



ESPAÇO ATLÂNTICO EURO-AFRICANO I REUNIÃO ECONÓMICA

Las Palmas de Gran Canaria
2 de Outubro 2009

Introdução

Este documento estuda as vantagens e oportunidades económicas que decorreriam da criação de um espaço de cooperação entre as regiões ultraperiféricas (Canárias, Açores e Madeira) e os países terceiros vizinhos da África Ocidental (nomeadamente, Cabo Verde, Marrocos, Mauritânia e Senegal), bem como com aqueles com que as RUP deste espaço geográfico mantêm ligações históricas, tais como Angola, Guiné Bissau, Guiné Equatorial e Santo Tomé e Príncipe, todos eles situados na faixa da África Central, trazendo uma visão alargada da Grande Vizinhança para a estratégia de inserção regional, proposta pela Comissão Europeia a favor das Regiões Ultraperiféricas em 2004 e sucessivas Comunicações.

O documento oferece, sob uma perspectiva macroeconómica, a realidade económica dos países e regiões que conformam este espaço, bem como as oportunidades que decorreriam de uma maior inserção regional no âmbito económico, político, social e cultural.

O trabalho apresentado conta com uma breve introdução sobre os efeitos macro da liberalização comercial, da política de vizinhança da UE com os países da bacia mediterrânica e da estratégia RUP da Comissão; em segundo lugar, faz uma análise das principais características, do ponto de vista macroeconómico e comercial, das economias que entrariam a fazer parte da iniciativa que empreendemos: o Espaço Atlântico Euro-Africano, assim como uma apresentação de maneira sintetizada dos sectores ou actividades económicas que mais beneficiariam da implementação deste espaço.

Uma leitura aturada do documento deve levar-nos à conclusão de que o fortalecimento de um espaço, "Espaço Atlântico Euro-Africano", com a assistência da Comunidade e dotado de um instrumento financeiro adequado, capaz de responder ao desafio que se coloca, pode ser a ferramenta mais eficaz para reequacionar a estratégia de inserção regional proposta pela Comissão Europeia a favor das RUP.

Iniciativas similares, como o denominado Processo de Barcelona, um dos gérmes da política euromediterrânica, patenteiam que uma acção concertada entre a UE, os Estados-Membros e os países terceiros vizinhos com os quais foram levadas a cabo, contribui de maneira notável para consolidar espaços de paz e segurança em que se verifica um desenvolvimento dos serviços públicos essenciais (educação, saúde), a realização de reformas estruturais (justiça, mercado de trabalho, competência), o reforço da capacidade institucional, o intercâmbio de melhores práticas no âmbito ambiental e da boa governança, bem como o fortalecimento da cooperação descentralizada.

O "Espaço Atlântico Euro-Africano" pode ser, aliás, uma ferramenta apropriada para conseguir uma melhor inserção regional na área geográfica, mitigar os efeitos adversos da ultraperiferia através do reforço d'um mercado regional, fomentar as trocas na região e tornar este espaço uma zona mais atraente para o investimento directo estrangeiro.

O Espaço Atlântico Euro-Africano tem vocação de contribuir para a consolidação de um espaço de paz, estabilidade, crescimento económico e prosperidade na nossa área e sublinhar a contribuição que a partir destas regiões europeias, situadas noutros continentes, podem fazer para o cumprimento dos Objectivos do Milénio.

A proximidade das RUP a países pertencentes ao Magrebe e à África Ocidental e as ligações históricas que mantêm com países da África Central, portas de acesso para outros potenciais mercados, conferem a este espaço um "carácter geoestratégico e geopolítico singular que há que colocar em valor" para favorecer a consolidar nele os mesmos princípios em que se fundamentam outros espaços de cooperação, como são "um desenvolvimento socioeconómico sustentável e equilibrado", mediante instrumentos como a coordenação da cooperação económica e financeira, no âmbito social e cultural, impulsionando o diálogo e os intercâmbios interculturais, a luta contra a pobreza e o racismo, o respeito entre as culturas e as religiões, a melhora das condições de saúde e bem-estar e a regulação e protecção da emigração e dos direitos dos emigrantes, e no âmbito de política e segurança (consolidando os valores democráticos e as liberdades, o respeito pelos direitos humanos, a luta contra o tráfico de estupefacientes, a delinquência internacional e a corrupção), e promover a segurança regional adoptando medidas de segurança destinadas a criar um espaço de paz e estabilidade nesta zona geográfica.

Por outro lado, a União Europeia conta com importantes instrumentos financeiros e exerce uma grande actividade e influência política para ocupar o posto que merece na cena internacional. Com efeito, deseja que os princípios e valores sobre os quais se fundamenta vão mais além das suas fronteiras através das suas políticas e programas de cooperação ao desenvolvimento e jogar um papel no mundo que não apenas se fundamente na sua política exterior e de segurança¹ comum.

Esta vontade da UE torna-se especialmente patente nos espaços que conformam as suas fronteiras exteriores, já que com isso quer contribuir para consolidar nos mesmos espaços de paz, segurança, estabilidade política e democrática, crescimento e prosperidade numa relação baseada entre iguais.

O próximo ano completar-se-ão 15 anos desde a celebração da I Conferência Euromediterrânica que representou o primeiro grande passo nessa direcção.

A Conferência Euromediterrânica reunia os Ministros dos Negócios Estrangeiros comunitários e os Ministros dos países ribeirinhos do Sul e do Leste do Mediterrâneo representando a implementação de uma política europeia euromediterrânica, de interesse recíproco, que foi respondendo aos desafios e interesses que as partes foram fixando no âmbito económico (em 2010 o estabelecimento de "uma zona de livre comércio").

Neste contexto, em 1995 inicia-se o programa MEDA², "principal instrumento financeiro da UE para a criação da Associação Euromediterrânica e das suas actividades". Assim, dota-se ao

¹ *Estratégia Europeia de Segurança e Relatório sobre a aplicação da Estratégia Europeia de Segurança (S407/08).*

² *Regulamento (CE) n.º 1488/96 do Conselho, de 23 de Julho de 1996, relativo às medidas de acompanhamento financeiras e técnicas (MEDA) das reformas das estruturas económicas e sociais no quadro da colaboração euromediterrânica.*

processo de um instrumento financeiro para aplicar "medidas de cooperação que sirvam para ajudar os países terceiros mediterrânicos a reformar as suas estruturas económicas e sociais e para atenuar as repercussões ambientais do desenvolvimento económico neste espaço geográfico".

Em 2004, no quadro da Ampliação, e respondendo ao desejo de evitar a aparição de novas linhas divisórias entre a Europa ampliada e os países terceiros que passam a formar as actuais fronteiras da União Europeia no Mediterrâneo e na Europa continental, a UE lança a Nova Política Europeia de Vizinhança³ (PEV) "que concerne a todos os países imediatos com fronteiras marítimas ou terrestres com a UE que engloba a Argélia, Arménia, Azerbaijão, Bielorrússia, Egipto, Geórgia, Israel, Jordânia, Líbano, Líbia, Moldávia, Marrocos, Território palestino ocupado, Síria, Tunis e Ucrânia". A vizinhança com a Rússia fica coberta mediante a "Associação Estratégica⁴" que abrange "quatro espaços comuns⁵".

A União Europeia "oferece assim aos seus sócios vizinhos uma relação privilegiada, criando um compromisso mútuo com valores comuns: democracia e direitos humanos, estado de direito, bom governo, princípios de economia de mercado e desenvolvimento sustentável. A PEV vai mais além das relações preexistentes para oferecer uma relação política e uma integração económica mais profunda e cujo grau de implementação depende do grau de compromisso das partes em partilhar os referidos valores".

