dimensões diferentes. Como decorre da Tabela 10, o número médio de trabalhadores é de quatro para as microempresas, 14 para as pequenas empresas, 28 para as médias empresas e 108 para as grandes. O desvio-padrão aumenta mais rapidamente que a média com o tamanho da empresa a aumentar, o que implica que a mediana de trabalhadores é muito mais próxima da média nas categorias das empresas mais pequenas do que nas grandes.

Conforme demonstrado na Figura 3 e na última fila da Tabela 10, a distribuição de trabalhadores (excluindo os gestores) pelas empresas de tamanhos diferentes tem por resultado que os empregados das microempresas apenas representam 6,4 por cento do total da mão-de-obra na amostra. As pequenas empresas concentram a maior quota da mão-de-obra total (39,1 por cento), seguidas pelas médias empresas (30,2 por cento) e pelas grandes (24,4 por cento).

Tabela 10: Média e desvio-padrão, número mediano de trabalhadores e quota do emprego total para as micro, pequenas, médias e grandes empresas

Variável	Tamanho da empresa				Total
	Micro	Pequenas	Médias	Grandes	
Média	4	14	28	108	18
Desvio-padrão	3	12	30	134	36
Mediana	4	11	19	37	8
Quota do emprego total	6,4 por cento	39,1 por cento	30,2 por cento	24,4 por cento	100 por cento

Como o trabalho e as respectivas condições são altamente diversos e complexos na Guiné-Bissau, com trabalhadores formais e informais, a tempo inteiro e em *part-time*, temporários e permanentes, não foi fácil assegurar que todos os entrevistados interpretassem cada uma dessas categorias da mesma forma. Por isso decidimos reduzir os atributos dos trabalhadores a uma diferenciação mais primária entre trabalhadores remunerados e não remunerados, com esta última categoria a referir-se

aos estagiários e aprendizes não remunerados.³⁹ Os trabalhadores remunerados podem ser ou permanentes ou temporários, enquanto os trabalhadores não remunerados são tipicamente estagiários ou aprendizes. A vasta maioria dos trabalhadores é paga, com uma média por empresa de 16,5 (desvio-padrão de 34) e uma mediana de 7. 92,1 por cento das empresas na nossa amostra tinham pelo menos um empregado remunerado em 2019. A maioria dos trabalhadores remunerados é considerada ocasional ou temporária

³⁹ Vamos usar o termo "trabalhadores não remunerados" quando nos referirmos a estagiários e aprendizes não remunerados, por oposição a trabalhadores remunerados.



pelo gestor da respectiva empresa. O número médio de trabalhadores ocasionais por empresa é de 11,6 (desvio-padrão de 26,8) com a mediana de cinco. O número médio de trabalhadores permanentes por empresa é de apenas 4,9 (desvio-padrão de 11,5) e a mediana é de dois. Por outro lado, o número médio de trabalhadores não remunerados é de 1,4 por empresa (desvio-padrão 6,6) e a mediana é de 0: mais de metade das empresas na amostra não têm quaisquer trabalhadores não remunerados.

Postos de trabalho temporários e não remunerados reflectem tipicamente condições de trabalho mais precárias, frágeis e vulneráveis. A quota dos trabalhadores não remunerados sobre os remunerados é inferior nas grandes empresas (1,6 por cento). Tal corresponde a uma média de 7,3 por cento nas médias empresas, 14,6 por cento nas pequenas e 8,5 por cento nas microempresas. No entanto, não existe uma relação forte entre a proporção de trabalhadores temporários remunerados e o tamanho da empresa, com valores que vão dos 60,4 por cento até aos 68,9 por cento.

Vista a situação por sector económico, a proporção dos trabalhadores não remunerados é mais baixa no sector primário, com 4,7 por cento, comparada a 14,8 por cento no sector secundário e 10,9 por cento no terciário. No que diz respeito ao tamanho da empresa, não existe uma variação substancial na quota dos trabalhadores temporários por sector de actividade económica, com valores entre os 62 e os 67,7 por cento.

Finalmente, contrariamente ao que se poderia esperar, a situação da mão-de-obra para as empresas da nossa amostra parece ser mais estável nas regiões que na capital. A quota dos trabalhadores não remunerados sobre os trabalhadores remunerados é de 11,9 por cento na capital, em média, e 6,7 por cento nas regiões, enquanto a quota de trabalhadores temporários é de 64,5 por cento e 58 por cento, respectivamente.

8.2 Remunerações

Os salários pagos pelas empresas que foram objecto do inquérito⁴⁰ são consideravelmente superiores ao salário típico na Guiné-Bissau se incluirmos o sector informal. Tal não constitui surpresa, uma vez que estudámos empresas formalizadas, sobretudo localizadas na capital e tipicamente maiores e mais produtivas que a empresa média na Guiné-Bissau. O salário mensal médio em toda a amostra é de 85.468 XOF,⁴¹ com um desvio-padrão de 62.165,6. O salário mediano é de 66.000. Quanto ao número de trabalhadores, existe uma clara diferença em termos de salários entre empresas de diferentes tamanhos: como era de esperar, os salários são geralmente maiores nas empresas maiores. Como consta da Tabela 11, tanto o salário médio como o salário mediano aumenta uniformemente com o tamanho da empresa, indo respectivamente dos 69.405,5 e 50.000 para as microempresas até aos 113.437,5 e 100.000 para as grandes empresas.

Tabela 11: Média, desvio-padrão e mediana do salário médio, por tamanho da empresa

Salário mensal	Tamanho da empresa				Total
	Micro	Pequenas	Médias	Grandes	
Média	69,405,4	81,165,8	106,587,8	113,437,5	85,468.0
Desvio-padrão	65,476,2	53,267,6	68,320,6	84,493.0	62,165,6
Mediana	50.000	65.000	80.000	100.000	66.000

40 Os salários das empresas foram obtidos perguntando ao respectivo gestor pelo salário médio da empresa, tendo em conta todos os empregados remunerados.

41 Tal equivale a 130,21 euros.

Exploramos os retornos da educação analisando o nível médio de instrução dos empregados da empresa, conforme indicado pelo respectivo gestor. Existe um ganho geral e importante no salário médio e mediano conforme o nível de instrução aumenta.⁴² Como podemos ver na Tabela 12,

estes vão respectivamente dos 66.428,6 XOF e 45.000 XOF para as empresas onde o nível médio de instrução dos empregados é primário até aos 105.255,9 XOF e 85.000 XOF quando o nível médio de instrução é universitário. Estas diferenças representam um aumento do salário médio de 58 por cento e de 88,8 por cento no caso do mediano.

Tabela 12: Salário médio e desvio-padrão e salário mediano de acordo com o nível médio de instrução dos empregados

Variável	Nível de instrução				
	Primário (1-4 anos)	Básico (5-9)	Secundário (10-12)	Profissional	Universitário
Salário médio	66,428,6	61,704,6	83,119,4	98,715,4	105,255,9
Desvio-padrão	83,252,3	32,225,8	65,383,5	72,225,0	60,297,3
Salário mediano	45.000	56,250	63,333	75.000	85.000
Observações	7	44	141	65	56

A conversão dos níveis de instrução em anos de escolaridade⁴³ (uma simples análise de regressão do salário médio na empresa ao nível médio de instrução dos seus empregados) mostra que em média cada ano de educação a mais está associado a um aumento do salário mensal algures entre os 3.378,4 e os 4.381,6 XOF (ver Tabela 13).⁴⁴

42 Não existem observações para empresas com o nível médio de escolaridade de "sem escolaridade". Repare-se no reduzido número de observações em relação a empresas onde o nível de instrução médio dos empregados é primário.

43 Primário = 4, Básico = 9, Secundário = 12, Profissional = 15, Universitário = 17.

44 O coeficiente nesta regressão é altamente significativo e robusto a uma variedade de especificações.

Tabela 13: Regressão MQO a explicar o salário médio entre as empresas da amostra

	(1)	(2)	(3)	(4)
Anos de escolaridade	4640.1*** (0.000)	4064.3*** (0.001)	3481.1** (0.015)	3378.4** (0.017)
Empregadas femininas		-382.9 (0.118)	-733.5** (0.013)	-453.5 (0.149)
Trabalhadores estrangeiros		3562.6* (0.059)	1626.0 (0.364)	4041.9 (0.042)
Trabalhadores com Seg. Soc.		175.0 (0.471)	186.8 (0.491)	173.9 (0.537)
Pequena empresa			13883.7 (0.160)	15432.3 (0.120)
Média empresa			28663.7** (0.036)	30319.8** (0.041)
Grande empresa			58157.9** (0.021)	83618.8*** (0.006)
Constante	26998.9* (0.085)	31428.3** (0.048)		
Controlos 1	N	N	Y	Y
Controlos 2	N	N	N	Y
Observ. R2	313 0.0432	306 0.0602	306 0.288	300 0.322

valores *p* entre parênteses**p* < 0.10, ***p* < 0.05, ****p* < 0.01

Nota: Ver anexo A.2 para uma descrição dos dois grupos de variáveis de controlo. A constante é omitida para as regressões (3) e (4) por causa da inclusão de controlos. Estes causam a redução do número de observações na coluna (4).

Curiosamente e talvez contrariamente ao que se esperaria, o nível médio de instrução dos empregados diminui uniformemente com o crescente tamanho da empresa, sendo de 13,25 nas microempresas, 13,02 nas pequenas empresas, 12,68 nas médias e 12 nas grandes empresas. Isto implica que o mecanismo pelo qual os anos de educação estão associados a salários superiores não pode ser explicado por uma correlação entre o tamanho da empresa e salários superiores.

8.3 Utilização de capacidades e absentismo

Inquiridos sobre a medida em que os trabalhadores estavam ocupados durante o horário de trabalho, um factor importante a contribuir à produtividade, 20,7 por cento dos gestores disseram que sempre estavam ocupados, 42,7 por cento que costumavam sobretudo estar ocupados, 29,3 por cento que andavam ocupados até certo ponto e 7,3 por cento que costumavam sobretudo não estar ocupados. Existe uma clara tendência para os trabalhadores andarem mais ocupados em empresas maiores. Ainda assim, não existe uma clara relação entre o

tamanho da empresa ou o salário médio e o nível de absentismo. Quando perguntamos pelo número de vezes por mês que cada trabalhador faltou ao trabalho sem aviso prévio em 2019, a média é de 1,42, com um desvio-padrão de 2, e a mediana é de 0.

8.4 Inscrição na segurança social e contratos escritos

O objectivo do sistema de segurança social é o de salvaguardar os cidadãos contra os riscos de perderem o seu emprego ou rendimento laboral. Por mais de três décadas, o “Instituto Nacional de Segurança Social” (INSS) tem vindo a cobrir as pensões de reforma, as contas médicas e as baixas por doença ou licenças parentais dos seus inscritos. É suposto que a inscrição no INSS seja obrigatória, mas as nossas amostras indicam um baixo número de inscritos. Os gestores referem a inscrição no INSS de apenas um em seis trabalhadores remunerados. Acresce que mais de metade das empresas na nossa amostra não têm um único trabalhador inscrito



no INSS. A quota média de trabalhadores remunerados inscritos no INSS é de 14 por cento para as MPMEs e 23 por cento para as grandes empresas.

De acordo com o relatório Doing Business de 2019, o Código Laboral existente é um dos mais rígidos da África subsariana. Os empregadores vêem-se confrontados com restrições significativas relativamente ao número de horas de trabalho per semana e ao recrutamento e despedimento de trabalhadores. Os contratos a prazo estão limitados (incluindo renovações) a um período máximo de 12 meses para impedir o recurso aos mesmos para tarefas permanentes, para as quais os contratos permanentes são obrigatórios. O período experimental é limitado a um mês. O despedimento por redundância é permitido por lei sem qualquer período de pré-aviso. No entanto, requer a aprovação da parte terceira e uma indemnização de despedimento de 13 a 43,3 semanas de salário do trabalhador, conforme o estatuto do trabalhador. Oficialmente, todos os trabalhadores devem estar registados na inspecção do trabalho e os seus contratos devem ser visados pelo governo. Uma revisão do Código Laboral, que pretendia torná-lo mais flexível mantendo um nível condigno de protecção dos trabalhadores, foi discutida no parlamento em 2015, mas infelizmente a crise política impediu a sua aprovação.

As nossas constatações revelaram que a formalização de contratos dos trabalhadores, a sua inscrição na segurança social, assim como a aplicação de contratos com recurso a meios jurídicos são pouco habituais. Poderá mesmo existir uma correlação

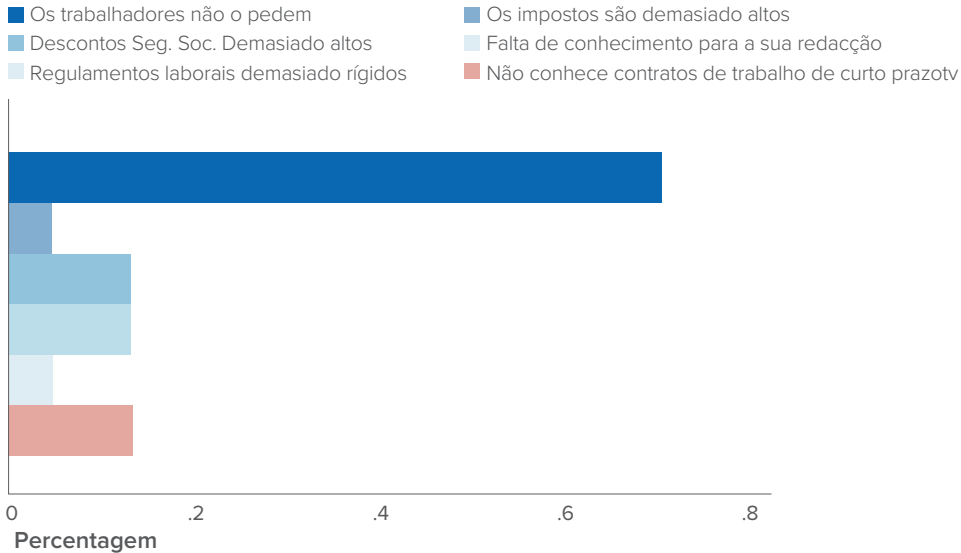
entre os elevados níveis de emprego ocasional observados e a actual regulamentação laboral. Ainda assim, não encontramos nada de convincente que apoie a suposição de que a regulamentação rígida existente possa desencorajar as empresas de oferecerem contratos formais aos seus trabalhadores.

Aproximadamente metade das empresas na nossa amostra não têm qualquer tipo de contrato formal para os seus empregados. Entre as empresas que ainda assim fazem contratos para alguns dos seus empregados, uma percentagem elevada dos seus empregados tem um contrato (76,6 por cento). Quando inquiridos pelas razões pelas quais não fazem contratos para alguns (ou todos) os seus trabalhadores, os gestores referiram primariamente que os trabalhadores não o pedem (71,2 por cento). Um em cada cinco gestores disse que os descontos (impostos e contribuições para a segurança social) seriam demasiado altos para eles. Apenas 13,6 por cento dos gestores deram a desculpa da falta de conhecimento para redigir um contrato em condições para a sua ausência. Apenas cinco por cento disseram que não dão contratos porque a regulamentação laboral é demasiado rígida (ver Figura 49). Por isso, embora a revisão da regulamentação laboral possa ser relevante, uma falta generalizada de conhecimentos jurídicos tanto dos trabalhadores como dos gestores, juntamente com os custos monetários da regulamentação, parece constituir maiores obstáculos à formalização do emprego do que a rigidez regulatória.



Figura 49: Por que alguns empregados não têm um contrato escrito

Por que a empresa não faz um contrato a alguns trabalhadores



84 Apenas 30,5 por cento dos 89 por cento das empresas na nossa amostra com empregados remunerados⁴⁵ têm pelo menos um empregado inscrito no INSS. Curiosamente, a proporção das empresas que não inscrevem qualquer trabalhador no INSS é a mesma se compararmos Bissau e Biombo com o resto do país. Observamos, sim, uma considerável

diferença entre empresas de tamanhos diferentes. Entre essas empresas com algum empregado remunerado, as que não têm nenhum trabalhador inscrito no INSS são oito por cento entre as microempresas, 70 por cento entre as pequenas, 58 por cento entre as médias e 26 por cento entre as grandes empresas.

45 Aqui excluímos alguns poucos gestores que responderam que não sabiam (3) ou não queriam responder (6).

9. Género e Diversidade





9. Género e Diversidade

Na Guiné-Bissau, as mulheres são menos privilegiadas que os homens. A desigualdade começa com o menor rendimento escolar das raparigas (WIDE, 2019), cobre crenças culturais e a igualdade continua a ser legalmente reprimida pelo Artigo 1686 do Código Civil Da Guiné-Bissau, que exige que as mulheres casadas obtenham uma autorização do marido para começarem um negócio (Banco Mundial, 2020b). Estas circunstâncias deixam as mulheres com menos oportunidades económicas, fazendo com que as mulheres na Guiné-Bissau sejam empregadas sobretudo em empregos menos produtivos, incluindo a agricultura e o auto-emprego não agrícola (Banco Mundial, 2020). A participação das mulheres no mercado de trabalho é dominada pela informalidade, fazendo com que a sua quota de trabalho assalariado seja substancialmente inferior (15 por cento) que no caso dos homens (30 por cento) e expondo as mulheres mais ao emprego vulnerável (84 por cento) do que os homens (68 por cento) (Banco Mundial, 2020). A posição de desvantagem das mulheres e a falta geral de poder de decisão

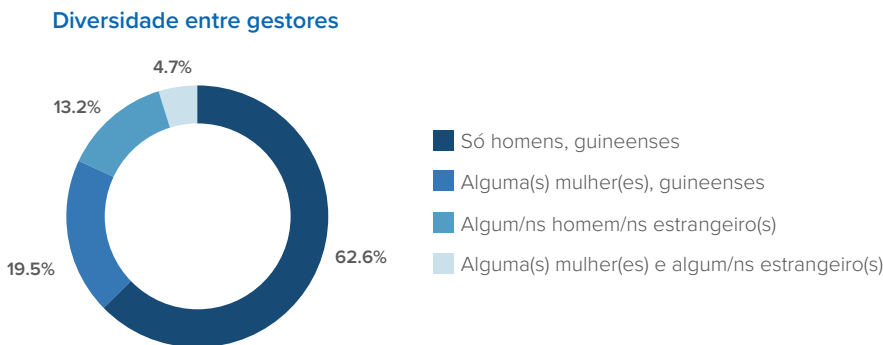
em situações sociais, económicas e políticas trava o seu potencial económico e a sua capacidade de contribuir e ajudar a dar forma ao desenvolvimento socioeconómico do país.

9.1 Diversidade na gestão

A grande maioria (62,6 por cento) das empresas que fizeram parte da amostra é gerida apenas por homens da Guiné-Bissau, p.ex. não tendo qualquer mulher ou estrangeiro entre os gestores (ver Figura 50). Cerca de um quarto (24,2 por cento) das empresas tem algumas gestoras, e apenas 7,2 por cento de todas as empresas que fizeram parte da amostra são geridas apenas por mulheres: a maioria das empresas com mulheres como gestores são cogeridas com homens.

Em termos de composição nacional, 17,9 por cento das empresas têm um gestor estrangeiro, com a maioria destas (13,5 por cento do total da amostra) a serem geridas exclusivamente por estrangeiros. Por isso, é mais comum observar a cogestão entre homens e mulheres que entre estrangeiros e nacionais.

Figura 50: Distribuição das empresas de acordo com o género e a composição nacional dos/as seus/suas gestores/as



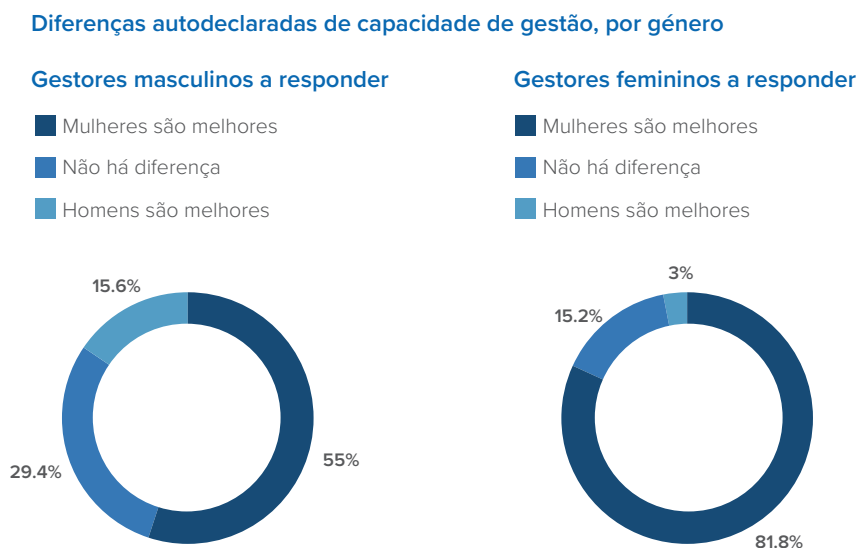
9.1.1 Diversidade de género na gestão

A vasta maioria dos gestores entrevistados para este inquérito foram masculinos: 91,8 por cento do total. Uma média de 1,6 gestores por empresa implica que na maioria das empresas (75,8 por cento) todos os gestores são masculinos.

Num contraste surpreendente com estas constatações, os gestores de ambos os sexos partilham uma opinião comum: as mulheres são melhores

gestores que os homens. A Figura 51 mostra ser esta a opinião de 55 por cento dos gestores masculinos e 81,8 por cento dos femininos. A segunda resposta mais comum é não existirem diferenças de capacidade entre os géneros. Daqui resulta uma minoria de 15,6 por cento dos gestores masculinos e três por cento dos femininos que acreditam que os homens tendem a ser melhores gestores.

Figura 51: Diferenças autodeclaradas de capacidade de gestão, por género



A escassez de mulheres em posições de gestão poderia parecer contraditória com a opinião generalizada de que as mulheres desempenham melhor esse papel. No entanto, a provável concorrência desleal neste “mercado de gestores” pode fazê-la parecer um resultado lógico: se o acesso ao posto de gestor fosse exactamente igual para ambos os sexos, esperaríamos que a proporção de gestores masculinos e femininos fosse um reflexo perfeito da capacidade média (ou capacidade percebida) de cada sexo nesta posição. Se, pelo contrário, as mulheres se virem a braços com uma discriminação baseada no género que as impeça de se tornarem gestores, tal implicará que os homens têm mais probabilidade de se tornarem gestores que mulheres de capacidade comparável. Se assim for, este limiar mais baixo para os homens implicaria que em média apenas mulheres de “excepcional capacidade de gestão” chegariam a gestores. Se estas barreiras fossem muito fortes, resultariam em:

- a. Uma proporção muito maior de gestores masculinos que femininos.
- b. Uma capacidade média muito superior dos gestores femininos.

O que observamos nos nossos dados é uma maior proporção de gestores masculinos do que de gestores femininos. Quanto a uma capacidade média superior dos gestores femininos, embora a nossa medida da qualidade de gestão fosse a relatada pelos próprios, algumas constatações neste relatório são coerentes com estas presunções. Por exemplo, na regressão que explica o acesso ao crédito, na Tabela 6, vimos que, controlando muitos factores, a presença de um gestor feminino adicional estava associada a um aumento de mais de 10 por cento da probabilidade da empresa ter alguma vez obtido um empréstimo.⁴⁶

A implicação directa dessas constatações, cuja análise mereceria ser aprofundada, é clara: políticas eficazes a promover, ou pelo menos a facilitar o empreendedorismo às mulheres na Guiné-Bissau deveriam aumentar consideravelmente a capacidade média de gestão, um factor crucial para melhorar o desempenho da empresa. Isto é particularmente verdade em tempos de crise, ver por exemplo Andreou et al. (2013). Este argumento é reforçado por estudos recentes que demonstram que equipas de gestão diversas em termos de género têm um melhor desempenho que equipas homogéneas em termos de género de capacidade equivalente. Isto é especialmente verdade em tempos de crise económica (Fernando et al. 2020).⁴⁷

46 Ao mesmo tempo, a Tabela 15 mostram evidências de empresas com mais gestores femininos terem períodos de fecho mais prolongados durante a crise da COVID-19. Não é evidente interpretarmos este facto como um sinal de melhor ou pior gestão.

47 Isto é explicado por acrescentar perspectivas e estilos de liderança especificamente femininos.



A baixa proporção das empresas com gestores femininos resulta em que o número médio de gestores femininos por empresa seja de apenas 15 por cento. O rácio dos gestores femininos diminui uniformemente com o crescente tamanho da empresa, indo dos 20,5 por cento para as microempresas aos 8,3 por cento para as grandes empresas. Se considerarmos apenas as empresas com alguns gestores femininos, a quota média de mulheres sobre o número total de gestores é de 62,5 por cento. Também observamos uma diminuição uniforme da proporção de gestores femininos com o aumento do tamanho da empresa, indo neste caso dos 74,4 por cento observados nas microempresas até aos 44,4 por cento nas grandes empresas. Isto quer dizer que a proporção de gestores femininos é mais escassa em empresas maiores, que são geralmente mais produtivas, pagam salários superiores e oferecem mais segurança laboral.

Como vimos, menos de um terço das empresas com alguns gestores femininos é gerido apenas por mulheres, mostrando ser mais provável que as mulheres façam parte de equipas de gestão mistas em termos de género do que de equipas compostas unicamente de mulheres. Por outro lado, é mais provável que gestores estrangeiros trabalhem em equipas de gestão homogéneas, sem qualquer colega nacional.

9.1.2 Gestão: diversidade de nacionalidade, idade e etnia

Se olharmos à quota de todas as empresas com um gestor estrangeiro, o número é de 17,9 por cento. Tomando em consideração todos os gestores em todo o país, porém, o número passa a ser de 13,3 por cento. Este aumenta até aos 73,8 por cento se considerarmos apenas as empresas com pelo menos um gestor estrangeiro, uma vez que os gestores estrangeiros têm uma maior probabilidade de trabalharem em equipas de gestão homogéneas, sem quaisquer gestores nacionais. Globalmente, 75,3 por cento dessas empresas são geridas apenas por estrangeiros. Esta falta de diversidade em termos de nacionalidade poderá impedir a realização de algumas das vantagens da diversidade, tais como um aumento de produtividade (ver Stahl et al. 2010) ou a transmissão de inovações, conhecimentos técnicos e know-how (Bouncken et al. 2016). Os países de origem mais comuns dos gestores estrangeiros são a Guiné-Conacri, Portugal (respectivamente responsáveis por 21,3 por cento dos gestores estrangeiros) e o Senegal (responsável por 14,9 por cento). Outras nacionalidades dos gestores na amostra incluem (entre algumas mais): a Mauritânia,

a China, o Togo, os Camarões e a Espanha.

No que concerne à relação entre a idade e a capacidade de gestão, a perspectiva dominante entre os gestores entrevistados é que pessoas mais idosas fazem melhores gestores. A distribuição das respostas a esta pergunta é mais equilibrada do que as respeitantes ao género, com 48,2 por cento da amostra a responder que as pessoas mais velhas são melhores gestores, contra 25,8 por cento que acham que os gestores mais jovens são melhores (os restantes 26 por cento não vêem quaisquer diferenças). Como uma pessoa poderia esperar, os gestores mais jovens têm relativamente mais probabilidade de considerarem melhores os gestores jovens: a média de idade dos inquiridos que são dessa opinião é de 41,4, enquanto a média de idades dos que dizem que os gestores mais velhos são melhores é de 48,1. Embora não exista uma clara relação entre o tamanho da empresa e a idade do gestor, os gestores das grandes empresas mostram uma preferência mais forte pelos gestores mais velhos que os das MPMEs. Esta preferência generalizada por gestores mais velhos está alinhada com a média de idades de 44,8 anos observada entre os gestores entrevistados, que pode ser considerada relativamente elevada num país com uma média de idades de 18,8 anos (Woldometer 2021). A promoção do empreendedorismo entre a juventude poderá ser uma via promissora de proporcionar oportunidades profissionais a este grande – e crescente – grupo populacional.

As etnias mais representadas na capital coincidem com as mais frequentes entre os gestores entrevistados. Não parecem existir quaisquer padrões claros que associem a etnia e outros factores socio-económicos relevantes, tais como o tamanho da empresa, a receita ou a quota de gestores femininos.

9.2 Diversidade da mão-de-obra

A clara maioria (91,7 por cento) de proprietários de empresa recrutou trabalhadores. A sua mão-de-obra em 2019 era mais diversa que a gestão, uma vez que 73,2 por cento dessas empresas empregaram mulheres e 28 por cento recrutaram estrangeiros.

9.2.1 Diversidade de género na mão-de-obra

Ainda assim, as desigualdades de género também existem na mão-de-obra, sendo evidenciadas pelo facto de 26,8 por cento de todas as empresas apenas recrutarem homens, embora apenas 1,9 por cento recrutassem apenas mulheres.

O que é importante ao considerarmos a valoração subjectiva que os gestores fazem de trabalhadores de diferentes sexos é que voltamos a encontrar (tal como é o caso com os gestores) que existe um desequilíbrio entre a valoração subjectiva positiva dos trabalhadores femininos e a sua proporção inferior na mão-de-obra. A proporção dos gestores que consideram as mulheres melhores que os homens e dos que acreditam que o contrário é verdade é idêntica,

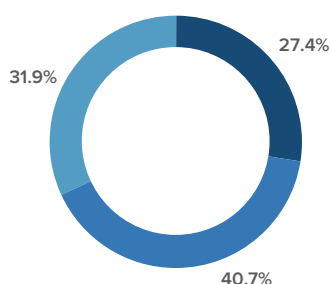
com 30,2 por cento, com os restantes 39,6 por cento a responder que não vêem quaisquer diferenças. Como podemos ver do lado esquerdo da Figura 52, os gestores masculinos estão perto do equilíbrio na sua resposta, com apenas mais uns poucos a considerarem os empregados masculinos melhores, enquanto a maioria dos gestores femininos considera melhores os empregados femininos (lado direito).

Figura 52: Distribuição da resposta dos gestores à pergunta “Acredita que as mulheres são, em média, tão bons gestores como os homens?” por género do respondente

Diferenças autodeclaradas de capacidades dos/as trabalhadores/as, por género

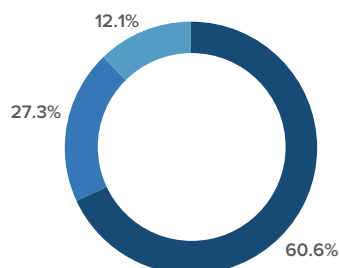
Gestores masculinos a responder

- Mulheres são melhores
- Não há diferença
- Homens são melhores



Gestoras femininas a responder

- Mulheres são melhores
- Não há diferença
- Homens são melhores



Embora os gestores considerem as mulheres tão bons empregados como os homens, a quota de empregados femininos remunerados na mão-de-obra é de apenas 0,24. O que é mais importante é que, ao analisarmos a distribuição de trabalhadores remunerados entre empresas de tamanhos difer-

entes por género, vemos que a proporção dos trabalhadores femininos remunerados é substancialmente superior nas microempresas, que pagam tipicamente salários inferiores, do que nas empresas maiores (ver a última fila na Tabela 14).

**Tabela 14: Número médio do total de trabalhadores remunerados, trabalhadores masculinos e femininos remunerados e quota de femininos, entre empresas de tamanhos diferentes**

Salário	Tamanho da empresa				Total
	Micro	Pequenas	Médias	Grandes	
Número médio de trabalhadores remunerados	3,6	12,7	26,1	103,3	16,4
Número médio de trabalhadores remunerados masculinos	2,3	10,1	19,3	82,6	12,5
Número médio de trabalhadores remunerados femininos	1,3	2,6	6,8	20,7	4,0
Quota femininos / total	0,37	0,20	0,26	0,20	0,24

* Esta Tabela inclui todas as empresas na amostra, incluindo as que não têm quaisquer trabalhadores remunerados.

No que diz respeito à gestão, o desencontro entre a valoração subjectiva positiva das mulheres e a sua presença inferior na mão-de-obra, e particularmente entre as empresas mais produtivas, a pagarem salários superiores, provavelmente é indicativo da existência de substanciais barreiras que impedem as mulheres de serem recrutadas por empresas formalizadas.

9.2.2 Diversidade no emprego de trabalhadores estrangeiros e membros da família

A quota das empresas com alguns trabalhadores estrangeiros (28 por cento) é substancialmente maior que a quota das empresas com alguns gestores estrangeiros (17,9 por cento). A quota dos trabalhadores estrangeiros em toda a subamostra das empresas com pelo menos um empregado remunerado é de 5,8 por cento. Como será de esperar, os trabalhadores estrangeiros são relativamente sub-representados nas empresas em que todos os gestores são da Guiné-Bissau, com uma quota de apenas 3,5 por cento, embora a sua quota chegue aos 15,6 por cento nas empresas com pelo menos um gestor estrangeiro. Curiosamente, a quota dos trabalhadores estrangeiros não é substancialmente diferente entre empresas de tamanhos diferentes.

O número médio de membros da família do gestor entrevistado entre os empregados da empresa é de 1,2 (desvio-padrão 2,1) e é relativa-

mente estável entre tamanhos de empresas em termos absolutos, sendo de um nas microempresas, 1,2 nas pequenas empresas, 1,7 nas médias e 1,4 nas grandes. Isto implica que a quota de membros da família sobre o total da mão-de-obra diminui substancialmente com o tamanho da empresa.

Com as medidas preventivas tomadas desde 18 de Março de 2020 a fim de limitar a disseminação da COVID-19, as autoridades nacionais fecharam as fronteiras e os serviços não essenciais, incluindo lojas, restaurantes e bares, e estabeleceram recolheres obrigatórios rigorosos por todo o país, inicialmente por 20 horas entre as 11 horas e as 7 da manhã. O tempo de início dos recolheres obrigatórios foi gradualmente flexibilizado, mas a medida manteve-se até ao início de Setembro. Adicionalmente, as lojas essenciais tiveram de impor um limite do número de clientes que pudessem estar presentes em simultâneo. Os transportes públicos, completamente proibidos de circular por algum tempo, foram posteriormente permitidos de circular com capacidade reduzida, mas continuaram a afectar o fornecimento de bens e serviços e os movimentos dos trabalhadores. Adicionalmente, as perdas de empregos e o fraco rendimento tirado do caju afectaram a procura agregada. Muitas empresas fecharam ou reduziram o horário de trabalho.