Contexto regulamentar das relações dos países circundantes com a UE

Países próximos das Canárias, Açores e Madeira, como são Cabo Verde, Mauritânia, Marrocos e Senegal, desenvolvem o quadro de umas relações privilegiadas com a UE e desfrutam de importantes Tratados e Acordos de Cooperação com a UE.

Neste contexto, a Comunicação da Comissão ao Conselho e ao Parlamento Europeu de 24 de Outubro de 2007⁶, sobre o futuro das relações entre a UE e a República de Cabo Verde, propõe uma Associação Especial UE-Cabo Verde baseada no interesse deste país em se aproximar progressivamente da UE e em particular das Canárias, Açores e Madeira. A Associação especial prevista é caracterizada por uma intensificação, em todos os níveis, das relações entre ambos e será instrumentalizada através de um Plano de Acção baseado em cinco pilares: boa governança, segurança e estabilidade, integração regional com o resto de países da CEDEAO e as RUP, convergência das políticas em matéria técnica e regulamentar, sociedade do conhecimento e a luta contra a pobreza, que será financiada por conta do FED, programas temáticos, o instrumento de estabilidade, o instrumento para a promoção da democracia e os direitos humanos, o instrumento de ajuda humanitária e recursos próprios da República de Cabo Verde.

³ COM (2003) 104 final, *Comunicação da Comissão ao Conselho e ao Parlamento Europeu "A Europa ampliada – Vizinhança: um novo quadro para as relações com os nossos vizinhos de Leste e Sul"*

⁴ DOUE L 327 de 28/11/1997

⁵ Os espaços cobertos são: *Assuntos Económicos e Ambientais; Liberdade, Segurança e Justiça; Segurança Exterior; Investigação, Educação incluindo aspectos culturais.*

⁶ COM (2007) 641 final

O FEDER, juntamente com o FED, poderá co-financiar projectos conjuntos através da Grande Vizinhança prevista no Programa de Cooperação Transnacional Madeira-Açores-Canárias (MAC) 2007-2013, continuação do anterior INTERREG, na medida em que ambos os fundos possam ser articulados com o referido objectivo comum.

Por outro lado, Marrocos conta com um quadro privilegiado para as suas relações com a União Europeia, e, em Outubro de 2008, acordava um “documento conjunto” com a UE sobre o reforço das “relações bilaterais/estatuto avançado” que responde ao desejo de Marrocos de contar com uma relação que vá mais além da Associação para se situar próxima da Adesão. Esta relação privilegiada implicará para Espanha um reforço estratégico das relações hispano-marroquinas com a intensificação do diálogo político e a “integração progressiva” de Marrocos no mercado interior da UE, “com um apoio financeiro apropriado e concordante com o alcance e o carácter ambicioso desta nova evolução”.

A Mauritânia e o Senegal também quiseram fazer parte dessa nova visão de “espaços geográficos de cooperação” e manifestaram o seu desejo de participar na Acção de Grande Vizinhança, como também Cabo Verde, no quadro da Acção de Grande Vizinhança prevista no eixo 3 do PCT MAC 2007-2013 abrindo a possibilidade de consignar fundos dos seus respectivos Planos Indicativos Nacionais (PIN) por conta do Fundo Europeu de Desenvolvimento (FED) para a cooperação com estas três Regiões Ultraperiféricas (RUP). Esta possibilidade não excluiria no futuro um eventual acesso ao Plano Indicativo Regional (PIR) da África Ocidental para projectos de cooperação que implicassem a participação de vários países ACP beneficiários do mesmo com as Regiões Ultraperiféricas próximas.

As RUP também não ficaram à margem dessa nova visão do mundo com que trabalha a União Europeia. Com efeito, na Comunicação “Reforçar a associação com as regiões ultraperiféricas⁸” a Comissão apontava como uma das linhas mais prometedoras para o futuro das RUP “a inserção regional das mesmas nos seus respectivos meios geográficos mediante o reforço dos laços económicos, sociais e culturais”. Esta Comunicação propunha uma associação reforçada para as RUP baseada em três eixos: competitividade, acessibilidade e inserção regional.

A estratégia proposta pela Comissão em favor das RUP em 2004 foi objecto de sucessivas Comunicações⁹, fruto do trabalho das consultas levadas a cabo pela Comissão no quadro do partenariado público-privado com as RUP e os seus Estados Membros, que foram identificando, alargando e completando o leque de oportunidades oferecidas pelas RUP ao conjunto da União Europeia numa realidade em processo de mudança.

O III Relatório sobre coesão económica e social de 2004¹⁰ apontava a conveniência de estabelecer uma Acção de Grande Vizinhança a favor das RUP para facilitar a cooperação com os países terceiros vizinhos que se foi materializando, com bastantes dificuldades, resultantes principalmente da concertação entre os fundos FEDE e FEDER, no eixo 3 do Programa de Cooperação Transnacional (PCT) Madeira-Açores-Canárias 2007-2013, “cooperação com terceiros países e articulação da Grande Vizinhança” que engloba Cabo Verde, Mauritânia e

⁷http://ec.europa.eu/external_relations/morocco/docs/document_conjoint_fr.pdf

⁸ COM (2004) 343 final

⁹ COM (2004) 343 final, COM (2007) 507 final, COM (2008) 642 final,

¹⁰ COM (2004) 107 final

Senegal, e que estabelece entre os seus objectivos o de impulsionar o desenvolvimento de um espaço comum de crescimento e integração económica, social e cultural entre as regiões ultraperiféricas da Macaronésia e os países terceiros vizinhos.

Neste sentido, e apesar dos esforços realizados pelas Canárias como Autoridade de Gestão do PCT MAC, as dificuldades técnicas para coordenar dois fundos com regulamentações próprias e distintas (FEDE e FEDER) estão a mostrar claramente que faz falta um regulamento coerente com os objectivos que se pretendem alcançar, bem como um maior compromisso de coordenação por parte da Comissão Europeia.

Igualmente, no quadro da Política de Vizinhança, e fruto deste entendimento e do diálogo institucional reforçado entre as autoridades comunitárias, nacionais, regionais e locais dos países vizinhos e os Governos Autónomos da Madeira, Açores e Canárias, Marrocos sublinhou no seu Plano de Acção, "o interesse que outorga à cooperação transfronteiriça, compreendendo as RUP como constam mencionadas da Comunicação da Comissão de Maio de 2004" que conclui num instrumento transitório sob a forma de "Programa de Cooperação Transfronteiriço Espanha-Marrocos Fronteiras Exteriores 2008"¹¹ até tanto se avance na implementação do Instrumento Europeu de Vizinhança e Associação no quadro da PEV.

Principais dados macroeconómicos e perfil comercial dos países e regiões do entorno

A atonia do consumo e do investimento interno actual por que passam as Regiões Ultraperiféricas no seu conjunto, derivada da conjuntura da economia mundial, torna necessário estabelecer uma estratégia de crescimento, hoje e durante os próximos anos, através do incremento da procura exterior, incrementando as vendas, investimentos e exportações no exterior.

Neste sentido, deve destacar-se que as regiões ultraperiféricas do Espaço Atlântico Euro-Africano dispõem de uma vasta oferta exportável, que se convertem em oportunidades de interesse recíproco relativamente aos países terceiros vizinhos, como são as energias, maquinaria industrial, a construção de infra-estruturas, de equipamento e obra civil em geral, experiência em equipamentos comerciais, bem como experiência em matéria turística, sanitária, tratamento de águas no seu ciclo completo e resíduos sólidos urbanos, formação universitária e formação profissional em turismo, comércio, indústria agro-alimentar, telecomunicações, logística e segurança portuária e aeroportuária e serviços de consultadoria em geral entre outras que devem ser colocadas em valor .