10. Impacto da COVID-19 nas MPMEs





10. Impacto da COVID-19 nas MPMEs

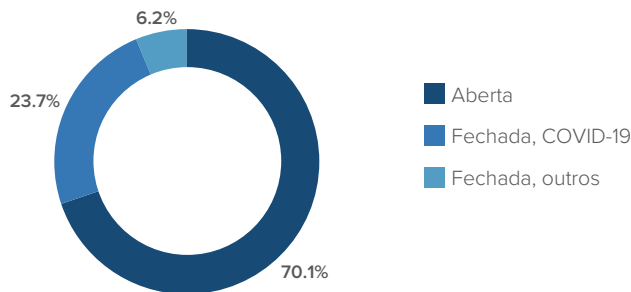
10.1 Fechos e reduções do horário de trabalho

Em Setembro de 2020, 70,1 por cento das empresas activas em 2019 estavam (novamente) abertas ao público. Como a amostra apenas inclui empresas que foram consideradas ainda operacionais pelo seu gestor, estes fechos devem ser encarados como temporários de acordo com os respectivos gestores entrevistados na altura do inquérito.

Como se depreende de Figura 53, os impactos da COVID-19 ainda causaram que 23,7 por cento das empresas da amostra estivessem fechadas em Setembro de 2020, embora 6,2 por cento estivessem fechadas (em princípio) por outras razões. Potencialmente, uma ligação indirecta à COVID-19 pode ter influenciado algumas dessas empresas no sentido de permanecerem fechadas.⁴⁸

Figura 53: Percentagem das empresas activas em 2019 que estiveram abertas ao público, foram fechadas por causa da crise da COVID-19 ou fecharam devido a outras razões em setembro de 2020

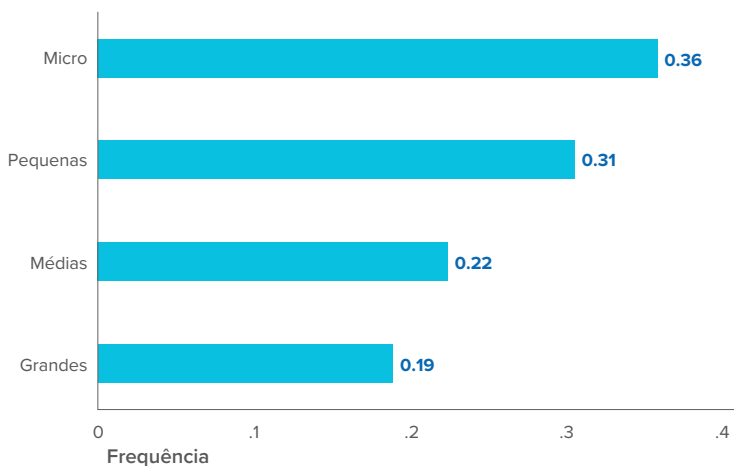
Empresas abertas e fechadas em setembro de 2020



Entre os 29,9 por cento das empresas que permaneceram fechadas durante o mês de Setembro de 2020, as empresas mais pequenas sofreram o maior impacto. A proporção de fecho diminui uniformemente com o aumento do tamanho da empresa, indo dos 36 por cento para as microempresas aos 19 por cento para as grandes empresas, ver Figura 54.

Figura 54: Proporção das empresas ainda fechadas em setembro de 2020, por tamanho da empresa

Proporção das empresas fechadas em setembro de 2020, por tamanho da empresa

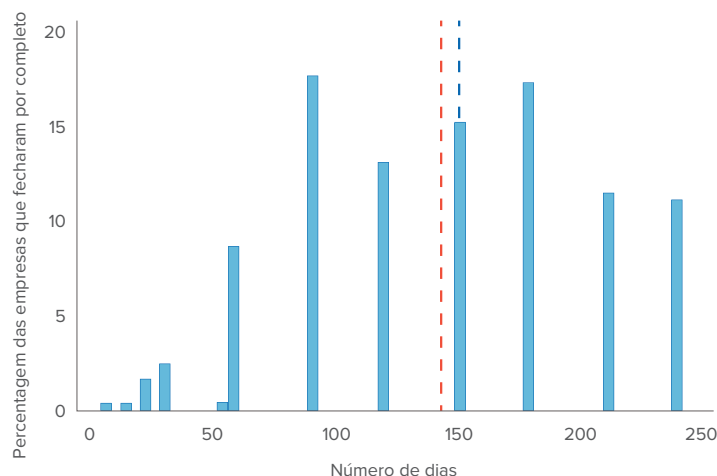


⁴⁸ Consideramos que uma empresa esteve fechada devido à COVID-19 em Setembro de 2020 se o gestor assim o tiver dito e não existirem vendas naquele mês, e se o número de meses durante os quais a empresa esteve fechada por causa da COVID-19 não tiver passado de cinco e os custos tiverem sido nulos em Setembro. Consideramos a empresa fechada por outras razões se o gestor tiver dito que a empresa não tinha estado activa em 2020 e que tinha fechado por causa da COVID-19 por menos que cinco meses, ou que não tinha fechado de todo devido à COVID-19.

Mais de dois terços (70,5 por cento) dos gestores na nossa amostra afirmaram que a sua empresa tinha fechado por completo por pelo menos um dia. Entre essas empresas que retomaram as operações até Setembro de 2020, a duração média do fecho induzido pela COVID-19 foi de 143 dias (desvio-padrão: 61 dias), o que se soma num tempo médio de fecho de quase cinco meses. A Figura 55 mostra a distribuição dos dias durante os quais estas empresas estiveram fechadas.

Figura 55: Fecho durante a pandemia da COVID-19

Fecho durante a crise da COVID-19



Nota: A linha vermelha indica a média, a azul a mediana. A concentração das barras em poucos números de dias deve-se às respostas dadas em meses em relação aos fechos prolongados.

A Tabela 15 apresenta a análise de regressão dos factores associados ao facto de as empresas estarem fechadas até Setembro de 2020 (colunas 1 e 2), à duração do fecho para todas as empresas na amostra (3 e 4) e à duração do fecho para aquelas empresas que fecharam por completo por pelo menos um dia. Existem vários resultados interessantes:

- As empresas que usam dinheiro móvel têm muito menos probabilidade de ainda estarem fechadas em Setembro de 2020. A duração do fecho também é muito mais curta (mais de um mês) para elas, tanto nas regressões com toda a amostra como com a subamostra das empresas que fecharam por algum tempo.⁴⁹ A utilização da Internet nas operações diárias da empresa está associada aos fechos de um modo paralelo, mas os coeficientes associados são menos significativos e menos robustos relativamente a diversas especificações.
- Ter sede na capital está associado a um período de fecho muito mais prolongado para aquelas empresas que fecharam por completo por pelo menos um dia devido à crise da COVID-19.⁵⁰
- As grandes empresas são as que têm menos probabilidade de ainda estarem fechadas em Setembro de 2020. O tempo durante o qual se mantiveram fechadas durante a crise também é consideravelmente inferior ao das microempresas. Isto apenas se aplica se considerarmos todas as empresas, uma vez que a significância desaparece se considerarmos apenas as empresas que estiveram fechadas por completo durante algum tempo.
- O número de gestores femininos está associado a períodos de fecho mais prolongados, mas não com uma probabilidade superior da empresa ainda estar fechada em Setembro de 2020.
- Cada ano de educação a mais de um gestor de empresa (entrevistado) está associado a uma probabilidade superior da empresa estar fechada em Setembro de 2020, e (de um modo algo contraditório) com um período de fecho mais curto devido à crise.

Tabela 15: Análise de regressão dos factores associados ao facto de as empresas estarem fechadas

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Gestoras femininas	0.0382 (0.0309)	0.0435 (0.426)	11.86 (0.172)	31.23*** (0.009)	10.39 (0.102)	23.43** (0.047)
Usa dinheiro móvel	-0.224*** (0.000)	-0.187*** (0.000)	-34.01*** (0.000)	-31.16*** (0.001)	-33.83*** (0.000)	-30.97*** (0.001)
Uso diário de internet	-0.170*** (0.002)	-0.108* (0.074)	-7.658 (0.492)	-8.125 (0.526)	-16.28* (0.086)	-25.06** (0.019)
Escolaridade do gerente	0.0176*** (0.006)	0.0157** (0.011)	-1.658 (0.190)	-2.649** (0.045)	-0.290 (0.776)	-1.331 (0.208)
Na capital	0.0773 (0.284)	0.114 (0.132)	10.73 (0.444)	21.68 (0.186)	36.24*** (0.005)	45.25*** (0.002)
Pequena empresa	-0.0423 (0.445)	-0.0364 (0.517)	11.63 (0.286)	11.69 (0.322)	11.04 (0.234)	7.311 (0.491)
Média empresa	-0.0795 (0.226)	-0.0784 (0.238)	11.96 (0.364)	20.12 (0.139)	10.44 (0.315)	10.80 (0.327)
Grande empresa	-0.159* (0.092)	-0.175* (0.089)	-44.36** (0.020)	-28.89 (0.259)	4.868 (0.821)	-0.522 (0.983)
Secundário	0.0269 (0.773)	0.0292 (0.743)	18.61 (0.327)	15.94 (0.386)	11.90 (0.486)	9.505 (0.609)
Terciário	-0.0945 (0.250)	-0.0693 (0.364)	4.737 (0.778)	4.535 (0.773)	-7.345 (0.646)	-6.990 (0.686)
Constante	0.257** (0.034)		113.4*** (0.000)		130.7*** (0.000)	
Controlos 1	N	Y	N	Y	N	Y
Observ. R2	379 0.149	379 0.337	340 0.0772	340 0.184	230 0.146	230 0.283

 valores p entre parênteses

 $*p < 0.10$, $**p < 0.05$, $***p < 0.01$

Nota: Regressão MQO que explica o facto de estarem fechadas em Setembro de 2020 (artificial) – colunas (1) e (2) –, o tempo de fecho para todas as empresas – colunas (3) e (4) – e o tempo de fecho para aquelas empresas que estiveram fechadas por completo por pelo menos um dia – os dias são a unidade das colunas (2) a (4). Ver anexo A.2 para uma descrição das variáveis de controlo. A constante é omitida nas regressões (2), (4) e (6) por causa da inclusão de controlos.⁵¹

49 Os coeficientes correspondentes so todos significativos a 1 por cento e robustos à inclusão de controlos em cada especification.

50 Factores diferentes podem contribuir para esse resultado, tais como motivos de mercado, diferentes níveis de preocupação com a possibilidade da disseminação da COVID-19, ou diferentes níveis de imposição das restrições governamentais associadas à pandemia.

Entre quase um terço (29,5 por cento) das empresas não pararam as operações por completo em qualquer momento, a maioria (71,3 por cento) reduziu o horário de trabalho. Apenas uma pequena percentagem (8,3 por cento) de todas as empresas entrevistadas não viu o seu horário de trabalho afectado pelo crise da COVID-19.

A proibição da circulação inter-regional, o fecho das fronteiras nacionais assim como a perturbação das cadeias internacionais de fornecimento afectou consideravelmente as empresas na Guiné-Bissau. Mais de metade (57,8 por cento) de todas as empresas referiu que tiveram dificuldades em abastecer-se devido a estas limitações que levaram a que 25 por cento entre elas mudassem alguns

dos seus fornecedores. Ainda assim, apenas 16 por cento das empresas de exportação viram a proporção das exportações nas suas vendas globais reduzida, apesar de 79 por cento relatarem problemas a exportar, associados ao impacto da crise da COVID-19 e das respectivas restrições.

10.2 Implicações económicas e financeiras da crise

A enorme redução das vendas das empresas associada à crise foi geralmente seguida por uma menor redução de custos, resultante numa grande redução dos lucros das empresas e num grande número de empresas com problemas de liquidez.

Nota de precaução metodológica para as comparações entre 2019 e 2020

Tendo em conta o carácter excepcional do ano 2020, que viu muitas empresas fechadas por um considerável período de tempo, pediu-se aos gestores que referissem as vendas e os custos das suas empresas em Setembro de 2020, mês em que as restrições mais graves associadas à pandemia foram levantadas, e as mais recentes antes do inquérito ser implementado. Embora esta parecesse a via mais segura de fazer perguntas aos gestores sobre essas medidas centrais da actividade e do desempenho da empresa em 2020, ela implica uma clara limitação que temos de deixar explícita: devemos proceder com precaução ao compararmos as vendas e os custos de 2019, declarados para “um mês típico”, ao valor dessas duas variáveis em Setembro de 2020. Esta comparação é particularmente melindrosa dado o carácter sazonal da economia da Guiné-Bissau, que depende de forma importante da época de comercialização da caju. A fim de controlar este efeito até certa medida, a estatística da amostra que exclui as empresas ligadas ao caju, que se pode supor serem as mais sazonais, também será excluída em jeito de verificação de robustez. Adicionalmente, para fazer uma comparação limpa entre a situação pré-COVID-19 e a de Setembro de 2020, apenas as empresas que forneceram os dados das vendas e dos custos mensais para ambos os períodos foram incluídas na análise. Estas correspondem a 55,4 por cento da nossa amostra. Os restantes 44,6 por cento correspondem a empresas fechadas em Setembro de 2020 (29,9 por cento) ou cujo gestor não conhecia ou não queria revelar as vendas e/ou os custos desse mês ou de 2019 (14,7 por cento).

51 As variáveis que aferem os lucros de uma empresa em 2019 e o nível médio de instrução dos empregados de uma empresa foram interessantes, contudo, foram omitidas destas regressões como padeciam de um grande número observações em falta. Não foram significativas em qualquer das regressões de Tabela 15.



Para tornarmos o impacto da crise da COVID-19 mais palpável, começamos por descrever o rácio que a receita mensal das empresas, os seus custos e lucros em Setembro de 2020, representam sobre o valor declarado pelos seus gestores para um mês típico de 2019. Para nos focarmos nos resultados a nível das empresas, computamos esses rácios empresa por empresa. Os resultantes rácios médios de toda a amostra das empresas, em que cada empresa tem o mesmo peso, são fortemente influenciados por valores extremos, particularmente prováveis em empresas mais pequenas que têm vendas e custos mais perto do 0 com maior frequência.⁵² A Tabela 16 mostra a mediana dessas variáveis, um indicador muito mais útil para entender a evolução geral de vendas, custos e lucros em todas as empresas da amostra. Esta Tabela oferece várias constatações importantes:

1. A redução de receita e custos é considerável. O rácio da mediana da receita mensal de cada empresa em Setembro de 2020 sobre a sua receita mensal em 2019 é de 40 por cento. A mediana do rácio dos custos mensais das empresas neste mesmo período é de 61 por cento.
2. A diminuição da receita é tipicamente substancialmente maior que a diminuição dos custos, implicando uma grande redução do rácio mediano dos lucros mensais, a 25 por cento.
3. O impacto é heterogéneo entre empresas de tamanhos diferentes. As microempresas parecem ter uma menor capacidade de adaptação, com um rácio de custos superior, mas também mantêm o mais elevado rácio relativamente à receita. As pequenas empresas encontram-se entre esta situação e a das médias empresas, que vêem a sua receita reduzir-se mais, mas são capazes de reduzir substancialmente os seus custos, respectivamente para 18 por cento e 25 por cento. Ainda por cima, com 10 por cento, o seu rácio mediano dos lucros é muito inferior ao das micro e pequenas empresas. A mediana das grandes empresas tem o rácio de vendas mensais de 39 por cento e o dos custos a 41 por cento, com uma enorme redução no rácio mediano de lucros para os seis por cento.
4. O valor dessas variáveis para empresas que não trabalhem no ramo do caju não diferem muito dos valores de toda a subamostra que servem de verificação da robustez dos valores.

52 Por exemplo, se uma microempresa disser que a sua receita foi de 2 milhões em Setembro de 2020 e 10,000 XOF num mês típico de 2019, a quota resultante 2020/2019 (200) teria um enorme peso nas médias gerais.

Tabela 16: Rácio mediano de vendas, custos e lucros mensais em Setembro de 2020

Variável	Tamanho da empresa					Total não caju
	Micro	Pequenas	Médias	Grandes	Total	
Vendas mensais 2020 / vendas mensais 2019 - mediana	0,60	0,43	0,18	0,39	0,40	0,43
Custos mensais 2020 / custos mensais 2019 - mediana	0,80	0,64	0,25	0,41	0,61	0,62
Lucros mensais 2020 / lucros mensais 2019 - mediana	0,41	0,30	0,10	0,06	0,25	0,26

Nota: Rácio mediano de vendas mensais, custos e lucros em Setembro de 2020 sobre os seus valores de um mês típico de 2019, para empresas de diferentes dimensões, toda a subamostra e toda a subamostra excluindo as empresas do caju.

Uma análise equivalente do sector económico mostra que o impacto foi muito mais equilibrado em toda esta dimensão. As empresas no sector secundário experienciaram uma maior redução no rácio de vendas, vendo-se confrontadas com uma redução substancialmente maior no rácio de lucros mensais (ver Tabela 17). Tal pode ser explicado pelos factos de que muitas empresas de construção sofreram de uma menor predisposição para os inves-

timentos e muitas empresas do caju, uma fonte de emprego para muitos trabalhadores, não puderam operar como habitualmente devido às medidas de distanciamento físico e às dificuldades em encontrar recursos financeiros (Banco Mundial, 2021). Das 10 unidades de processamento nacionais, apenas três estiveram a operar em 2020 devido a uma maior intensidade de maquinaria e equipamento (N'kalo, 2020).