- **As regiões ultraperiféricas no espaço geográfico**

Os Açores, Madeira e Canárias, regiões de Portugal e Espanha respectivamente e geograficamente próximas da África Ocidental, fazem parte do denominado Espaço Atlântico Euro-Africano.

¹¹ Conta com uma verba orçamentária de € 2.770.947, que se distribuem nos três eixos do Programa: fomentar o desenvolvimento socioeconómico do território transfronteiriço, fomentar a sustentabilidade ambiental do território transfronteiriço e fortalecer a cooperação institucional, educativa e cultural.

O território formado por estas regiões ultraperiféricas abrange aproximadamente 10,6 mil quilómetros quadrados distribuídos em pequenas ilhas.

A população total atinge os 2,5 milhões de habitantes, sendo as Ilhas Canárias a região mais povoada com algo mais de 2 milhões de habitantes. O ritmo de crescimento da população total das regiões ultraperiféricas atingiu 2% durante o período de 2000-2007, impulsionado basicamente pelas Ilhas Canárias, que tiveram um aumento médio de 2,5% durante o período analisado. Trata-se de regiões com uma alta densidade de população nomeadamente nas Ilhas Canárias e Madeira, onde a densidade de população mais que duplica a densidade média da UE27.

As regiões ultraperiféricas das Canárias, Açores e Madeira caracterizam-se por contar com um território de reduzido tamanho, no seu conjunto não representam nem 1% da superfície ou da população da UE27. Assim, por exemplo, como se pode verificar nas tabelas anexas, as Ilhas Canárias não ultrapassam 1,5% da extensão total de Espanha, e a Madeira e os Açores no seu conjunto não ultrapassam 3,4% da superfície de Portugal.

Os habitantes residentes na referida região desfrutam de um poder aquisitivo médio por volta dos 21.604 euros se o ajustarmos por paridade de poder aquisitivo (PPP), aproximadamente 91% do nível de rendimento per capita médio da UE27. Entre as regiões analisadas, a Madeira é a região em que os habitantes desfrutam de um maior nível de rendimento, 23.100 euros per capita, aproximadamente 98% do nível de rendimento médio da UE27 de acordo com os dados do Eurostat para o ano de 2006. Porém, os Açores apresentam o menor nível de rendimento per capita, 16.200 euros, 69% da média da UE27.

O clima macroeconómico foi muito estável e favorável ao crescimento em todas as regiões ultraperiféricas porquanto beneficiaram do intenso processo de convergência e integração económica vivido pela União Europeia nos últimos anos. Em média, durante o período de 1995-2006, o rendimento per capita incrementou-se numa média anual 5,3% nas regiões ultraperiféricas analisadas a um 4,4% em média na UE27. Este diferencial de crescimento permitiu que as regiões analisadas convirjam com o resto de regiões da UE em termos de rendimento per capita, especialmente no caso da Madeira verifica-se uma notória melhoria, passando a representar 80% do rendimento per capita médio durante o período de 1995-2003 a atingir 98% no ano de 2006, último ano para o qual a contabilidade regional de Eurostat oferece dados harmonizados.

No que diz respeito ao Produto Interno Bruto (PIB), este atingiu os 46,9 mil milhões de euros (ajustados PPP) para o conjunto das regiões ultraperiféricas formado pelas Canárias, Açores e Madeira, fornecendo 83% do mesmo as Ilhas Canárias. O ritmo de crescimento do PIB foi em média anual de 7,2% no período de 1995-2006, muito superior ao da média da UE27, que o fez a uma taxa de 4,7%. Indubitavelmente, o espectacular desenvolvimento turístico alentado pelos incentivos fiscais e económicos oferecidos pelo Regime Económico e Fiscal das Canárias (REF), e a chegada de fundos comunitários (Fundos RUP, FEDER, de coesão) permitiu a implementação de importantes investimentos e, bem assim, atingir taxas de crescimento económico tão elevadas.

A estrutura produtiva das Canárias, Açores e Madeira é caracterizada por apresentar um peso predominante no sector serviços que representa algo mais de 80% do Valor Acrescentado Bruto (VAB), seguido da indústria, que fornece 19% do VAB, e a agricultura, que representa 1,4% do VAB. Do ponto de vista do mercado laboral, 74% dos empregados trabalha no sector serviços, seguido de 21% na indústria e 5% no sector primário. Dentro dos serviços, destaca-se o sector turístico como principal motor de crescimento da economia junto com a construção. Em total, as Canárias, Açores e Madeira receberam 5,6 milhões de turistas não residentes no ano de 2007. Durante o período de 1990-2007, o número de visitantes não residentes cresceu a uma taxa anual média de 8,1% na região, com um crescimento de dois dígitos no ano de 1999 (60%) e 2006 (32%). Por outro lado, o número de camas hoteleiras atingiu em 2007 o número de 263.907 no conjunto formado pelas Canárias, Açores e Madeira, destacando-se as Canárias com um total de 199.099 camas hoteleiras, 75% do total de camas registadas no Eurostat.

Entre os sectores produtivos exportadores, destaca-se o desenvolvimento da indústria agro-alimentar e a refinação de petróleo. As Canárias contam com empresas exportadores na cultura do tomate, da banana e das flores e plantas ornamentais, para além de produções agrárias de autoconsumo como os frutos tropicais, hortaliças e legumes. No caso dos Açores, destaca-se a elaboração de bebidas, conservas e tabaco, para além da criação de gado bovino que permite a exportação de derivados lácteos, em concreto a produção de queijos, principal indústria agro-alimentar nos Açores. Na Madeira, a cultura da vide tem um peso predominante, para além da cultura da banana, frutas tropicais e subtropicais (papaias, mangas, ananás, abacates, goiabas e anonas, entre outras), bem como flores.

A África Ocidental apresenta uma grande oportunidade para as Canárias, Açores e Madeira pela sua grande proximidade. As Canárias destinam 6,4% das suas exportações ao grupo de países que fazem parte do denominado Espaço Atlântico Euro-Africano (Mauritânia, Marrocos, Senegal, Cabo Verde e Guiné Equatorial), um total de 230 milhões de euros no ano de 2008. Por outro lado, 7,5% das importações das Canárias procede dos mencionados países. Como se pode verificar no anexo, dentro do bloco de países africanos mencionados têm um peso predominante as exportações para Marrocos (173,7 milhões de euros) e a Mauritânia (20,8 milhões de euros), seguido de Cabo Verde (15 milhões), Guiné Equatorial (10,7 milhões) e Senegal (9,9 milhões).

No caso da Madeira, ainda que 53% das suas importações procedem da UE, 64,5% das suas exportações têm como destino países africanos, sendo Angola o principal destino das suas exportações representando 48% do total que atingiram no ano de 2006 o número de 28 milhões de euros, isto, apenas 0,6% do PIB da Madeira. Entre os países do bloco, Cabo Verde ocupa 8,2% das exportações da Madeira, com um total de 2,3 milhões de euros.