97

Tabela 17: Rácio mediano de vendas mensais, custos e lucros em Setembro de 2020

Variável	Sector económico		
	Primário	Secundário	Terciário
Vendas mensais 2020 / vendas mensais 2019 - mediana	0,40	0,34	0,42
Custos mensais 2020 / custos mensais 2019 - mediana	0,60	0,58	0,62
Lucros mensais 2020 / lucros mensais 2019 - mediana	0,18	0,09	0,28

Nota: Rácio mediano de vendas mensais, custos e lucros em Setembro de 2020 sobre os seus valores num mês típico de 2019, para empresas de diversos tamanhos, toda a subamostra e toda a subamostra excluindo as empresas do caju.



Uma análise de regressão das quotas representadas pelas vendas, custos, e lucros de 2020 relativamente aos valores da empresa de 2019 apresentou resultados coerentes com as evidências nesta secção. As médias empresas vêem as suas vendas e custos muito mais reduzidas do que empresas noutras categorias de tamanho, mas a diferença na quota de lucros não é significativa. Não existe uma diferença estatisticamente significativa entre as empresas inseridas em diferentes sectores económicos. Os restantes coeficientes explorados ou não são significativos, ou não são robustos entre diversas especificações.

Agora podemos comparar a distribuição de receita mensal, custos e lucros num mês típico de 2019 com o de Setembro de 2020 em toda a amostra de empresas. Contrariamente a um rácio empresa-por-empresa apresentado acima, as médias neste caso serão influenciadas pelos valores das poucas grandes empresas na subamostra.

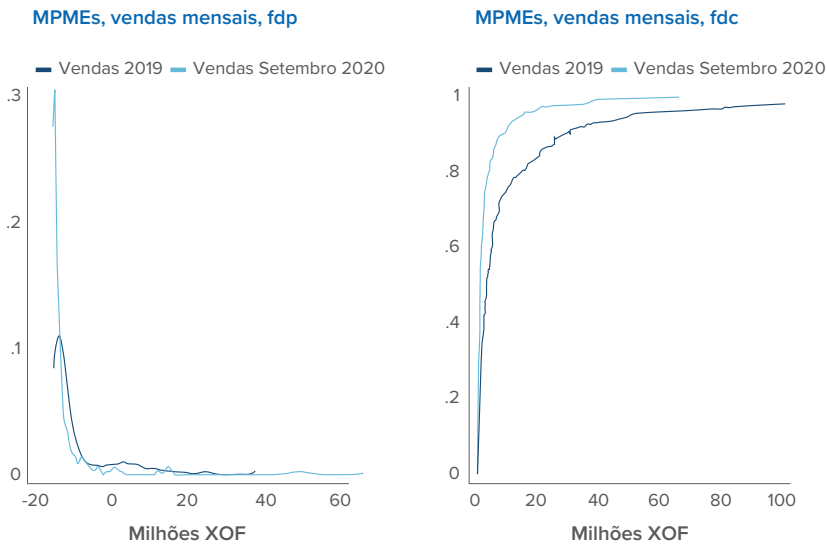
10.2.1 Receita

A média de vendas mensais para as empresas nesta subamostra foi de 20,6 milhões XOF (desvio-pa

drão 78,6 milhões) num mês típico de 2019, com uma mediana de 3,3 milhões XOF. Em Setembro de 2020, a receita média dessas empresas reduziu-se a 6,9 milhões XOF (desvio-padrão 29,1 milhões), com uma mediana de apenas 0,8 milhões XOF.⁵³

A Figura 56 compara a distribuição das vendas mensais em 2019 e em Setembro de 2020, considerando apenas as MPMEs.⁵⁴ Como podemos ver do lado esquerdo, as vendas em Setembro de 2020 estão muito mais concentradas à volta de 0. Do lado direito podemos também apreciar a proporção muito maior das empresas com vendas perto de 0. Esta Figura também nos permite apreciarmos melhor as mudanças na cauda direita da distribuição: embora cerca de 95 por cento das MPMEs tenham vendas abaixo dos 20 milhões XOF em Setembro de 2020, num mês típico de 2019 apenas cerca de 80 por cento das empresas tiveram vendas abaixo desse mesmo valor (20 milhões).

Figura 56: Distribuição de vendas mensais em 2019 e setembro de 2020 para as MPMEs que transmitiram informações sobre vendas (incluindo a sua ausência) para ambos os períodos



Nota: Lado esquerdo: função densidade de probabilidade. Lado direito: função densidade cumulativa.

53 Se excluirmos as empresas do caju (14,8 por cento da amostra anterior), a receita mensal em 2019 foi em média de 18.6 milhões XOF e caiu para os 5.7 milhões XOF em Setembro de 2020. O facto destes valores não serem substancialmente diferentes depois de excluirmos as empresas do caju aponta para a possibilidade de incluírem um efeito não muito forte de factores sazonais.

54 Apenas mostramos a distribuição referente às MSMEs porque de outro modo os valores relativamente elevados das grandes empresas não nos permitem apreciarmos a forma da distribuição.

Esta enorme redução da média de vendas implica um duro golpe desferido na receita de maior parte das empresas abertas ao público em 2020. Tal poderá ameaçar a sua sobrevivência se não forem capazes de adaptar os seus custos a condizer.

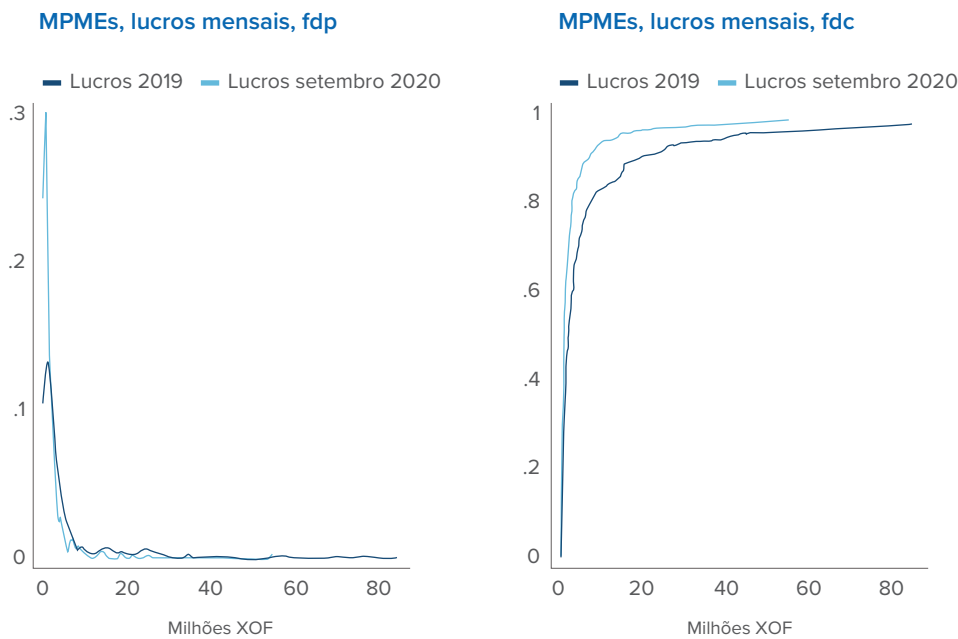
10.2.2 Custos

A média de custos mensais das empresas ainda a operar em Setembro de 2020 (e com informações sobre custos e vendas para ambos os anos) diminuiu de 16,5 milhões XOF (desvio-padrão 75,7 milhões, mediana 1,975 milhões) em 2019 para 6,2 milhões XOF (desvio-padrão 26,9 milhões, mediana

0,78 milhões) em Setembro de 2020. Esta grande redução de custos ainda é substancialmente inferior à observada do lado das vendas, como será de esperar devido à existência de custos fixos que não raras vezes não são ajustáveis no curto prazo.⁵⁵

Na Figura 57 podemos ver como os custos mensais (novamente apresentadas apenas para as MPMEs) diminuem consideravelmente em relação a 2019, mas a diferença ou distância entre as duas curvas não é tão grande como no caso das vendas.

Figura 57: Distribuição de custos mensais em 2019 e setembro de 2020 para as MPMEs que comunicaram informações sobre custos para ambos os períodos.



Nota: lado esquerdo: função densidade de probabilidade. lado direito: função densidade cumulativa.

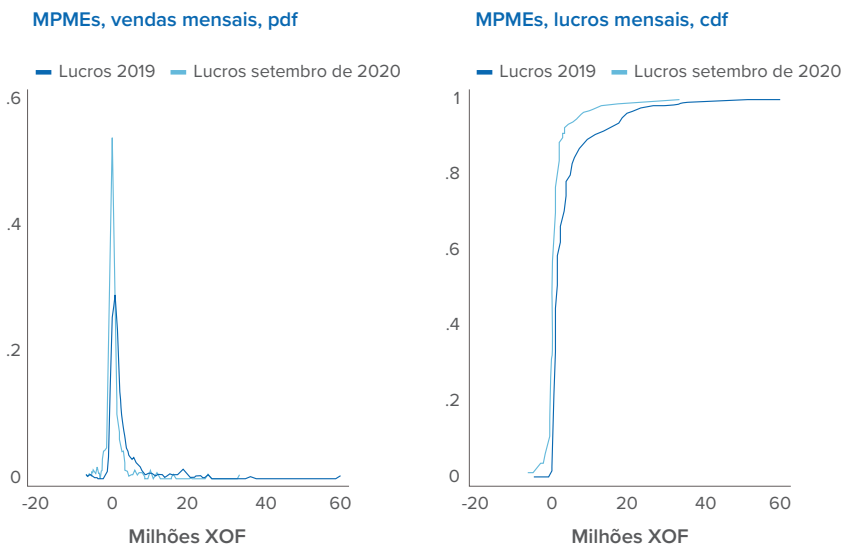
55 Excluindo as empresas do caju, os custos médios mensais desceram de 14,4 milhões XOF em 2019 para 5,33 milhões em Setembro de 2020. Mais uma vez, se aceitarmos a assunção de as empresas do caju serem particularmente cíclicas, não existem claras indicações de fortes efeitos sazonais que façam o mês de Setembro divergir de um mês típico.

10.2.3 Lucros

A redução da receita relativamente aos custos tem importantes efeitos sobre a distribuição dos lucros mensais. Nesta subamostra, o lucro mensal médio das empresas diminuiu de 4,1 milhões XOF (desvio-padrão 8,9 milhões, mediana 1,1 milhões) em 2019 para 0,76 milhões XOF em Setembro de 2020 (desvio-padrão 7,8 milhões, mediana 0,2 milhões).⁵⁶

A proporção aumentada das empresas com lucros mensais perto do zero, o aumento da proporção de empresas com perdas e a proporção muito inferior das empresas com ganhos substanciais (novamente apenas para as MPMEs), pode ser vista na Figura 58.

Figura 58: Distribuição de lucros mensais em 2019 e Setembro de 2020



Nota: Distribuição de lucros mensais em 2019 e Setembro de 2020 para as MPMEs que transmitiram informações sobre vendas e custos para ambos os períodos. Lado esquerdo: função densidade de probabilidade. Lado direito: função densidade cumulativa.

Como resultado de a redução da receita ser tanto maior que a redução de custos, a percentagem das empresas com perdas mensais nesta subamostra subiu dos 3,64 por cento num mês típico de 2019 para os 34,25 por cento de Setembro de 2020.

10.2.4 Dificuldades financeiras - falta de liquidez

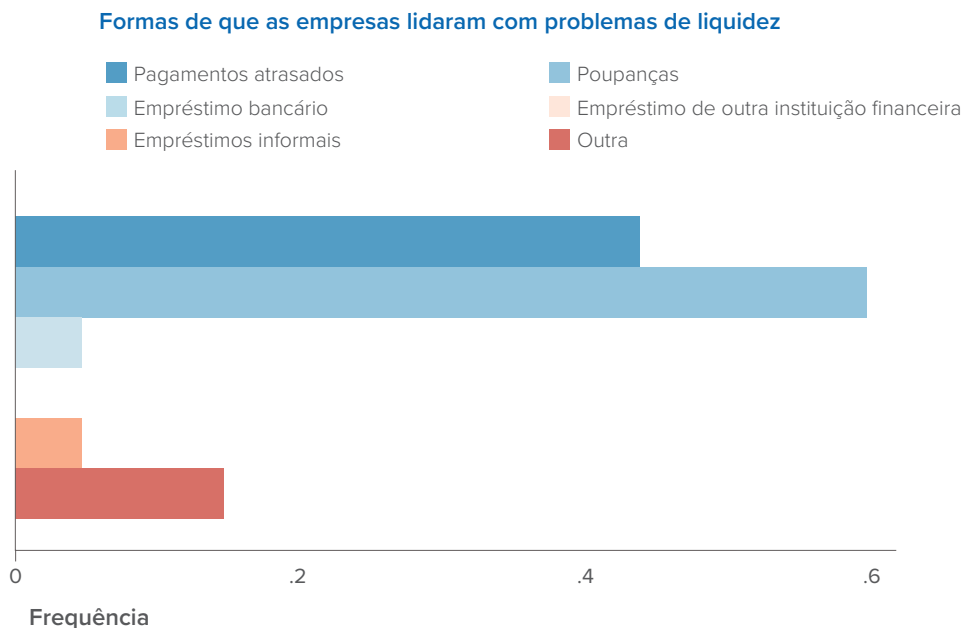
Os fechos das lojas ou os horários de trabalho reduzidos durante os meses de confinamento, juntamente com a redução geral da receita sem uma diminuição dos custos plenamente proporcional, colocaram a liquidez de uma clara maioria

das empresas debaixo de pressão. Dos gestores entrevistados, 81,6 por cento sentiram falta de liquidez nalgum ponto desde o início da pandemia.

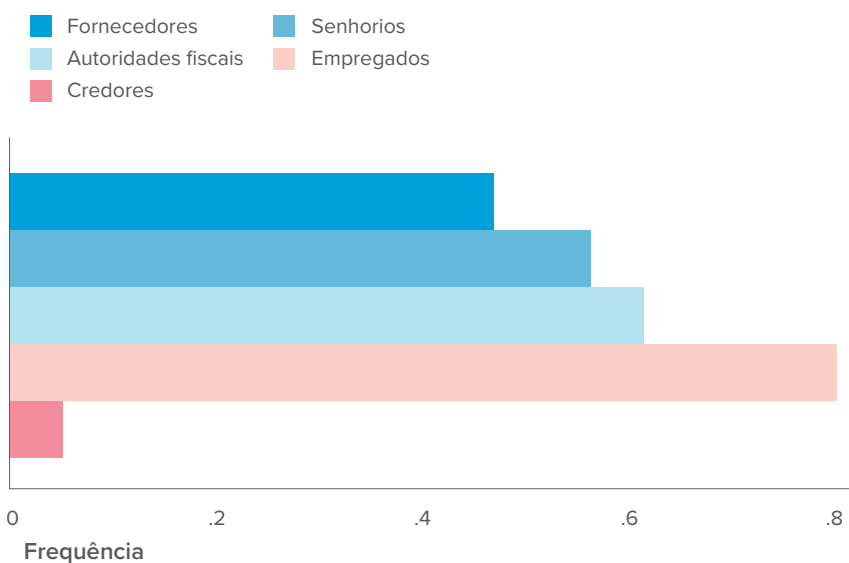
Os gestores referiram duas formas primárias de aliviar o aperto monetário: usar poupanças e adiar pagamentos (ver Figura 59). 59,6 por cento dos gestores referiram que tiveram de recorrer a poupanças feitas antes da COVID-19 para cobrir as faltas de liquidez durante a crise. 43,7 por cento de todos os gestores indicaram que atrasaram pagamentos.⁵⁷

⁵⁶ Se excluirmos as empresas do caju da amostra, a média mensal de 2019 ascende até aos 4,17 milhões XOF (desvio-padrão 9,4 milhões, mediana 1 milhão) e a média para Setembro de 2020 cai para 0,34 milhões (desvio-padrão 6,91 milhões, mediana 0,18 milhões), o que, uma vez mais, não é uma grande diferença.

⁵⁷ 17,4 por cento das empresas com problemas de liquidez recorreram tanto ao adiamento de pagamentos como às poupanças da empresa, 42,2 por cento usaram poupanças sem adiarem pagamentos, 26,3 por cento procederam ao contrário e 14 por cento não recorreram a nenhuma destas duas alternativas.

Figura 59: Modos de que as empresas baixo pressão responderam à falta de liquidez


Os pagamentos a serem atrasados mais frequentemente foram os aos empregados (80,3 por cento), seguidos por pagamentos às autoridades fiscais (61,4 por cento), que ofereceram uma moratória de declarações e pagamentos de impostos e taxas alfandegárias sem penalizações. Os pagamentos aos senhorios (56,3 por cento) e fornecedores (46,9 por cento) também foram frequentemente atrasados, enquanto as obrigações do serviço da dívida a credores formais ou informais (4,9 por cento) foram atrasadas apenas raramente, ver Figura 60.