As exportações canárias aos países vizinhos africanos mais próximos caracterizam-se por estar muito diversificadas, para além de diferir segundo o parceiro comercial em causa (country-specific). Por exemplo, enquanto as Canárias subministram a Cabo Verde basicamente bens de equipamento, material mobiliário ou veículos, no caso de Marrocos fá-lo quase exclusivamente em combustíveis e óleos minerais. No que diz respeito ao Senegal, as Canárias fornece basicamente óleos de petróleo, minerais betuminosos e maquinaria de construção, enquanto que no caso da Mauritânia, as exportações canárias concentram-se em gás de petróleo e outros hidrocarbonetos gasosos, papel e cartão ou aparelhos eléctricos de telefonia. Por último, as Canárias fornece à Guiné Equatorial máquinas, veículos automóveis, tractores e ciclos, as

graxas, os óleos animais ou vegetais, os óleos essenciais e resinóides, peixes, crustáceos e moluscos ou manufacturas de fundição de ferro.

Pelo lado das importações, as Canárias importa combustíveis e óleos minerais a partir da Guiné Equatorial, animais vivos, recipientes para gases comprimidos ou partes de aeronaves a partir de Cabo Verde, e basicamente produtos da pesca a partir do Senegal, Mauritânia e Marrocos.

- **A vizinhança africana das regiões ultraperiféricas: África Ocidental e África Central**

A vizinhança africana das Regiões Ultraperiféricas do espaço Atlântico Euro-Africano, Açores, Madeira e Canárias, caracteriza-se pela confluência de países do Magrebe (Marrocos), países da África Ocidental (Cabo Verde, Mauritânia e Senegal) e, sob uma perspectiva ampla da vizinhança africana, por países da África Central (Guiné-Bissau, Guiné Equatorial e Santo Tomé e Príncipe), o que confere a este espaço um carácter singular por ser único relativamente a outros espaços de cooperação da UE.

A África no seu conjunto está imersa num processo global de integração económica ainda que neste momento se traduz unicamente em zonas de livre comércio entre países sócios ou pertencentes a um mesmo bloco de índole sub-regional. Os referidos processos forma iniciados felizmente a muito poucos quilómetros das costas das Canárias, Açores ou Madeira, facto que deveria colocar um desafio para as nossas economias, porquanto implicaria maiores possibilidades de crescimento, abrindo a possibilidade de aproveitar as vantagens que oferecem as economias de escala de contar com um mercado maior nas proximidades, que mantiveram no seu conjunto, taxas de crescimento sustentado nos últimos anos; por sua vez, isto contribuiria para reduzir a pobreza e as desigualdades económicas na região, contribuindo de maneira significativa para o cumprimento dos Objectivos do Milénio.

Senegal, Cabo Verde, Mauritânia, Marrocos, Guiné Equatorial, Angola e S. Tomé e Príncipe são países com que as RUP do Espaço Atlântico Euro-Africano têm importantes laços históricos e representam uma ponte comercial para outros países com que intensificaram os fluxos comerciais durante as últimas décadas. Em concreto, a Comunidade Económica dos Países da África Ocidental (ECOWAS), a Comunidade Económica dos Estados da África Central (CEEAC), e a União do Magrebe. O crescimento do PIB per capita durante o período de 2000-2007 atingiu uma taxa anual média de 6%, enquanto a população o fez a uma taxa de 2,8%

Relativamente à ECOWAS, da qual fazem parte Cabo Verde, Senegal e Guiné-Bissau, reúne um total de 261,7 milhões de habitantes com um poder aquisitivo de 1.720 dólares per capita e um PIB avaliado em 487,7 mil milhões de dólares. Nigéria é o país mais povoado com aproximadamente 148 milhões de habitantes, a metade da povoação da ECOWAS. Cabo Verde, com 3.499 dólares, e Nigéria, com 2.134 dólares, são os países com o maior rendimento per capita.

No que diz respeito à CEEAC, da qual fazem parte Angola, S. Tomé e Príncipe e Guiné Equatorial, representa um mercado com um total de 127,6 milhões de habitantes com um poder aquisitivo de 1.952 dólares per capita e um PIB avaliado em 249,2 mil milhões de dólares. A República Democrática do Congo é o país mais povoado da CEEAC com aproximadamente a

metade do total da povoação. Porém, é Angola em termos de PIB o país com maior peso dentro da CEEAC, com 37% do PIB total, seguido pelos Camarões com 19%. O crescimento do PIB per capita durante o período 2000-2007 atingiu uma taxa anual média de 4,5% e a povoação, 2,9%.

A grandes traços, a estrutura económica da ECOWAS e da CEEC mostram uma notável diversificação produtiva, ainda que existem algumas diferenças. Em primeiro lugar, o sector serviços tem um maior peso na ECOWAS já que representa 43% do PIB frente a 32% que representa o sector na CEEC. Em segundo lugar, é o sector industrial o sector predominante na CEEC fornecendo 47% do PIB da zona, frente a 22% que fornece o sector na ECOWAS. Por países, chama a atenção o peso tão predominante do sector serviços no Senegal, Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe, onde ultrapassa 60% do PIB. Por outro lado, destaca-se o importante peso do sector industrial na Guiné Equatorial e Angola, onde ultrapassa 80% do PIB.

Excepto Gana, Libéria, Serra Leoa, Guiné Equatorial e São Tomé e Príncipe, todos os países que formam ambos os blocos pertencem à OMC. O grau de exposição ao comércio internacional é elevado em ambos os blocos, o que perfaz 73% do PIB na ECOWAS e 89% do PIB na CEEAC. Por países, destaca-se o enorme peso do sector exterior na Libéria, Angola, República do Congo, Guiné Equatorial e Gabão, nos quais ultrapassa 100% do PIB. Por último, as tarifas médias aplicadas são superiores no caso da CEEAC, onde atingem 17,9% como termo geral, frente à tarifa aplicada na ECOWAS, de 12%.

A UE ocupa um posto privilegiado nas relações comerciais com os países de ambos os blocos, ocupando na maioria das ocasiões quotas de mercado muito significativas tanto pelo lado das compras como das vendas destes países ao exterior. Se analisarmos as compras ao exterior de ambos os blocos, destaca-se o peso em Marrocos, Cabo Verde, Gabão e São Tomé e Príncipe, onde a quota da UE ultrapassa 50% do total. Pelo lado das vendas ao exterior, destaca-se Cabo Verde, Gâmbia e São Tomé e Príncipe, onde ultrapassa 60% do total.

Por último, tanto a ECOWAS como a CEEAC receberam uma percentagem muito reduzida do total de investimento directo estrangeiro existente no mundo, chega somente a 0,8% do total mundial somando ambos os blocos, ainda que nos últimos anos, por causa principalmente da descoberta e exploração de matérias-primas, tornaram esta zona atractiva para os investimentos de potências como a Índia, a China e os EUA.

Em volume, ambos os blocos acumulam um total de 384,8 mil milhões de dólares em forma de entradas de investimento directo estrangeiro, 80% com destino à CEEAC. Em termos per capita, existem grandes diferenças entre a ECOWAS e a CEEAC, com um maior volume de investimento per capita na CEEAC, de 2.491,4 dólares per capita frente aos 273,8 dólares per capita acumulados na ECOWAS.

Desta perspectiva, como indicávamos anteriormente, a atonia do consumo e do investimento interno actual por que passam as Regiões Ultraperiféricas no seu conjunto, torna necessário estabelecer uma estratégia de crescimento, hoje e durante os próximos anos, através do incremento da procura exterior, incrementando as vendas, investimentos e exportações no exterior e a nossa vizinhança africana proporciona-nos o espaço adequado para isso.

- **Angola**

A economia de Angola conta com uma população de 16,8 milhões de habitantes e ocupa uma extensão de 1,2 milhões de quilómetros quadrados. O PIB per capita alcança os 6.331 dólares (em paridade de poder de compra), nível elevado a respeito dos seus vizinhos mais próximos, embora afastado dos níveis da Guiné Equatorial (18.000 dólares) ou o Gabão (14.478 dólares). Durante o período de 2000-2008, o PIB per capita cresceu a uma taxa média anual de 10,8%. Quanto ao grau de desenvolvimento, o país encontra-se a posição 157 de um total de 177 países, no Índice de Desenvolvimento Humano das Nações Unidas 2007-2008, portanto na zona de Desenvolvimento Humano Baixo.

A evolução dos parâmetros macro como inflação ou deficit exterior não foram tão favoráveis para os habitantes de Angola. Embora durante o período de 2000-2008 o PIB tenha aumentado em média anual da ordem de 14%, tal ocorria num contexto de hiperinflação com taxas de crescimento dos preços superiores de longe a 100% no período de 2000-2002. Angola reduziu de maneira drástica o seu nível de inflação desde o final da guerra, situando-se em 12% nos dois últimos anos, ainda reflexo do aumento do preço dos alimentos e do petróleo.

Em traços largos, o *outlook* no médio prazo é positivo quanto às previsões de moderação da inflação e consecução de superavit fiscal e por conta corrente num contexto de baixo endividamento exterior. No entanto, segundo as previsões do FMI, a economia angolana sofrerá uma contracção de 3,6% em 2009 para retomar em 2010 a senda de crescimento, neste caso de 9,8%. Além disso, a economia angolana denota uma forte dependência fiscal das receitas derivadas da extracção de hidrocarbonetos. Quanto à inflação, esta descenderá até a 8% em 2010 como consequência da contracção do ano transacto. Por outro lado, as previsões do FMI apontam para um superavit público de 2,2% em 2009 e de 3,4% em 2010 e um superavit por conta corrente da ordem de 3-4% do PIB nos próximos anos. O cenário do FMI assume uma receita permanente pela extracção de hidrocarbonetos e políticas macroeconómicas prudentes, bem como a implementação de reformas estruturais. Retirando as receitas petrolíferas, o superavit fiscal tornar-se-ia um deficit da ordem dos 48% do PIB. O superavit por conta corrente começará a reduzir-se uma vez que as exportações de petróleo atinjam o seu pico em 2010. Por outro lado, o serviço da dívida pública como percentagem das exportações, que alcançava os 24% do PIB em 2003, irá situar-se nos 14% do PIB nos próximos anos. A dívida externa total representa 14% do PIB. Portanto, a economia angolana enfrenta o grande desafio de conseguir eliminar a sua alta dependência do sector petrolífero, nomeadamente a dependência das finanças públicas.

A exportação de petróleo e diamantes constitui o principal motor da economia angolana. A extracção de petróleo constitui a principal actividade económica de Angola, contribuindo com 59% do PIB. A exploração de novas jazidas petrolíferas situa em 2008 Angola como o primeiro produtor de petróleo da África Subsariana com uma produção de 2 milhões de barris por dia. A entrada na OPEP em 2007 veio a fortalecer ainda mais a sua posição internacional. Quanto ao gás, a maioria das reservas descobertas encontram-se nas jazidas do petróleo, pelo que entre 70 e 80% do mesmo é queimado na extracção do crude. Apenas 10% destas reservas é extraída e empregue para o abastecimento das próprias plataformas petrolíferas, enquanto que o restante é re-injectado nas jazidas petrolíferas para facilitar a obtenção do crude. No que diz respeito aos recursos minerais não energéticos, Angola é o quarto produtor mundial de diamantes. Por último,

existem ainda outras reservas minerais infra-exploradas tais como as de ferro, carvão, fosfatos, urânio, titânio, cobre, ouro, manganésio, bauxite e níquel.

A agricultura, muito embora o seu grande potencial, continua a ser um sector profundamente infra-utilizado, passando de ser um país auto-suficiente a importador da maior parte dos produtos básicos. Actualmente as culturas mais estendidas são o milho, a mandioca, o feijão e o sorgo, e em menor medida algodão, amendoim, arroz, batata e café. Por outro lado, o banco de pesca angolano é um dos mais importantes da região, com um alto componente exportador das espécies mais valiosas (camarão, gamba e caranguejo-calapa).

Quanto ao sector serviços, o sector turístico sofre em Angola um deficit evidente de infra-estruturas que lhe limita o crescimento. Por último, banca, comércio e telefonia são sectores em expansão que se espera que venham a apresentar um grande desenvolvimento nos próximos anos, como também o sector dos seguros.

Angola é um país com uma considerável exposição ao exterior (125% do PIB) e uma vocação manifesta para o livre-câmbio, como patenteia o facto de ser parte contratante do GATT desde 8 de Abril de 1994, e membro da OMC desde 23 de Novembro de 1996. É, ainda, membro da Comunidade Económica dos Estados da África Central¹² (CEAAC) que agrupa os países da Comunidade Económica e Monetária da África Central¹³ (CEMAC). Além disso, Angola faz parte da Comunidade para o Desenvolvimento da África do Sul (SADC), organização regional que agrupa os países da África Austral¹⁴ criada para conseguir uma União Económica de facto no ano 2018 (Zona de Livre Comercio em 2008, União Aduaneira em 2010, Mercado Comum em 2015, União Monetária em 2016 e Moeda Única em 2018). De momento apenas foi estabelecida uma Zona de Livre Comércio entre Angola, República Democrática do Congo e o Malawi.

As exportações de petróleo representam 95% do total de exportações do país, seguido pelos diamantes (2,5%) e o gás natural (1%). Por outro lado, Angola importa principalmente bens de consumo (60% do total) seguido de bens de capital (29%) e bens intermédios (11,7%). Entre os seus principais clientes encontram-se os EUA e a China que açambarcam 34,9% e 32% do total respectivamente. Em terceiro lugar aparece a França e em quarto lugar a Holanda com menos do 10% de cota cada. Relativamente aos seus principais fornecedores, destaca Portugal com 18% do total, seguido dos EUA com 10%, a Coreia do Sul com 9,6% e a China com 9,5% do total.

A balança comercial é deficitária para Espanha. Angola importa de Espanha principalmente veículos automóveis (14% do total), reactores nucleares, caldeiras e máquinas (13%), máquinas, aparelhos e material eléctrico (13%), e bebidas, líquidos alcoólicos e vinagre (8,6%). As exportações de Angola para Espanha incluem fundamentalmente o petróleo (96%), peixe, sal e enxofre, café e chá e produtos de fundição.

¹² Angola, Burundi, Camarões, República Centro-Africana, Chade, Congo, República Democrática do Congo, República de Guiné Equatorial, São Tomé e Príncipe.

¹³ Benin, Burkina Faso, Costa de Marfim, Guiné-Bissau, Mali, Níger, Senegal, Togo.

¹⁴ República Democrática do Congo, Angola, Botswana, Lesoto, Madagascar, Malawi, Maurício, Moçambique, Namíbia, África do Sul, Suazilândia, Tanzânia, Zâmbia e Zimbábwe.

Por último, em matéria de investimento directo estrangeiro, o stock de investimento directo acumulado atinge a quantia dos 11.708 milhões de dólares em 2007, um total de 1.159 milhões de dólares menos do que no ano 2004. Por sectores, o investimento directo estrangeiro centra-se sobretudo no sector extractivo e nas infra-estruturas do transporte (estradas e caminhos de ferro), electricidade e saneamento. Nesta rubrica a UE é o principal investidor no país.