Figura 60: Entidades ou actores económicos a quem as empresas atrasaram os pagamentos durante a crise
A quem os pagamentos foram atrasados


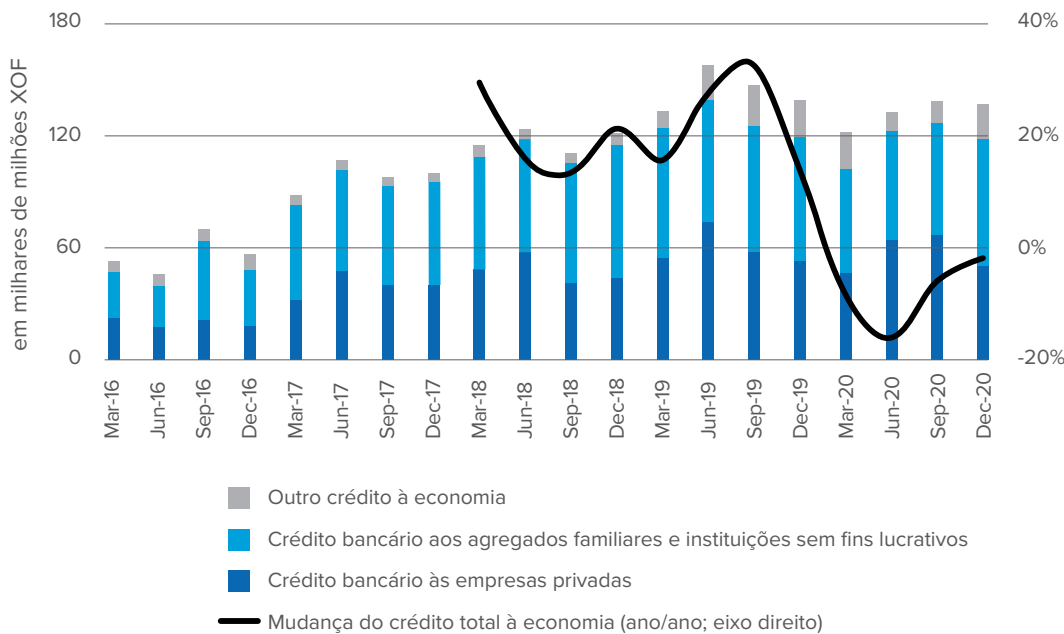


É importante notar que os dados mostram que as empresas em dificuldades responderam com muito maior probabilidade despedindo trabalhadores durante a crise: foi o caso de 18,7 por cento da sua mão-de-obra entre 2019 e Setembro de 2020, comparados a uma redução de oito por cento do número de empregados remunerados nas empresas sem problemas de liquidez.

Esta dependência de poupanças, o adiamento de pagamentos e a redução dos gastos com o pessoal como resposta aos problemas de liquidez derivados da crise relaciona-se fortemente com o facto de não serem muitas as empresas que têm acesso a empréstimos. Isto, por seu lado, torna-se óbvio visto que apenas uma pequena fracção (9,8 por cento) dos gestores pôde recorrer a empréstimos, de natureza quer formal, quer informal, para cobrir faltas de liquidez associadas à crise. Entre as empresas que tiveram problemas de liquidez e que alguma vez tinham pedido um empréstimo, nem que fosse uma vez (44,9 por cento da amostra), 77,2 por cento tiveram dificuldades no acesso ao crédito durante a crise, 8,3 por cento não tiveram dificuldades e 14,4

por cento não tentaram obtê-lo. Verificou-se uma importante diferença no acesso ao crédito entre as MPMEs e as grandes empresas: enquanto 91,8 por cento dos gestores de MPMEs que tentaram obter crédito durante a crise o acharam difícil, o mesmo se aplica a 57 por cento dos gestores de grandes empresas⁵⁸. A maioria (39,8 por cento) das empresas também indicou que receberam o seu empréstimo mais elevado dos últimos três anos em 2019, enquanto apenas 26,1 por cento referiram que foi em 2020⁵⁹. Isto indica que as empresas provavelmente pediram ou receberam menos empréstimos durante a COVID-19 do que em 2019.⁶⁰ Esta assunção é apoiada por dados do BCEAO (2021), ver Figura 61. Aumentar a dívida para cobrir faltas de liquidez durante a crise não parece ser uma opção para uma grande proporção das empresas da Guiné-Bissau. Esperar-se-ia que estas limitações no acesso ao crédito prejudicassem seriamente essas empresas pressionadas pela falta de liquidez, potencialmente chegando ao ponto de ameaçar a sobrevivência de uma proporção relevante das mesmas.

102 **Figura 61: Crédito bancário na Guiné-Bissau, BCEAO 2021**



58 Note-se que na nossa amostra figuraram apenas sete grandes empresas que tentaram ter acesso ao crédito durante a crise, de forma que esta conclusão deve ser lida com precaução.

59 O ano de 2019 concentra 39,8 por cento dos empréstimos recentes mais elevados, seguido de 2020 (até à data do inquérito) com 26,14 por cento, 2018 com 21,6 por cento e finalmente 2017 com 12,5 por cento do total.

60 26,1 por cento representam aproximadamente dois terços (2/3) de 39,8 por cento. Se os maiores empréstimos fossem tantos em 2020 como em 2019 pela altura do inquérito (Outubro-Novembro 2020) esperaríamos pelo menos 29,85 por cento dos empréstimos mais elevados nesse ano.

10.2.5 Impacto no emprego

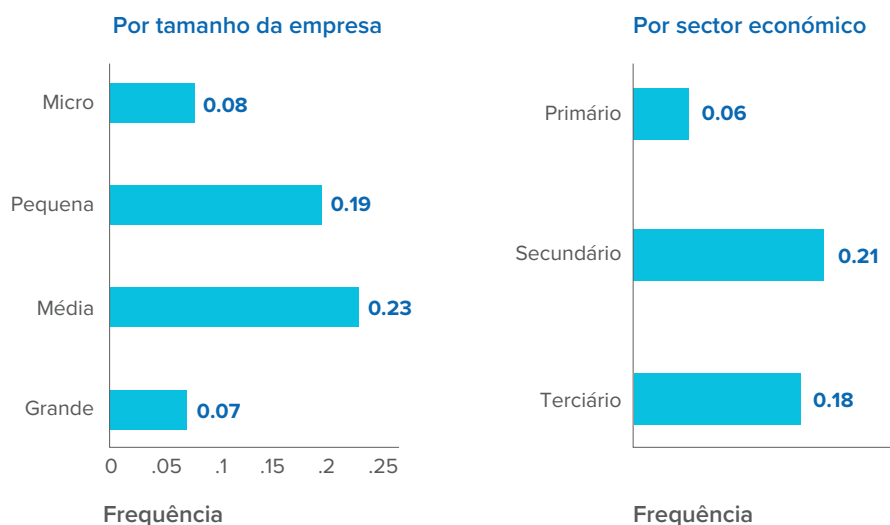
Tendo em conta a informalidade de maior parte da mão-de-obra na Guiné-Bissau – até nas empresas formalizadas, como vimos –, e os atrasos relativamente frequentes de pagamentos e salários dos trabalhadores,⁶¹ analisar o impacto da crise da COVID-19 sobre o emprego nas empresas e *layoffs* de trabalhadores não é tarefa fácil. Os dados administrativos são inexistentes e em inquéritos há que ter cuidado a interpretar a resposta do gestor sobre o número de trabalhadores da mesma, uma vez que estes podem não estar a receber o seu salário ou não ter qualquer garantia de se manterem no mesmo trabalho no curto prazo. Naturalmente, tal se torna ainda mais preocupante em tempos de crise.

Ao comparar os empregos remunerados⁶² à situação num mês típico de 2019, os gestores das empresas não abertas ao público em 2020 declararam ter reduzido a sua mão-de-obra em 31,7 por cento dos seus empregados remunerados, em média, o que faz 3,83 trabalhadores por empresa. Gestores em empresas que estiveram abertas ao público nesse mês declararam ter reduzido a sua mão-de-obra em 10,8 por cento em média, o que faz cinco trabalhadores por empresa.⁶³ Globalmente, as empresas na amostra tinham reduzido o seu número de empregados remunerados em 16,8 por cento em média em Setembro de 2020, ou 4,7 trabalhadores por empresa.

O lado esquerdo da Figura 62 mostra que o impacto da crise no emprego em empresas de tamanhos diversos segue o mesmo padrão que o impacto sobre os lucros medianos das MPMES (ver Tabela 16): a mão-de-obra nas microempresas parece ser a menos afectada (-8 por cento), e a das médias empresas a que sofre mais (-23 por cento), seguida de perto pela das pequenas empresas (-19 por cento). No entanto, embora tivéssemos visto que os lucros medianos caíram mais nas grandes empresas, o seu emprego parece ter sido substancialmente mais robusto que no caso das pequenas e médias, com uma redução de sete por cento. No lado direito dessa mesma Figura, ao analisarmos a evolução da mão-de-obra remunerada por sector económico, encontramos que o número de empregados nas empresas do sector primário aumentou em seis por cento. Com apenas 36 MPMES a operar neste sector, este resultado é sobretudo impulsionado por pequenas empresas que mais que duplicaram o seu número de empregados remunerados durante este período. Em coerência com a maior redução dos lucros medianos no seu caso, a mão-de-obra dessas empresas no sector secundário foi a mais afectada por *layoffs*, tendo sido reduzida em 21 por cento. O emprego nas empresas do sector terciário durante este período caiu 18 por cento.

Figura 62: Proporção de empregados despedidos entre 2019 e setembro de 2020, por tamanho da empresa

Proporção dos empregados remunerados despedidos



61 Na Figura 60 podemos ver que cerca de 80 por cento das empresas que adiaram pagamentos durante a crise atrasaram pagamentos aos seus empregados.

62 Conforme explicado in na secção Emprego, os empregados remunerados incluem trabalhadores tanto temporários como permanentes.

63 O maior número de layoffs em empresas abertas deve-se certamente ao seu tamanho médio maior, conforme vimos na Figura 54.



Mantendo em mente a nossa chamada de precaução relativamente à interpretação de números auto-declarados de empregos remunerados, estas constatações mostram que o impacto da crise da COVID-19 no emprego foi tremendo, mas que o poderá ter sido numa escala menor que o impacto nos lucros das empresas. As MPMEs parecem ter recorrido a *layoffs* como uma estratégia de ajustamento muito mais do que as grandes empresas, que viram os seus lucros diminuir mais, mas diminuíram menos a sua mão-de-obra.

Em termos da distribuição dos *layoffs* por género e nacionalidade,⁶⁴ da média de 4,7 pessoas que perderam o seu emprego por empresa, 0,64 foram mulheres. Tal representa 13 por cento do total de *layoffs*. Com as mulheres a serem 24 por cento da mão-de-obra nos tempos pré-COVID-19, tal indica que os empregos das mulheres foram em média mais resilientes que os dos homens. Essas mulheres parecerem ter menos probabilidade de ter perdido os seus empregos durante a crise é particularmente notável dado tenderem a ser recrutadas por empresas mais pequenas, que como vimos despediram uma maior proporção da sua mão-de-obra durante este período.

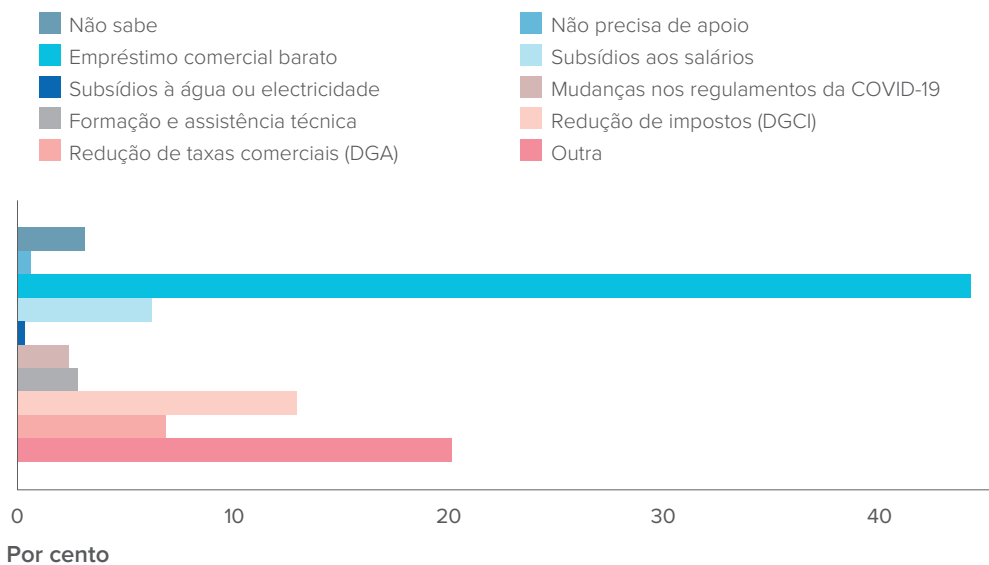
De uma forma algo surpreendente, o número médio de trabalhadores estrangeiros remunerados por empresa aumentou de 0,85 para 1,85 entre 2019 e Setembro de 2020, com o número mediano de trabalhadores estrangeiros por empresa a passar de 0 a 1. O número médio de membros da família por empresa baixou ligeiramente, de 1,17 a 1.05.

10.2.6 Pedidos de apoio dos gestores

Até Outubro de 2020, apenas 17,25 por cento das empresas tinham recebido apoio do governo, de uma ONG ou de uma organização internacional durante a crise. À pergunta acerca da política mais importante que os ajudasse a melhor enfrentar a crise actual, 44,3 por cento das empresas indicaram um empréstimo comercial barato como solução óptima. A redução de impostos e taxas, pela Direcção-Geral dos Impostos (DGCI)⁶⁵ primeiro e em seguida pela Direcção-Geral da Alfândega (DGA), foram a segunda e terceira política mais sugeridas, apoiadas por 12,9 por cento e 6,9 por cento, enquanto os subsídios para os salários foram a política mais necessária para 6,3 por cento das empresas. Os restantes 29,6 por cento ou não sabiam (3,1 por cento) ou propuseram uma variedade de outras políticas, ver Figura 63.

Figura 63: Principal política de apoio necessária durante a crise, de acordo com os gestores entrevistados

Principal política de apoio necessitada durante a crise



64 Aqui estamos a comparar médias gerais para o subconjunto de empresas que dispõem de informações referentes à categoria correspondente de trabalhadores tanto de 2019 como de 2020.

65 Por extenso: Direcção-Geral de Contribuições e Impostos.

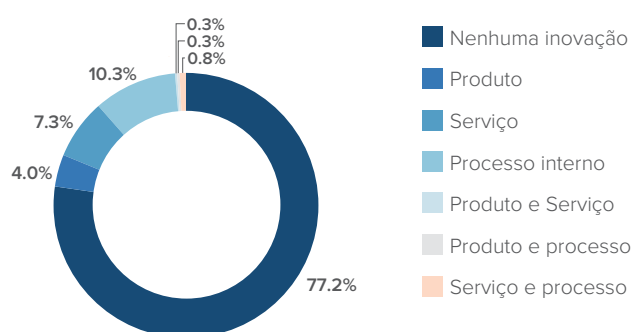
10.3 Inovação durante a COVID-19 e confiança no futuro – a adaptação a um “novo normal”?

A inovação é outra potencial fonte de diversificação de negócios e uma importante estratégia para ganhar resiliência. Existe um alargado consenso em torno do facto de as crises representarem uma oportunidade única de inovar, sendo de facto a inovação crucial na saída das mesmas. No plano internacional, a COVID-19 tem vindo a ser para muitas empresas um período de inovações e diversificação (ver por exemplo Paunov e Planes-Satorra 2021). Ainda assim, poucas empresas empenharam-se em inovações substanciais desde o início da pandemia da COVID-19 na Guiné-Bissau, com 77,2 por cento dos gestores na nossa amostra a declararem que a sua empresa não tinha introduzido nenhuma desde

essa altura. Para além do mais, não é qualquer tipo de inovação que tenha probabilidade de aumentar a resiliência da empresa através da diversificação. Enquanto a inovação de produtos ou serviços poderia levar à criação de novas fontes de receita e atrair novos clientes, as inovações dos processos internos têm menos probabilidade de fazer o mesmo. Este é outro ponto fraco da natureza da inovação das empresas na Guiné-Bissau. As evidências revelam que apenas 12,7 por cento das empresas produziram algo do referido desde o início da crise da COVID-19, sendo esta quase a mesma percentagem das que produziram inovações de processos (11,4 por cento), ver Figura 64. Muito poucas empresas introduziram dois tipos diferentes de inovações.

Figura 64: Inovações das empresas desde o início da crise da COVID-19

Inovações desde o início da COVID-19



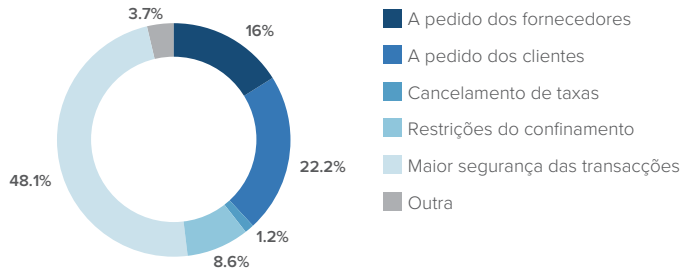
Não sendo necessariamente considerado uma inovação pelos gestores, 51,6 por cento dos de empresas que utilizaram dinheiro móvel mencionaram que as mesmas tinham aumentado o uso de dinheiro móvel desde o início da crise da COVID-19. A maioria (41,8 por cento) referiu que a maior segurança das transacções do ponto de vista da saúde tinha sido a razão principal do aumento do seu uso. Outros referiram a procura dos clientes (22,2 por cento) ou fornecedores (16 por cento) assim como a adaptação às restrições do confinamento (8,6 por cento) como a razão principal da sua adopção.