- **Cabo Verde**

O mercado cabo-verdiano conta com uma população que atinge o meio milhão de habitantes e abrange uma superfície de 4 mil km². Os seus habitantes desfrutam de um poder de compra relativamente elevado em termos comparativos com os seus vizinhos africanos, em concreto 2.367 euros per capita em 2008 face aos 1.406 euros per capita de que desfrutam em média os habitantes da ECOWAS. Durante o período de 2000-2007, o PIB per capita cresceu em média 6% ao ano, enquanto que a população cresceu a uma taxa média anual de 3% no mesmo período. Apesar deste crescimento do poder de compra, Cabo Verde ocupa o lugar 118 de 179 no ranking mundial do índice de desenvolvimento humano que a PNUD elabora anualmente, fazendo por isso parte dos denominados países de nível médio de desenvolvimento humano.

Cabo Verde desfruta de um ambiente macroeconómico muito estável e positivo: com um vigoroso crescimento do PIB que atingiu os 6% de média anual e uma inflação moderada em torno dos 1,5%. Contudo, Cabo Verde tem problemas estruturais como é demonstrado pelo deficit público registado no último ano representado 10% do PIB, o deficit por conta corrente alcançou os 12% do PIB em 2008 e pela dívida externa do governo que atingiu os 45% do PIB no ano de 2008. As previsões do FMI prevêem uma certa melhoria nas principais macrograndezas: um ligeiro aumento da taxa de crescimento do PIB em torno dos 6,8%, moderação da taxa de inflação até aos 2,3%, um ligeiro aumento de um ponto percentual no deficit fiscal até aos 10% do PIB, um deficit por conta corrente estável na ordem dos 12% do PIB e por último um nível inferior de dívida pública externa em torno dos 41,3% do PIB.

O dinamismo da economia cabo-verdiana provém do binómio construção-turismo. O sector do turismo representa 25% do PIB e é a principal fonte de emprego e de crescimento económico. Em números, Cabo Verde recebeu 340.000 turistas em 2008, 68% da sua população total. O desenvolvimento turístico nos últimos 20 anos foi espectacular, passando a sua contribuição para o PIB de 4% em 1998 para os 25% actuais. O turismo é um sector prioritário para o Governo conforme se vê manifestado nos ambiciosos planos em matéria de infra-estruturas aeroportuárias (construção de novos aeroportos internacionais nas ilhas de Santiago, São Vicente e Maio, ou a privatização da companhia aérea nacional Transportes Aéreos de Cabo Verde). O crescimento do sector do turismo gerou sinergias no resto da economia e em especial no sector da construção, particularmente no que se refere a infra-estruturas hoteleiras e à construção de segundas habitações para nacionais europeus.

Cabo Verde é um país plenamente integrado nas organizações internacionais do comércio, tanto no âmbito mundial como regional: membro da OMC desde o ano de 2008 e membro da Comunidade Económica dos Estados da África Ocidental (ECOWAS). A taxa de abertura comercial de Cabo Verde atinge 60% do PIB. Tal como nas regiões ultraperiféricas, em Cabo Verde, a condição de insularidade constitui um custo acrescido que as famílias residentes e as

empresas instaladas na ilha enfrentam. Além disso, a sua extrema dependência do estrangeiro fazem da ilha um potencial comprador em todos os sectores, desde os produtos agrícolas até às manufacturas, principalmente combustíveis e óleos minerais (9% do total importado), máquinas e aparelhos mecânicos ou equipamentos (5,4%) seguidos de veículos automóveis, o material eléctrico e o ferro. A principal mercadoria de exportação de Cabo Verde é o peixe e os crustáceos (24% em 2007), seguida de peças de vestuário e calçado, principais indústrias produtoras do país.

A balança comercial é excedentária para Espanha, que é o quarto fornecedor do país, ainda que a certa distância do primeiro, Portugal. Em 2008, os principais produtos exportados de Espanha para Cabo Verde foram equipamentos (26%), mobiliário (12%), veículos (9%), matérias plásticas (5%) e aparelhos eléctricos (4%). Por outro lado, Espanha ocupou o quarto lugar entre os clientes de Cabo Verde destacando-se as importações provenientes de Espanha de peixe e crustáceos (77%) e peças de vestuário e acessórios (17%). Relativamente às Canárias, a relação bilateral é excedentária e cada vez mais intensa. Segundo os dados do Governo das Canárias, em 2008 o volume de importações de Cabo Verde com origem nas Canárias atingiu os 15 milhões de euros face aos aproximadamente 37 mil euros que representou o volume de exportações de Cabo Verde para as Canárias. Relativamente ao ano de 2007, pressupõe-se um aumento de 49% nas exportações das Canárias para Cabo Verde. Por sectores, as exportações das Canárias para Cabo Verde concentram-se sobretudo no sector automóvel e dos materiais de construção (tubos e acessórios para tubagem de plástico) enquanto que as exportações de Cabo Verde para as Canárias concentram-se nas transacções de animais vivos, recipientes de alumínio para gases comprimidos ou liquefeitos e vidro.

A proximidade das regiões ultraperiféricas europeias, a vantagem linguística de Portugal (Açores e Madeira), assim como a semelhança de clima, faz com que desde há alguns anos que Espanha e Portugal se tenham posicionando entre os principais países fornecedores e investidores em Cabo Verde. Segundo a OMC, a UE é o principal parceiro comercial de Cabo Verde, açambarcando 79% das importações cabo-verdianas e 60% das suas exportações. Em segundo lugar aparece o Brasil que representa 6% das suas importações enquanto que o segundo parceiro comercial pelo lado das exportações é a Costa do Marfim, que recebe 31% das exportações cabo-verdianas. Relativamente ao investimento estrangeiro directo, a UE tem um papel predominante. Com dados de 2007, Itália, Portugal, Irlanda, Espanha e Reino Unido ocuparam as primeiras posições por esta ordem. Portugal representou 31% do total (256 milhões de euros) face aos 13% de Espanha (108 milhões).

Em 2007, o fluxo de entrada de investimento directo estrangeiro (IDE) atingiu os 113 milhões de euros, 13% do PIB segundo a UNCTAD. Em termos acumulados, o IDE recebido por Cabo Verde representa 513 milhões de euros, 60% do PIB. Dentro da ECOWAS, Cabo Verde é o país com maior entrada de investimento directo estrangeiro, tanto em termos de valor per capita como em percentagem do PIB. Por sectores, aproximadamente 90% do fluxo investidor estrangeiro em Cabo Verde destinou-se ao sector do turismo, enquanto que os 10% restantes destinaram-se ao sector da construção, obras públicas e à distribuição comercial. Por último, cabe destacar o objectivo do Governo em criar uma Zona Económica Especial, com menor ou nenhuma pressão fiscal com vista a constituir uma plataforma que atraia investimento directo no sector da distribuição e logística.

Por último, existe uma relação tanto institucional como empresarial constante e fluida entre as regiões ultraperiféricas e Cabo Verde. Prova disso é a “Feira da Macaronésia” que decorre com carácter bienal e onde participam empresas do arquipélago de Cabo Verde, Canárias, Açores e Madeira.

- **Guiné Equatorial**

A economia da Guiné Equatorial continua a experimentar uma significativa transformação, tanto social como económica, como consequência das descobertas de gás e de petróleo no início dos anos 90. O país conta com uma extensão de 28 mil km² e uma população que atinge os 1,2 milhões de habitantes, que desfrutam do maior nível de rendimento público per capita da região, alcançando os 12.198 euros. Durante o período de 2000-2007, o PIB per capita da Guiné Equatorial cresceu de forma impressionante a uma taxa média de 21%, convertendo-a num dos motores de crescimento da região da África Central. A população, pelo seu lado, somente cresceu 3,4% no período considerado. Apesar disso, o país ocupa o lugar 115 de 179 países do Índice de Desenvolvimento Humano desenvolvido pelo PNUD, pertencendo assim ao grupo de países de nível médio de desenvolvimento humano. Portanto, os ritmos de crescimento alcançados até ao momento não foram suficientes para reduzir os elevados índices de pobreza que o país suporta.

O clima macroeconómico destaca-se pela sua alta volatilidade sendo muito positivo em termos de crescimento. Segundo o FMI, o PIB da Guiné Equatorial cresceu em 2007, 21,4% em termos reais, um valor muito elevado se comparado com o 1,3% registado no ano de 2006, mas idêntico aos 38% observados no ano de 2004. Os níveis de inflação são elevados, fruto da evolução do preço das matérias-primas, observando-se durante o período de 2000-2007 uma taxa de crescimento dos preços de consumo que atingiu em média 5,7%. As contas públicas produziram um superavit de 19% do PIB no ano de 2007, devido fundamentalmente às receitas petrolíferas. Retirando as referidas receitas e eliminando a parte do PIB proveniente do sector petrolífero, o excedente fiscal torna-se num deficit da ordem dos 50% do PIB. O auge do sector petrolífero fez com que o equilíbrio comercial fosse excedentário, apesar das importações terem aumentado exponencialmente desde o início dos anos 90 como consequência das exigências do sector petrolífero. Em termos de balanço, a Guiné Equatorial apresenta um excedente por conta corrente na ordem dos 11,4% do PIB.

O extraordinário crescimento mencionado das receitas e do PIB permite considerar o país como tendo um dos coeficientes de dívida mais baixos dos países da união monetária de países francófonos. Em concreto, a dívida pública (outstanding medium- and long-term public debt) não atinge 1% do PIB, enquanto que o coeficiente do serviço da dívida sobre as exportações (debt service-to-exports) alcança 7%. Contudo, as perspectivas macroeconómicas publicadas pelo FMI para os próximos dois anos não são nada encantadoras: continuação de uma inflação relativamente elevada (5%), retracção do PIB na ordem dos 5,4% em 2009 e dos 2,8% em 2010; e um deficit por conta corrente de 5,3% do PIB face a um excedente nos dois anos precedentes na ordem dos 7%.

Actualmente, a Guiné Equatorial é o terceiro maior produtor de petróleo da África Subsariana depois da Nigéria e de Angola, com mais barris per capita do que a Arábia Saudita. De acordo

com a BP Statistical Review, em 2007 o país produzia 363.000 barris/dia, 1,6% da produção mundial enquanto que relativamente a 2008 a petroleira local, a Gepetrol, estima 329.000 barris/dia. Isto implica cerca de 85% do PIB, 98% das exportações e 90% das receitas do Governo. O sector de extracção de hidrocarbonetos (petróleo, gás natural, metanol e outros) é consequentemente o motor de crescimento da economia da Guiné Equatorial, representando 73,8% do PIB, face aos 11,6% que representa o sector da manufactura (derivados do petróleo) ou aos 7,9% que representa o sector da construção. Pelo outro lado, o sector primário (agricultura e pesca, excluindo os hidrocarbonetos) encontra-se em situação de declínio. Actualmente, este sector representa 2,6% do PIB e a sobrevivência de culturas hegemónicas como o café ou o cacau parece estar em perigo. Quanto ao sector secundário, a construção e as manufacturas derivadas do petróleo são os seus dois pilares principais de crescimento. Por último, o sector dos serviços está muito pouco desenvolvido e conta com um peso muito reduzido no conjunto da economia (2,7% do PIB).

A Guiné Equatorial encontra-se neste momento em fase de negociação com a UE para conseguir um Acordo de Parceria Económica (Economic Partnership Agreements). A Guiné Equatorial é membro da Comunidade Económica e Monetária da África Central (CEMAC), pelo que aplica uma pauta aduaneira comum às importações procedentes de países terceiros. Contudo, não é membro da OMC onde age como observador. Segundo a OMC, em termos de abertura comercial, o coeficiente de exportações e importações representa 84% do PIB na Guiné Equatorial. O sector externo experimentou um crescimento significativo durante o período de 2000-2007, alcançando uma taxa de crescimento anual média de 18%, tanto nas suas exportações como importações. Os principais sectores importadores são os sectores petroquímico e energético, que importam maquinaria e equipamentos industriais para o desenvolvimento das suas actividades, a extracção de hidrocarbonetos. Entre os produtos exportados destacam-se na sua maioria os combustíveis e os óleos minerais, os produtos de destilação e as matérias betuminosas.

Segundo o ICEX, a UE continua a ser o parceiro comercial de referência para a Guiné Equatorial, tanto do ponto de vista das compras no estrangeiro como das vendas. No ano de 2007, o país importou bens e serviços de países da UE por um valor aproximado de 419 milhões de euros face aos 174 milhões que importou dos EUA ou aos 77 milhões da Costa do Marfim, o terceiro fornecedor mais importante do país. Relativamente às exportações da Guiné Equatorial, o volume destinado a países da UE alcançou, no ano de 2007, os 2.264 milhões de euros face aos 1.358 com destino aos EUA ou os 1.238 no caso da China, o terceiro cliente mais importante.

Até ao momento, a Espanha tem sido tradicionalmente o principal parceiro comercial da Guiné Equatorial. No entanto, desde os anos 90 que a Espanha tem vindo a perder cota de mercado a favor dos EUA, que é neste momento o principal país parceiro, tanto em termos de exportações de petróleo da Guiné Equatorial como em termos de importações de maquinaria e equipamentos industriais. A Espanha representa o segundo país fornecedor da Guiné Equatorial e o terceiro país cliente depois dos EUA e da China.

A balança comercial foi sempre desfavorável à Espanha. Em termos de produtos, enquanto 99% das compras espanholas à Guiné Equatorial correspondem a hidrocarbonetos, as vendas espanholas mais relevantes são relativas a bebidas e álcool, seguidas dos automóveis e seus

acessórios e componentes mecânicos para o sector automóvel. Para além disso, a Espanha compra, ainda que em menor quantidade, madeira e seus produtos e cacau e seus derivados. Em matéria de investimentos, a presença espanhola é muito reduzida.

Em matéria de pescas, os principais países, que pescam em águas equatoriais são a Espanha, a Nigéria mas principalmente a França, cujos pescadores franceses costumam manter a sua sede no vizinho Gabão. As principais capturas são o atum em alto mar e as gambas, lagostas e lagostins nas águas costeiras. Paradoxalmente existe um enorme deficit de oferta de peixe e produtos derivados na Guiné Equatorial pelo que as importações de peixe congelado são prática comum.

Com respeito à relação bilateral com as Canárias, o volume de exportações da Guiné Equatorial com destino às Canárias atingiu os 1.110 milhões de euros em 2008, na sua totalidade, combustíveis e óleos minerais. As importações da Guiné Equatorial, com origem nas Canárias, alcançaram o valor de 10,7 milhões de euros, destacando-se as importações de reactores nucleares, caldeiras e máquinas (36%), veículos automóveis, tractores e ciclomotores (22%), lubrificantes, óleos animais ou vegetais (16%), óleos essenciais e resinóides (4%), peixe, crustáceos e moluscos (4%) e produtos provenientes de fundição de ferro (4%).

Como não poderia deixar de ser, os investimentos principais estão a ser efectuados no sector da extracção de hidrocarbonetos. Segundo os dados do CNUCED, a Guiné Equatorial recebeu em 2007 um total de 2.762 milhões de euros sob a forma de investimento directo estrangeiro (IDE), aproximadamente 1% do seu PIB. Quanto ao volume de IDE acumulado, que representa 17.190 milhões de euros, os 94% do PIB, um número muito significativo se comparado com os 1.753 milhões acumulados em forma de IDE para Marrocos ou os 103 milhões de euros no caso da Mauritânia.