A redução temporária ou o cancelamento de taxas pelo Banco Central⁶⁶ apenas foram indicados como a razão principal por uma pequena minoria (1,2 por cento) das empresas, ver Figura 65, mas esta política pode ter facilitado o aumento do uso do dinheiro móvel justificado por outros factores no inquérito.

66 Em Abril de 2020, a BCEAO emitiu o Aviso No. 004-03-2020 sobre a promoção dos pagamentos electrónicos como parte do esforço de combate á disseminação da COVID-19, ver: https://www.bceao.int/sites/default/files/2020-04/BCEAO-Covid19_percent20-percent20Avis_percent20Promotion_percent20des_percent20paiements_percent20digitaux

Figura 65: Razão principal pela qual algumas empresas aumentaram o seu uso do dinheiro móvel durante a COVID-19

Razão principal do aumento do uso do dinheiro móvel durante a COVID-19

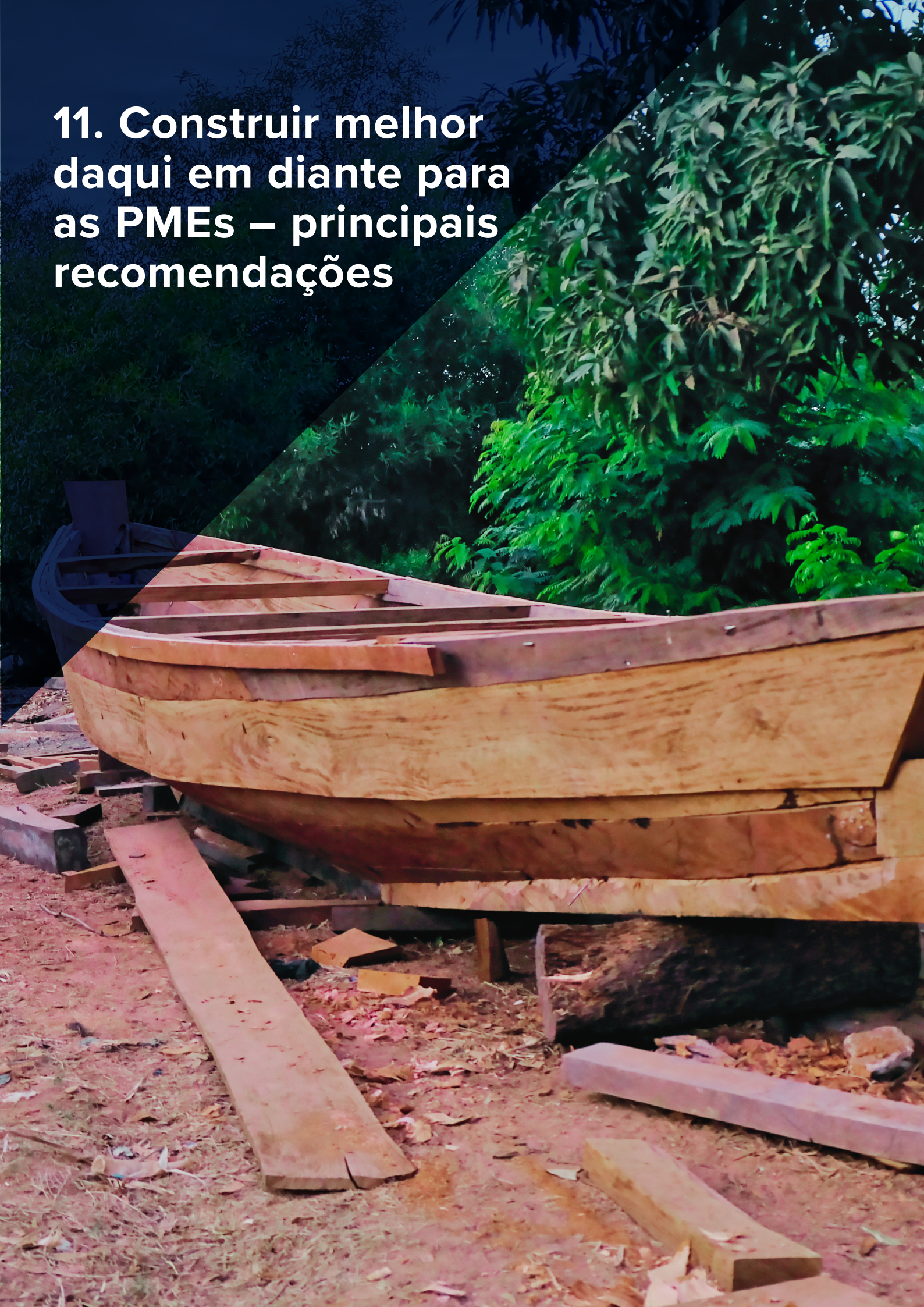


Como vimos, embora esteja a expandir, a adesão à Internet é baixa e o seu uso é relativamente reduzido. Devido à natureza de muitos tipos de trabalho, até as grandes empresas estão mal preparadas para soluções alternativas numa situação de confinamento, tais como o teletrabalho. Ainda assim, mais de um terço (34,4 por cento) dos gestores referiu que as suas empresas aumentaram o uso da Internet desde o início da crise da COVID-19: 45,5 por cento das empresas que usam a Internet nas suas operações diárias aumentaram o seu uso, mas o mesmo foi o caso de apenas 5,3 por cento das empresas que não utilizam a Internet diariamente. Por tamanho da empresa, as empresas maiores tinham uma probabilidade ligeiramente maior de aumentar a sua utilização da Internet com a crise. 37,5 por cento deles fizeram-no, comparadas a 32,1 por cento das microempresas. Por sector, foram mais as empresas dos sectores primário e terciário que aumentaram a sua utilização da Internet (36,1 por cento e 37 por cento) do que empresas do sector secundário (25 por cento). Com a recente expansão dos *smartphones* na capital do país, existe um claro potencial de médio prazo para a inovação e diversificação na utilização de plataformas e serviços *online*.

A crise da COVID-19 trouxe níveis tremendos de incerteza às empresas da Guiné-Bissau. Este facto é provavelmente melhor ilustrado pelo facto de apenas 44,6 por cento dos gestores entrevistados terem feito uma estimativa do número de meses que esperavam passarem até as vendas voltarem ao normal e da quantidade de tempo que a sua empresa iria sobreviver nas actuais circunstâncias.

À pergunta de quando esperavam que as vendas voltassem ao normal, 43,1 por cento dos gestores responderam não saber. Entre os que tinham uma expectativa concreta, a média era de 4,1 meses (desvio-padrão 3,7) e a mediana 3. À pergunta pelo tempo que pensavam que a empresa podia continuar a operar nas actuais circunstâncias, 54,6 por cento dos gestores responderam, “mais de um ano”. Para os restantes, a média do tempo de sobrevivência esperado foi de 3,86 meses (desvio-padrão 2,56) e a mediana 3. Numa nota positiva, mais de dois terços (69,3 por cento) dos gestores que indicaram uma duração estimada para ambos os períodos consideraram que a empresa pode sobreviver por bastante tempo, indicando a confiança prevalente no futuro económico do seu negócio.

11. Construir melhor daqui em diante para as PMEs – principais recomendações





II. Construir melhor daqui em diante para as PMEs – principais recomendações

O inquérito proporciona uma clara imagem dos desafios que o sector privado enfrenta na Guiné-Bissau, com enfoque especial nas MPMEs. A crise associada à pandemia da COVID-19 exacerbou ainda mais esta situação, reduzindo o rendimento e emprego e até ditando o fecho de um considerável número de empresas. Um espaço fiscal limitado e a falta de cumprimento de prioridades políticas centrais deixaram o sector privado com pouco ou nenhum apoio do governo.

Tendo em consideração os estrangulamentos de longa data que as MPMEs na Guiné-Bissau enfrentam, as fundamentais medidas para apoiar o sector privado e criar um ambiente de negócios mais favorável há muito que deveriam ter sido tomadas. O sector privado na Guiné-Bissau deve fazer um esforço por sair da sua armadilha de um crescimento fraco e volátil, especialmente no pós-COVID-19, e começar a desempenhar um papel mais significativo na economia do país. O papel do governo no desbloqueamento dos estrangulamentos existentes é de extrema relevância. Grandes investimentos públicos não parecem uma estratégia exequível no curto prazo. Daqui em diante, identificamos três medidas que o sector público pode considerar. Primeiro, aumentar os investimentos no sentido de melhorar a governação para levar a bom porto a criação de um ambiente de negócios favorável. Segundo, estabelecer um melhor quadro regulatório para as operações comerciais. Terceiro, concentrar os escassos recursos financeiros no financiamento de infra-estruturas públicas essenciais que possam alavancar investimentos privados subsequentes.

Trabalhar para melhorar as restrições políticas e de mercado identificadas neste estudo é um passo essencial para libertar o potencial do sector privado da Guiné-Bissau e enveredar por um caminho do crescimento económico sustentável. Um melhor clima de negócios criaria melhores condições para as empresas e investidores nacionais serem capazes de expandir as suas actividades. Ao mesmo tempo teria toda a probabilidade de atrair investidores estrangeiros, acelerar a adopção de novas tecnologias e chamar novas competências.

Identificamos recomendações para ultrapassar os actuais entraves ao desenvolvimento do sector privado. Em termos ideais, a sua aplicação

deveria ser liderada por um comité director dedicado. Uma possibilidade poderia ser a Comissão de Melhoria do Ambiente de Negócios, CIMAN⁶⁷, que foi criado no já longínquo mês de Abril de 2015 sob a tutela do Ministério de Economia e Finanças com participação do sector privado, mas neste momento está inactiva. O comité, idealmente ancorado ao nível supremo do governo, deveria coordenar e supervisionar a implementação de reformas relacionadas com os seguintes tópicos:

11.1 Melhorar a previsibilidade e responsabilidade: criar um ambiente legal e institucional propício ao crescimento das MPMEs

Os resultados do nosso trabalho de investigação, dispostos neste relatório, revelam que o ambiente de negócios está pejado de corrupção e é altamente influenciado pela política. Há muito espaço para melhorias a introduzir nos quadros legais e institucionais para facultar o necessário apoio às MPMEs. Neste sentido, o governo deveria priorizar assuntos específicos e focar-se em objectivos claros. O diálogo público-privado deve ser reforçado para lidar com os principais obstáculos existentes. Com base neste diálogo, o governo poderia considerar lançar uma reforma do quadro regulatório e delinear políticas e leis que alinhem com as reais necessidades dos interessados do sector privado. A reforma deve focar-se em criar um ambiente propício ao crescimento do sector privado, atraindo ao mesmo tempo investimentos nacionais e estrangeiros.

Em simultâneo, o sistema judicial deveria ser reforçado para lidar com uma maior quota dos litígios comerciais existentes. Como o inquérito mostra, apenas alguns poucos litígios foram levados a tribunal devido à fraca confiança dos gestores no sistema judicial. Estes poucos litígios levados a tribunal levaram muito tempo a serem resolvidos. O estabelecimento de um Tribunal Comercial em 2009 foi um passo positivo, embora dificultado pela falta de recursos. Avanços na produção de novos regulamentos poderão perder uma grande parte do seu potencial se a capacidade do sistema jurídico de os aplicar não for melhorada.

Actualmente, a Guiné-Bissau está classificada no 174.º lugar entre 190 países no índice Doing Business de 2020 do Banco Mundial e tem uma pontu-

67 A comissão foi introduzida em três organismos: um organismo decisório de alto nível (p.ex., o Conselho de Ministros); grupos técnicos; uma unidade de coordenação das reformas.

ação Ease of Doing Business [facilidade de fazer negócios] de 43 (de 0 = desempenho mais baixo a 100 = melhor desempenho). Em 2019, existiam nove procedimentos distintos para dar início a um negócio na Guiné-Bissau, comparados a uma média de 7,5, 7,1 e 6,3 nas regiões da África subsariana, do Sul da Ásia e do Médio Oriente e Norte de África, respectivamente. O tempo necessário para fazer cumprir uma obrigação contratual é de 1785 dias, comparado a 654,9 dias na África subsariana e 589,6 dias nos países da OCDE (inquérito Doing Business do BM de 2020). As reformas reflectir-se-ão positivamente nos indicadores e contribuirão a estimular o crescimento do sector privado. O PNUD (em colaboração com agências das Nações Unidas, IFIs e outros parceiros futuros), pode desempenhar um papel essencial a apoiar o desenvolvimento de um quadro regulatório de negócios e investimentos mais abrangente, em linha com as normas internacionais. Este apoio do PNUD poderá incluir o seguinte:

- I. Estudo aprofundado a identificar estrangulamentos regulatórios e processuais relacionados com assuntos financeiros, de investimento e negócios e a recomendar reformas apropriadas, incluindo a redução do tempo e dos custos das transacções.
- II. Delinear um plano para a digitalização da emissão de licenças, pagamento de taxas e impostos e outros procedimentos relacionados com os negócios.
- III. Institucionalizar inquéritos regulares e o diálogo privado-público.
- IV. Capacitação das instituições públicas e judiciais.

11.2 Igualdade de condições: promover a formalização das empresas e uma imposição equitativa

O governo deverá reforçar o seu papel a proporcionar incentivos para as empresas não formalizadas serem integradas na economia formal. A concorrência de empresas não formalizadas tem vindo a ser referida pelas empresas como um dos obstáculos primários. Embora uma vigilância acrescida das autoridades tivesse sido a principal sugestão política dos participantes do inquérito, forçar o registo *per se* não é sustentável. As campanhas informativas juntas com incentivos fiscais e regulatórios são a chave. Recentes programas piloto noutros países da UEMOA para pôr em prática os regulamentos

simplificados de registo de empresas para empresários da OHADA de 2011 poderão servir de uma valiosa orientação para uma ulterior expansão dos registos das MPMEs. Competições de planos de negócios entre centros de incubação podem igualmente contribuir para o empreendedorismo formal.

Os encargos fiscais oficiais parecem especialmente pesados para as empresas mais pequenas, como são elas as que têm menos probabilidade de pagar impostos. Uma base fiscal mais reduzida significa encargos superiores para as outras empresas pagadoras de impostos. O valor dos impostos a pagar também foi mencionado entre os inquiridos das empresas formalizadas como a desvantagem mais considerável no que diz respeito ao registo. Reformas fiscais de grande alcance poderão propor um tratamento privilegiado das pequenas empresas a fim de incentivar a formalização e alargar a base fiscal. A implementação de reformas impulsionadas pelas TIC tem probabilidade de melhorar as capacidades administrativas, na medida em que o actual sistema manual e em suporte de papel permite pouca supervisão. As medidas políticas podem incluir a simplificação dos impostos a pagar e aplicar métodos digitais. Mais avanços na digitalização para reduzir os morosos procedimentos fiscais para facilitar o seguimento e a organização seriam ideais. A formação dos contribuintes também demonstrou ser eficaz.

11.3 Reforçar a igualdade de género e juventude

Devido ao acesso à educação geralmente menor, as mulheres apresentam tipicamente níveis de literacia limitados. No entanto, tanto os inquiridos masculinos como os femininos identificaram as mulheres como melhores gestores. A transferência de conhecimentos e a construção do empreendedorismo podem reforçar os direitos das mulheres e as suas escolhas económicas, o que constitui um factor essencial para o desenvolvimento económico. Um importante primeiro passo será o de introduzir reformas a eliminar a discriminação relativamente à participação das mulheres na economia: as mulheres devem ter as mesmas oportunidades que os homens de registar um negócio, abrir uma conta bancária e ter acesso a crédito. Neste sentido, seriam bem-vindas medidas que melhor apoiassem a maternidade e paternidade, tais como legislação que proporcione licenças pagas e a proibição do despedimento de trabalhadoras grávidas. Como referimos na secção dedicada à diversidade na gestão, existe uma crença



generalizada de que as mulheres acabam por ser os melhores gestores. Ainda assim, representam uma pequena proporção do total: uma maior igualdade no acesso das mulheres a posições decisórias fará avançar o desenvolvimento socioeconómico do país.

Cerca de 64,9 por cento da população em idade de trabalhar (15-64 anos de idade; 55,5 por cento da população total) consistem de jovens entre os 15 e os 34 anos de idade. Sem melhores oportunidades de emprego e rendimento, estes poderão optar pela migração. Especialmente no que diz respeito à juventude, os serviços financeiros são frequentemente limitados. Os dados mais recentes mostram que, em 2020, a taxa de participação laboral feminina estava nos 66 por cento da população feminina em idade de trabalhar, mas apenas 15 por cento das empregadas femininas eram trabalhadoras remuneradas e/ou assalariadas e cerca de 85 por cento eram auto-empregadas, comparadas aos 69 por cento dos empregados masculinos a serem auto-empregados e a uma média de 77 por cento para a população (membros masculinos e femininos combinados). No entanto, apenas 1,4 por cento da população empregada e apenas 0,8 por cento das empregadas femininas são empregadores. Isto significa que a maior parte das pessoas, com destaque para as mulheres, trabalham em MPMEs e outras formas de actividades micro-empresariais, com uma grande proporção no sector informal, como forma principal de ganhar o seu sustento. Daí que o apoio a tais actividades empresariais terá um impacto consideravelmente positivo sobre os meios de subsistência, em particular para as mulheres. Por isso, é crucial que se enfatize o apoio ao empoderamento económico das mulheres e da juventude através da participação inclusiva no mercado de trabalho e em actividades empresariais. A atenção especial dispensada à juventude e às mulheres, especificamente à promoção do seu capital humano, às iniciativas empresariais e ao acesso ao crédito, pode reforçar a produtividade e o empreendedorismo local. Um apoio reforçado da Equipa de País das Nações Unidas, Instituições Financeiras Internacionais e parceiros bilaterais para o desenvolvimento poderiam centrar-se na construção de capacidades e na disponibilização de acesso a bolsas e microfinanciamento para empreendedores femininos e jovens.

O facto de a maior parte do emprego ser proporcionada pelos sectores da agricultura, da silvicultura e das pescas, assim como dos serviços, faz destes os sectores certos para serem visados. Ainda assim, e

apesar do fraco contributo dos sectores da indústria e manufatura para o emprego total, uma deslocação vertical na cadeia do valor acrescentado dos sectores da agricultura, da silvicultura, e das pescas, através do agro-processamento, faz perfeito sentido para a consecução de subsistências mais sustentáveis.

11.4 Políticas activas de mercado de trabalho: uma ferramenta ao serviço de um crescimento sustentável e inclusivo

Embora a escassez de competências seja uma das preocupações menos prementes dos gestores de empresas, existem claros benefícios em fazer aumentar o capital humano nacional no médio e mais longo prazo. O capital humano é um factor disruptivo crucial num mundo em transição para uma economia baseada no conhecimento, e a falta de investimento nele tem toda a probabilidade de limitar o desenvolvimento económico futuro. Uma mão-de-obra dotada das competências de que o sector privado precisa pode despoletar o crescimento económico e contribuir para que este se torne mais inclusivo e sustentável. Este processo favorece uma criação mais rápida de emprego, reduz a destruição do mesmo, reforça o crescimento dos salários em linha com uma produtividade superior e leva a uma melhor distribuição dos benefícios associados ao crescimento entre os trabalhadores e investidores. Além disso, uma mão-de-obra mais instruída também cria efeitos de arrasto políticos positivos, tendo menor probabilidade de tolerar dinâmicas de governação nocivas, tais como a corrupção ou o nepotismo, agindo assim como um contrapeso à instabilidade política e à fraqueza das instituições. Uma mão-de-obra produtiva, educada e qualificada pode organizar-se mais facilmente para exigir mais investimento público produtivo e melhores políticas centradas nas necessidades da população.

Em termos puramente económicos, reconhecemos uma forte correlação entre o nível de instrução dos trabalhadores e o seu salário. Neste sentido, várias intervenções de políticas activas de mercado de trabalho poderiam estimular o aumento da produtividade e dos salários de uma empresa. Em primeiro lugar, é de uma importância primordial que se melhore o acesso e se aumente a qualidade da educação, especialmente da educação superior. O acesso a educação está frequentemente baseado na capacidade do agregado familiar de a pagar devido à escassez e baixa qualidade da educação pública gratuita. Em segundo lugar, conceder subsídios

parciais aos salários dos trabalhadores empenhados na educação formal e formação profissional aumentaria a sua capacidade de prosseguir com os estudos. Estes subsídios reduziram com efeito a acuidade do compromisso entre manter o salário de um emprego a tempo inteiro e investir no capital humano. Acreditamos que uma tal medida afectaria positivamente o crescimento económico: as empresas lucrariam com trabalhadores mais qualificados e uma maior produtividade, e os trabalhadores aprenderiam como aplicar as suas novas competências a uma real situação de trabalho. O efeito combinado de tudo isto compensaria provavelmente o custo líquido do subsídio. Além disso, as bolsas poderão ser condicionadas a um bom desempenho no curso ou na formação frequentada pelos trabalhadores.

Também é essencial visar a área de estudo e as competências profissionais procuradas pelo sector privado, mais ainda se forem subsidiados. O estudo identifica as TIC, competências técnicas, quantitativas e financeiras, assim como a fluência em línguas estrangeiras como as competências mais procuradas. Alavancar especialmente estas competências para os empregados através do desenvolvimento de programas de formação feitos por medida para profissionais pode contribuir positivamente para o sucesso de empresas individuais e aumentar o dinamismo no ambiente de negócios. Ainda assim, é necessário analisar melhor as competências procuradas por diferentes sectores económicos antes de implementar uma intervenção deste tipo, devendo o enfoque ser o de dotar os trabalhadores daquelas competências que sejam as mais prováveis a serem procuradas pelas empresas no futuro.

Finalmente, o estudo revela que a precariedade do emprego e a falta de empregos de boa qualidade são uma realidade para uma grande parte da população da Guiné-Bissau. Trabalhadores qualificados e educados são menos prováveis de sofrer deste tipo de situações, uma vez que recebem salários superiores e gozam de relações de trabalho mais estáveis, fundamentalmente porque as empresas desejam mantê-los nos seus quadros. Esta diferença também se relaciona com níveis superiores de formalização de contratos e maiores taxas de inscrição no INSS, o que pode melhorar a posição fiscal do Estado, reduzindo os gastos com a protecção social e engrossando a colecta de contribuições. Assim, um tal programa de subsídios aos salários compensar-se-ia no médio e mesmo curto prazo, primariamente se

visasse os sectores económicos mais dinâmicos e as faltas de competências de que estes padecem.

11.5 Melhores cadeias de valor: melhorar a infra-estrutura pública em prol da integração nacional e regional

A capacidade produtiva e de acrescentar valor é baixa na Guiné-Bissau. Dois terços das empresas dependem de bens importados, geralmente na sua forma acabada, e as exportações concentram-se em torno da castanha de caju não processada. Continua a ser fortemente prioritário para a Guiné-Bissau que melhore as cadeias de valor, o que pode ser conseguido através de uma melhor integração nacional e regional. Uma infra-estrutura melhor em termos de estradas e serviços fiáveis de utilidade pública será essencial em todo o país, primariamente para gerar melhores oportunidades de trabalho fora de Bissau, que é onde neste momento se encontram concentrados os empregos mais qualificados. A construção de cadeias de valor com recurso a uma estratégia de desenvolvimento com recurso a clusters partilhados acarretará uma melhor integração vertical e horizontal entre as empresas do sector privado.

A comunicação entre actores do sector privado deve ser melhorada pelo desenvolvimento de plataformas (digitais) para o intercâmbio de informações, conhecimentos e experiência e ligar as empresas a potenciais mercados e recursos. Neste sentido, poderiam organizar-se feiras para dar às empresas nacionais e internacionais uma oportunidade de apresentarem os seus produtos e serviços e encontrarem potenciais investidores ou novos parceiros de negócios para melhorar as cadeias de valor e identificar novas oportunidades. O desenvolvimento de laboratórios acreditados pode ser de especial utilidade no apoio às exportações do sector primário (agro-alimentar e pescas). A capacidade de melhorar a certificação e a acreditação em linha com as normas ISO pode apoiar as exportações. A administração aduaneira tem de melhorar através da simplificação de procedimentos e reduzindo as barreiras não-tarifárias. O reforço das cadeias de valor e a diversificação são de uma importância significativa no contexto da COVID-19, uma vez que as cadeias de fornecimento foram perturbadas de uma maneira sem precedentes.

11.6 Acesso ao financiamento: conceder empréstimos acessíveis e estabelecer a microfinança.

Apesar do seu potencial, as MPMEs sofrem frequentemente da falta de um financiamento apropriado. Os seus limitados recursos financeiros internos e a falta de antecedentes de crédito tornam os empreendedores mutuários de risco elevado. Por conseguinte, a exigência de elevadas garantias, penhores ou elevadas taxas de juro inibem o acesso a recursos de financiamento e investimento. Assim, as dificuldades na busca de financiamento foram mencionadas como o estrangulamento de mercado primário para as empresas. O acesso ao crédito tem de ser melhorado para as MPMEs desenvolverem a sua capacidade produtiva. Os bancos argumentam que os gestores de *start-ups* não têm geralmente planos de negócios credíveis e extensivos que pudessem servir para demonstrar a viabilidade dos seus projectos às instituições de crédito. O consequente baixo controlo dos gestores sobre o seu negócio e a deficiente literacia financeira constituem factores de elevado risco para as instituições financeiras a considerarem se devem ou não conceder o empréstimo. Estes problemas do lado da procura devem ser abordados na formação descrita acima. Existe uma necessidade de consciencializar as empresas do sector privado acerca das IMFs e formas de obter microfinanciamento. Estabelecer e facilitar o diálogo entre as instituições financeiras e as associações do sector privado também pode contribuir para criar confiança de parte a parte.

De acordo com o Banco Mundial (2020), a fusão das finanças do agregado familiar e de negócios é uma prática habitual no sector privado⁶⁸. Como resultado, as instituições financeiras mencionam frequentemente que a falta de registos financeiros e contabilísticos e planos de negócios adequados é um constrangimento importante à concessão de crédito. Por isso existe uma necessidade extrema de sensibilização e reforço das capacidades para instaurar práticas comerciais e financeiras sólidas. O mesmo relatório realça que o quadro regulatório da Guiné-Bissau está a reduzir a participação no mercado de trabalho e o acesso a oportunidades económicas das mulheres. O relatório identifica os seguintes desafios-chave: a instabilidade política e a fragilidade institucional, infra-estruturas deficientes e inadequadas, um ambiente regulatório desactualizado e um sistema jurídico a necessitar de reforma, assim como o acesso limitado ao financiamento.

Em simultâneo, a capacidade do lado da oferta, i.e., nas instituições financeiras, também necessita de ser reforçada para operar e gerir empréstimos. Os bancos comerciais e as IMFs precisam de ser mais responsivas às necessidades do sector privado. Podem propor soluções inovadoras, incluindo empréstimos em condições preferenciais (incluindo empréstimos intercalares ou empréstimos *bullet*) ou regimes de garantia parcial, desenvolvendo ferramentas e quadros para compensar os riscos de projectos e os financiar.

As reformas adicionais para desbloquear o acesso ao crédito incluem o reforço do aparelho de informações de crédito através da iniciativa da UEMOA do Gabinete Regional de Informações de Crédito. A penetração geralmente baixa do sector bancário na Guiné-Bissau também revela a necessidade de melhorar a infra-estrutura financeira. A alavancagem dos meios de financiamento digitais e inovadores pode conseguir uma maior disponibilidade de acesso a capital para acelerar os investimentos das MPMEs. O restabelecimento de instituições de microfinança mostra potencial nesta direcção, desde que as causas dos seus falhanços passadas são remediadas. As suas capacidades poderiam ser aumentadas com uma gestão eficaz de sistemas de informações e outras soluções digitais. A implementação através de segmentos do serviço de dinheiro móvel é uma opção realista para a inclusão financeira das MPMEs, com mais de 70 por cento dos inquiridos a afirmarem que podem imaginar receber empréstimos por esses meios.

11.7 As Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC): a impulsionar a resiliência e a inovação

Devem ser tomadas medidas imediatas para melhor explorar o uso das inovadoras ferramentas digitais, especialmente a Internet e os pagamentos móveis. O estudo mostrou que as empresas “mais digitais” (i.e., aquelas que se ligam aos seus clientes primariamente através da Internet e recorrem a pagamentos móveis) foram mais resilientes durante a crise. O quadro político existente na Guiné-Bissau inibe a inovação e desencoraja o uso das ferramentas digitais. Ultrapassar este obstáculo será decisivo para o desenvolvimento do país, e a adopção das TIC será crucial para se construir melhor daqui em diante, ligando diferentes regiões, países e empresas para as tornar mais resilientes. No entanto, desafios como o custo elevado, a cobertura limitada e a baixa fiabili-

dade dos serviços de Internet terão de ser abordados. Actualmente, o acesso à Internet na Guiné-Bissau é bastante caro, pouco fiável e de cobertura limitada. Com base em dados de 2019, a Alliance for Affordable Internet (2020) calculou que um gigabyte of Internet custa 20 por cento da fracção mensal do rendimento nacional bruto (RNB) *per capita*, o que são os custos relativos mais elevados da UEMOA. A acessibilidade limitada e as grandes disparidades de cobertura no território nacional justificam que a Guiné-Bissau tenha a mais baixa taxa de adesão à Internet entre todos os membros da UEMOA. Em 2018, apenas 10 por cento dos habitantes da Guiné-Bissau tinham uma assinatura de Internet. Outros 27 por cento da população estavam cobertos por uma rede de banda larga, mas não tinham uma assinatura de serviços móveis de Internet (GSMA, 2020).

Uma tutoria activa de incubadoras de *start-ups* poderá promover a emergência de actores do comércio electrónico e da economia digital. A tecnologia serve como um facilitador da sustentabilidade e fortalece a cadeia de valor, o que torna as MPMEs mais resilientes. A criação de plataformas electrónicas B2B [*business to business*] pode permitir ao sector a partilha de informações, conhecimentos e experiência, particularmente sobre informações de mercado, e promover cadeias de valor em áreas mais rurais. O intercâmbio entre diferentes e diversas equipas de gestão pode providenciar potenciais benefícios e incentivar uma maior colaboração entre gestores estrangeiros e nacionais a fim de colher todos os benefícios da diversificação.

11.8 Incubadora de start-ups: lançar as bases para novas empresas

É frequente que os jovens na Guiné-Bissau enfrentem desafios ao tentarem conquistar um lugar e entrar no sector privado. A disponibilização de um espaço para a troca de ideias, a aprendizagem entre pares e negócios em rede podem permitir-lhes alimentarem e amadurecerem ideias criativas para o desenvolvimento de soluções construtivas para os problemas existentes. A infra-estrutura crítica para estas ocasiões deverá ser criada. Em termos ideais, as ideias deverão ser apoiadas por serviços integrados, incluindo a tutoria e o *coaching*, para promover o empreendedorismo inovador e facilitar novas empresas relativamente a oportunidades de mercado existentes.

As incubadoras deveriam proporcionar orientação. As MPMEs contribuem para uma economia

inclusiva e o desenvolvimento social apoiando iniciativas inovadoras de aceleração dos Objectivos do Desenvolvimento Sustentável (ODS) e facilitando acesso a capital de arranque e assistência técnica a empreendedores locais e promotores de projectos relevantes, com ênfase nas mulheres e na juventude.

Estes mecanismos de facilitação têm o objectivo de reforçar a concorrência positiva entre *start-ups* e MPME inovadoras. O objectivo é de estimular propostas de concepções novas e inovadoras para aceder a financiamento catalítico, bolsas e serviços de aconselhamento sobre negócios. Deverá ser dada prioridade àquelas que se encaixam na estratégia global da ONU de estabelecer parcerias com o sector privado para “construir melhor daqui em diante” em áreas críticas como a economia verde e azul, a economia circular, assim como a transformação digital. Investimentos e desenvolvimentos nestas áreas também contribuirão para o aumento da resiliência económica no longo prazo. As *start-ups* serão seleccionadas e agrupadas em cadeias de valor. Deverão ser desenvolvidas soluções para ajudar cooperativas (soluções com pontos de entrada para aplicações técnicas para uma formação básica de gestão e comércio) a operar com recurso a boas práticas agrícolas ou adoptando novas tecnologias para otimizar a produtividade nalguns contextos.

11.9 Aumentar a escala de empresas: facultar aconselhamento empresarial e melhorar as capacidades produtivas através da capacidade de gestão

O inquérito demonstrou que um melhor planeamento de negócios poderia apoiar a diversificação do mercado e promover novas actividades empresariais que poderiam contribuir para a estabilidade económica no mais longo prazo. No entanto, empreendedores inovadores vêem-se confrontados com bloqueios significativos quando tentam lançar novas empresas. Por isso, identificar as empresas existentes com um potencial para expandirem as suas operações pode ser altamente benéfico.

Uma falta de metodologias de planeamento de negócios e contabilísticas adequadas é evidente entre as empresas existentes, e isto apesar da relativamente elevada educação formal dos gestores. *Workshops* sobre literacia financeira e práticas contabilísticas fáceis de adoptar, potencialmente através de soluções digitais, poderiam ser valiosos e



facilitar a concessão de empréstimos pelos bancos. A promoção de práticas de apoio e aconselhamento sobre como se delineiam planos de negócios é recomendável para reforçar as competências de gestão, promover melhores capacidades operacionais e produtivas e ajudar a demonstrar a viabilidade dos seus projectos às instituições de crédito.

Uma avaliação da actual estrutura do mercado revela um grande potencial de diversificação. Neste sentido, deveria ser conduzido um estudo da procura no mercado para ajudar as empresas a melhor se diversificarem, inovarem e identificarem a sua base de clientes. Além disso, ajudar as empresas a aumentarem a escala do seu negócio poderia conduzir à criação de mais empregos. Entre as recomendações adicionais nesta área inclui-se a revisão do Código Laboral de 1986 para permitir uma maior flexibilidade tanto no que diz respeito aos tipos de contratos como à sua duração, assim como acabar-se com a aprovação *ex ante* dos contratos.

11.10 Melhorar o contributo da despesa pública para a procura agregada dos produtos do sector privado e reforçar as Parcerias Público-Privadas (PPP)

Actualmente, o governo não adquire muito em mercados locais. Por isso, existe um enorme potencial de a despesa pública estimular a procura agregada e, por conseguinte, o sector privado crescer no país. Adicionalmente, as Parcerias Público-Privadas são praticamente inexistentes. Existe uma necessidade de rever e reformar as políticas e os procedimentos que regem as aquisições do governo para garantir acesso preferencial às empresas privadas locais. Tal terá por consequência um aumento da quota das compras públicas nas vendas das empresas e vai libertar o potencial da despesa pública de desempenhar um papel significativo no estímulo ao crescimento económico. Também existe necessidade de explorar oportunidades para a constituição de PPP, particularmente no que toca à infra-estrutura, energias renováveis, prestação de serviços públicos, transporte e comunicação.

Anexo I

A.1. Classificação do tamanho da empresa

Primeiro, usamos uma adaptação da fórmula proposta pelos autores para classificar empresas pela sua receita de 2019: as empresas com uma receita anual abaixo de 10 vezes o Rendimento Nacional Bruto em Paridades de Poder de Compra (sigla em língua inglesa: GNIpc PPP) *per capita* são classificadas como microempresas, as com uma receita de 10 a 100 vezes esse montante são classificadas como pequenas, de 100 a 1.000 como médias. Consideramos grandes empresas as que têm uma receita anual de mais de 1.000 vezes o GNIpc PPP do país.⁶⁹ Como decorre da Tabela 18, após um pequeno arredondamento, esses limiares foram respectivamente colocados a 1, 10 e 100 milhões XOF de receita mensal.

Embora a simplicidade desta *abordagem* tenha a vantagem de facilitar tanto uma boa adaptação à realidade do país como a comparabilidade entre diferentes contextos, um claro inconveniente reside em não dizer nada sobre o número de trabalhadores em cada categoria de empresa, sendo uma medida considerada relevante como medida da complexidade organizacional e com respeito a assuntos laborais e frequentemente usada por organizações internacionais e agências governamentais. Para compensar por esta limitação, classificamos as empresas com mais trabalhadores que os tipicamente atribuídos à categoria a que pertencem de acordo com a sua receita - ver última coluna na Tabela 18 – como pertencentes à categoria imediatamente superior.

Tabela 18: Limiares para a classificação de micro, pequenas, médias e grandes empresas

Limiares	Factor x PNB per capita	Receita anual (XOF)	Receita mensal (XOF)	Limiar de receita arredondado	Limiar de trabalhadores
Médias empresas	1.000	1,212,071,314	101,005,943	100.000.000	<100
Pequenas empresas	100 ⁷⁰	121,207,131	10,100,594	10.000.000	<50
Microempresas	10	12,120,713	1,010,059	1.000.000	<10

Nota: As amostras usam os dados do Banco Mundial para o RNB per capita da Guiné-Bissau em Paridades de Poder de Compra para 2019, de 2.069 USD, e da taxa de conversão média entre as duas moedas nesse mesmo ano, de 585,83 XOF por USD.

Esta classificação dá prioridade à receita sobre o número de trabalhadores no sentido de que uma empresa com menos de 1 milhão XOF de receita mensal mas com mais de 10 trabalhadores é considerada uma pequena empresa em vez de uma microempresa. Ainda assim, nunca é classificada como média ou grande, mesmo se o seu número de trabalhadores ultrapassar claramente os 50 ou 100.

A combinação da receita com o número de trabalhadores como factores primário e secundário leva a uma eficaz inclusão dessas duas variáveis relevantes respeitando ao mesmo tempo as preocupações com a eficiência da empresa e o seu peso financeiro. Uma vantagem adicional é que, perante a insuficiência dos dados, permite classificar as empresas que não forneceram informações sobre o número de trabalhadores, ou a receita mensal, com recurso à outra categoria.⁷²

69 Em prol de uma maior simplicidade, os limiares actuais são ligeiramente arredondados a partir dos resultantes do cálculo real, como pode ser consultado na Tabela 1.

70 Definido pelos autores, já que Gibson e Van der Vaart (2008) não estabelecem um limiar a separar as pequenas das médias empresas.

71 Convertimos o montante do USD Internacional de 2017 para valores de 2019, multiplicando o valor por 1,04 com recurso a um calculador de inflação convencional.

72 Na nossa amostra, apenas 2 empresas não dispõem de informações tanto sobre a receita mensal como sobre o número de trabalhadores.

A.2. Variáveis utilizadas nas regressões

Esta secção descreve todas as variáveis que aparecem nas tabelas de regressão incluídas no relatório.

Variáveis dependentes

Algumas destas variáveis aparecem noutras regressões como controlos.

Tabela 3, subornos: estas seis variáveis dependentes apenas assumem o valor 0 ou 1 se a empresa levou ou tentou levar a cabo recentemente a acção correspondente, não sendo definidos no caso contrário. Tal explica a grande variabilidade do número de observações em cada regressão.

- Importação: uma variável artificial que assume o valor 1 se o gestor respondeu que um presente foi esperado da última vez que tentou importar com a respectiva empresa.
- Exportação: uma variável artificial que assume o valor 1 se o gestor respondeu que um presente foi esperado da última vez que tentou exportar com a respectiva empresa.
- Encontros com funcionários fiscais: uma variável artificial que assume o valor 1 se o gestor respondeu que um presente foi esperado da última vez que se encontrou com funcionários fiscais por causa do pagamento de impostos pela respectiva empresa.
- Licença de construção civil: uma variável artificial que assume o valor 1 se o gestor respondeu que um presente foi esperado da última vez que tentou obter uma licença de construção civil para a respectiva empresa.
- Ligação à rede eléctrica: uma variável artificial que assume o valor 1 se o gestor respondeu que um presente foi esperado da última vez que tentou obter uma ligação à rede eléctrica para a respectiva empresa.
- Licença comercial: uma variável artificial que assume o valor 1 se o gestor respondeu que um presente foi esperado da última vez que tentou obter a licença comercial para a respectiva empresa.

Tabela 6, acesso ao crédito:

Alguma vez recebeu um empréstimo: uma variável artificial que assume o valor 1 se uma empresa alguma vez recebeu um empréstimo e 0 no caso contrário. Esta é a variável dependente nas seis colunas da tabela.

Tabela 13, salário dos trabalhadores:

- Salário médio dos empregados: resposta do gestor à pergunta “quanto ganhou um empregado na sua empresa em média num mês típico de 2019?”, em XOF.

Tabela 15, fecho devido à COVID-19:

- Estar fechadas em Setembro de 2020 (colunas 1 e 2): uma variável artificial que assume o valor 1 se a empresa estava a operar em Setembro de 2020 e 0 se nessa altura estava fechada.
- Duração do fecho: o número de dias que a empresa ficou fechada por completo por causa da crise, inclui as empresas que não fecharam devido à crise com valor 0.
- Duração do fecho para as empresas que fecharam: como a variável anterior, mas não é definida para as empresas que durante a crise não fecharam pelo menos por um pleno dia de trabalho.

Variáveis explicativas

Variáveis que se explicam a si mesmas: pequena empresa, média empresa, grande empresa, microempresa, número de gestores,

- Algum registo de dados: durante a entrevista, o gestor forneceu uma parte substancial dos dados sobre a empresa a partir de algum registo de dados.
- Indicadores monitorizados: o número de indicadores financeiros monitorizados numa empresa.
- Contas bancárias: o número de contas bancárias dedicadas à empresa.



- Gestores femininos: o número de gestores femininos.
- Clientes pelo telefone: uma variável categórica que assume o valor 1 se o principal canal para contar os clientes for o telefone, e 0 se não.
- Clientes pelo Internet: uma variável categórica que assume o valor 1 se o principal canal para contar os clientes for a Internet, e 0 se não.
- Anos de escolaridade: a média de anos de escolaridade dos empregados na empresa, conforme indicada pelo gestor. Primária = 4, Básica = 9, Secundária = 12, Profissional = 15, Universitária = 17.
- Empregados femininos e trabalhadores estrangeiros: o seu número.
- Trabalhadores com SS: o número de trabalhadores na empresa que estão inscritos na Segurança Social.
- Usa dinheiro móvel: uma variável artificial que assume o valor 1 se o gestor disser que a empresa usa dinheiro móvel para algumas das suas operações e 0 se não.
- Internet no dia-a-dia: uma variável artificial que assume o valor 1 se o gestor indicar que a empresa usa a Internet para as suas operações diárias.
- Escolaridade do gestor: anos de estudo dos gestores entrevistados, equivalentes a “anos de escolaridade.”
- Na capital: a empresa está localizada na região de Biombo ou no Sector Autónomo de Bissau.

Controlos 1 - todas as observações

As variáveis nesta lista partilham a característica de terem todas as observações. São classificadas em cinco categorias:

a. Introdução e demografia:

- O gestor é o proprietário, artificial.
- O entrevistador que conduziu o inquérito, categórica.
- Se o gestor entrevistado falou crioulo, artificial.
- O sexo do gestor, artificial.
- Se a entrevista foi feita em pessoa, face a face.
- Se a entrevista teve lugar nas instalações da empresa.

b. Informações gerais:

- Se a empresa é formal, artificial.
- Se a empresa é sediada na capital, ver variáveis explicativas.
- Sector económico, categórica.
- Caju: a empresa opera no sector do caju.
- Tem alguma inovação: a empresa introduziu alguma inovação durante a crise da COVID-19, artificial.

c. Finanças e investimento:

- O número de contas bancárias.
- Se a empresa pediu alguma vez um empréstimo, artificial.
- Se a empresa recebeu alguma vez um empréstimo.

d. Infra-estrutura:

- Os principais canais de comunicação com os clientes: pelo telefone, em pessoa, pela Internet, categórica.
- Se a empresa tem uma página web ou perfil nas redes sociais.
- Usa a Internet diariamente e usa dinheiro móvel, ver variáveis explicativas.

e. Vários: o número de gestores, se a empresa mantém registos (ver variáveis explicativas), o número de trabalhadores não remunerados e se a empresa alguma vez teve *um litígio judicial*.



Controlos 2 – falta de algumas observações

As variáveis nesta lista partilham a característica de em todas faltarem algumas observações, mas são poucas. Outros controlos com um grande número de observações em falta não foram usados nos modelos estatísticos finais incluídos ou descritos no relatório.

- O número de trabalhadores remunerados.
- O ano em que a empresa iniciou as suas operações.
- O número de gestores femininos, gestores estrangeiros, empregados femininos, empregados estrangeiros e empregados registadas com a Segurança Social.
- Se são necessárias licenças para as operações da empresa, artificial.
- O ano em que o gestor entrevistado entrou na empresa.
- Se o gestor é da Guiné-Bissau, artificial.
- Custos de electricidade pagos pela empresa.

Referências



Referências

Alliance for Affordable Internet (2020). The affordability of ICT services 2020. Washington, DC: A4AI. https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/prices2020/ITU_A4AI_Price_Briefing_2020.pdf

Andreou, P. C., Ehrlich, D., & Louca, C. (2013, January). Managerial ability and firm performance: Evidence from the global financial crisis. In *European Financial Management Association, Annual Conference*.

Banco Mundial (2020). Escaping the Low-Growth Trap - Guinea-Bissau Country Economic Memorandum. Washington, DC: World Bank. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/34752>

Banco Mundial (2020a). Unmasking the Impact of COVID-19 on Businesses - Firm Level Evidence from Across the World. Policy Research Working Paper, 9434. Washington, DC: World Bank. <http://documents1.worldbank.org/curated/en/399751602248069405/pdf/Unmasking-the-impact-of-COVID-19-on-Businesses-Firm-Level-Evidence-from-Across-the-World.pdf>

Banco Mundial (2020b). Doing Business 2020 – Economy Profile – Guinea-Bissau. Washington, DC: World Bank. <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/g/guinea-bissau/GNB.pdf>

Banco Mundial (2021). Education: Responding to the Pandemic and Promoting Greater Resilience - Guinea-Bissau Economic Update. Washington, DC: World Bank.

BCEAO (Banco Central dos Estados da África Ocidental; 2020). Rapport annuel sur la situation de l'inclusion financière dans l'UEMOA au titre de l'année 2019. Dakar, Senegal: BCEAO. <https://www.bceao.int/sites/default/files/2020-11/Rapport%20annuel%20situation%20inclusion%20financie%20UEMOA%20-2019.pdf>

BCEAO (Banco Central dos Estados da África Ocidental; 2021). CREANCES SUR L'ECONOMIE. Dakar, Senegal: BCEAO.

Bertelsmann Stiftung (2020). Bertelsmann Transformation Index (BTI) - Guinea-Bissau Country Report 2020. <https://www.bti-project.org/en/reports/country-report-GNB-2020.html#pos14>

Distinguin, I., Rugemintwari, C., & Tacneng, R. (2016). Can informal firms hurt registered SMEs' access to credit? *World Development*, 84, 18-40. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0305750X16303588>

International Finance Corporation e Secretariado Permanente OHADA (2018). An Impact Assessment of OHADA Reforms. Uniform Acts on Commercial, Company, Secured Transactions, and Insolvency.

<https://www.ohada.com/uploads/actualite/4643/rapport-ohada-ifc.pdf>

Fernando, G. D., Jain, S. S., & Tripathy, A. (2020). This cloud has a silver lining: Gender diversity, managerial ability, and firm performance. *Journal of Business Research*, 117, 484-496.

FMI, IMF. "Guinea-Bissau: Selected Issues." (2015).

Gibson, T., & Van der Vaart, H. J. (2008). Defining SMEs: A less imperfect way of defining small and medium enterprises in developing countries.

GSMA (2020). The Mobile Economy – West Africa – 2019. London, UK: GSMA Head office. https://www.gsma.com/mobileeconomy/wp-content/uploads/2020/03/GSMA_MobileEconomy2020_West_Africa_ENG.pdf



REFERÊNCIAS

Hellevik, Ottar. "Linear versus logistic regression when the dependent variable is a dichotomy." *Quality & Quantity* 43.1 (2009): 59-74.

Ministério do Comércio e Indústria da Guiné-Bissau (2020). Estudo Tecido Empresarial - Guiné-Bissau.

Ministério das Finanças da Guiné-Bissau (2020). Nota do enquadramento macroeconómico e orçamental – Setembro 2020. <https://mef.gw/publicacoes/boletim-trimestral-de-conjuntura/13-nota-de-enquadramento-macroeconomico-setembro-de-2020/file>

N'kalo (2020). The 2020 Cashew marketing campaign - Guinea Bissau. Lyon, France: N'kalo.

Nkundabanyanga, Stephen Korutaro, et al. "Lending terms, financial literacy and formal credit accessibility." *International Journal of Social Economics* (2014).

Paunov, C. and S. Planes-Satorra (2021), "Science, technology and innovation in the time of COVID-19," OECD Science, Technology and Industry Policy Papers, No. 99, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/234a00e5-en>.

Pérez, J. A. H., Kunc, M. H., Durst, S., Flores, A., & Geldes, C. (2018). Impact of competition from unregistered firms on R&D investment by industrial sectors in emerging economies. *Technological Forecasting and Social Change*, 133, 179-189. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S004016251730759X>

Ricupero, R., et al. "Improving the competitiveness of SMEs in developing countries. The role of finance to enhance enterprise development." *United Nations Conference on Trade and Development*. 2001.

Santi, Emanuele, et al. "Providing Efficient Banking Services in a Fragile Environment Structure, Performance and Perspectives of the Banking Sector in Guinea-Bissau." (2014).

Stahl, G. K., Maznevski, M. L., Voigt, A., & Jonsen, K. (2010). Unraveling the effects of cultural diversity in teams: A meta-analysis of research on multicultural work groups. *Journal of international business studies*, 41(4), 690-709.

UIT – União Internacional das Telecomunicações (ITU – International Telecommunication Union), 2019). Economic Impact of Broadband in LDCs, LLDCs and SIDS - An empirical study. Thematic reports. ITUPublication. <https://www.itu.int/en/ITU-D/LDCs/Documents/2019/Economic-impact-of-broadband-in-LDCs,-LLDCs-and-SIDS.pdf>

UNCTAD (2020). Member States of the West African Economic and Monetary Union eTrade Readiness Assessment. Geneva, Switzerland: United Nations. https://unctad.org/system/files/official-document/dtlstict2020d10_en.pdf

WIDE (World Inequality Database on Education ,2019). World Inequality Database on Education. <https://unesco-wide-production.herokuapp.com/countries/guinea-bissau/#?dimension=sex&group=all&year=latest>

Williams, C. C., & Kedir, A. M. (2017). Evaluating the impacts of starting up unregistered on firm performance in Africa. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 22(03), 1750017. <https://www.worldscientific.com/doi/abs/10.1142/S1084946717500170>

Worldometer (2021). <https://www.worldometers.info/world-population/guinea-bissau-population/>



Créditos de fotografia

Foto da capa: PNUD / Marta Gazzurelli

Página 2: Shutterstock

Página 5: Arquivo / PNUD Guiné-Bissau

Página 8: Arquivo / PNUD Guiné-Bissau

Página 14: Arquivo / PNUD Guiné-Bissau

Página 16: Arquivo / PNUD Guiné-Bissau

Página 18: Arquivo / PNUD Guiné-Bissau

Página 23: Arquivo / PNUD Guiné-Bissau

Página 25: Arquivo / PNUD Guiné-Bissau

Página 30: Arquivo / PNUD Guiné-Bissau

Página 44: Arquivo / PNUD Guiné-Bissau

Página 74: Arquivo / PNUD Guiné-Bissau

Página 80: Shutterstock

Página 86: Arquivo / PNUD Guiné-Bissau

Página 102: Arquivo / PNUD Guiné-Bissau