- **Marrocos**

O mercado marroquino tem um total de 31 milhões de habitantes com um poder de compra relativamente alto (2.943 euros) a respeito dos países da região e uma extensão de 447 mil km². O PIB per capita experimentou um crescimento médio de 6% anual durante o período entre 2000 e 2007, enquanto que população registou uma taxa média de crescimento anual de 1,8%. Apesar disso, Marrocos ocupa o posto 127º de 179 países do Índice de Desenvolvimento Humano elaborado pela UNDP, pertencendo portanto ao grupo de países de nível médio de desenvolvimento humano. Portanto, os ritmos de crescimento atingidos de momento não bastaram para reduzir os elevados índices de pobreza que suporta o país.

A economia marroquina tem beneficiado nos últimos anos de um contexto macroeconómico muito estável e positivo, neste caso o mais longo que já tem vivido este país. Porém, Marrocos sofre problemas estruturais decorrentes da sua forte dependência de receitas por privatizações e da falta de competitividade. Durante o período de 2000-2007, o PIB marroquino cresceu a uma taxa média anual de 4,6% num contexto de baixa inflação, inferior a 2%. Aliás, as finanças públicas registaram um superavit em 2008 da ordem de 0,7% do PIB. O deficit por conta corrente continua relativamente reduzido, 2% do PIB e a dívida externa do país coloca-se em níveis muito similares aos países da sua área, 21% do PIB. Segundo os prognósticos do FMI para os dois próximos anos, as perspectivas macroeconómicas apontam em Marrocos para um abrandamento da inflação (a 2,9%), uma leve recuperação na taxa de crescimento do PIB (5,8%) e estabilidade em matéria de deficit por conta corrente (-1,8% do PIB) e níveis de dívida externa (19,75). Em matéria fiscal, o FMI prevê que o governo incorra num deficit da ordem de 0,7% do PIB em 2009 para atingir o equilíbrio orçamental em 2010.

O sector industrial e de serviços tem experimentado um crescimento importante nos últimos anos, em detrimento do sector agrícola. O sector industrial está em auge fruto do forte dinamismo no sector da energia, da minaria e do sector da construção. O sector mineiro beneficia de uma procura exterior sustentada e preços elevados, sobretudo no que diz respeito aos derivados de fosfatos, onde Marrocos é o primeiro exportador do mundo, representando 75% das reservas mundiais. A construção, regista um forte dinamismo resultado das grandes obras de infra-estruturas em execução (auto-estradas, estradas, portos, etc.) e o desenvolvimento turístico. A indústria manufactureira marroquina gera actualmente 1/3 do PIB, avultando a indústria química seguida da agro-alimentar e da têxtil, embora seja esta última que tem um maior peso, se a classificação é feita em termos de emprego. As indústrias têxteis, confecção, calçado e cabedal geram mais de 15% da produção industrial, cerca de 40% das exportações de Marrocos e empregam aproximadamente 50% da população activa ocupada na indústria. Quanto à indústria agro-alimentar, sector essencial na economia marroquina, produz cerca de 35% do total da produção das indústrias de transformação, as suas exportações representam 20% das exportações industriais e emprega de forma directa cerca de 19% da população activa ocupada na indústria (88.000 pessoas).

O sector serviços tem experimentado um desenvolvimento considerável nos últimos anos. Deve destacar-se a actividade comercial (grandes superfícies e franchising) e a turística. O turismo constitui um dos principais motores de crescimento da economia marroquina. Em 2001 o Governo lançou um ambicioso programa conhecido como "Visão 2010", no qual se pretende

chegar ao número de 10 milhões de turistas no ano 2010 e que dispõe de um plano de infra-estruturas muito ambicioso (Plano Azur de balneários), ajudas para a renovação e a modernização dos hotéis existentes, e acordos estratégicos para a abertura do espaço aéreo que permitiram a inauguração ao longo de 2004 e 2005 de voos directos entre diversas cidades europeias (Madrid e Barcelona entre elas) e Marraquexe, Fés e Agadir.

Marrocos iniciou o seu processo de abertura em 1987 com a adesão ao GATT e posteriormente à OMC em 1994. Em 1996, Marrocos assinou um Acordo de Associação com a UE para estabelecer de maneira gradual uma zona de livre comércio para os bens industriais, começando o desmantelamento aduaneiro em 2000 e finalizando em 2012. Em matéria agrícola, as negociações começaram no início de 2002, culminando em Outubro de 2003, com a celebração do novo Acordo agrícola entre Marrocos e a UE que pretende liberalizar o sector. Desde essa altura, aproximadamente 97% das exportações agrícolas de Marrocos têm acesso para o mercado interior europeu face aos 67% no caso das exportações procedentes da UE com destino a Marrocos.

Para além de com a UE, Marrocos celebrou no ano 2004 acordos com os Estados Unidos, a Turquia bem como o denominado Acordo de Agadir. Relativamente ao primeiro, significou a partir de 2006 a eliminação imediata dos direitos aduaneiros que oneram 95% do comércio bilateral de bens industriais e de consumo, e 99% das exportações marroquinas de bens industriais. O Acordo de Agadir, assinado em 2001 pelos governos do Egipto, Jordânia, Tunísia e Marrocos, pretende criar uma zona de livre-câmbio entre os países árabes do mediterrâneo partindo dos acordos de associação subscritos por cada parte com a UE. Marrocos conta ainda com acordos preferenciais mútuos com os seguintes países: Argélia, Líbia, Mauritânia, Tunísia, Arábia Saudita, Egipto, Iraque, Jordânia, Guiné, Senegal, Sudão, Coreia do Sul, China, Malásia e Colômbia.

As importações marroquinas correspondem fundamentalmente a produtos energéticos e lubrificantes, nomeadamente de óleo bruto de petróleo, que ocupa a primeira posição, seguido por ordem de importância pela maquinaria e aparelhos diversos, o gás de petróleo e outros hidrocarbonetos, os produtos de fundição de ferro e aço e os automóveis e os produtos químicos.

O principal parceiro comercial de Marrocos é a UE, monopolizando 73% das vendas marroquinas para o estrangeiro e 52% das compras ao estrangeiro. A muita distância aparecem os EUA pelo lado das importações marroquinas (com apenas 8% de quota) e a Índia pelo lado das exportações marroquinas (com 3,8%). Dentro da UE, França é o principal parceiro comercial de Marrocos, representando 18% do total de importações e 32% do total das exportações marroquinas. Destaca sobretudo a importância crescente da China como fornecedor desde o ano 2005.

As importações marroquinas de produtos espanhóis caracterizam-se por estar muito diversificadas mas concentram-se fundamentalmente nas matérias têxteis, produtos químicos, material eléctrico, embalagens e produtos siderúrgicos. Quanto às exportações de Marrocos para a Espanha, figuram principalmente peças de vestuário, peixes, moluscos e crustáceos frescos e congelados, material eléctrico, produtos sem elaborar e produtos hortofrutícolas frescos e congelados. Além disso, merecem atenção especial as importações espanholas de

fosfatos procedentes de Marrocos. Por último, em matéria turística, Espanha tem-se firmado nos últimos anos como o segundo mercado emissor em Marrocos, ao mesmo tempo que Espanha é o primeiro destino turístico no estrangeiro para os marroquinos, seguido dos Estados Unidos, Canadá, França e Itália.

Segundo os dados de a UCTAD, Marrocos recebeu em 2007 um total de 1.753 milhões de euros a título de investimento directo estrangeiro (IDE), aproximadamente 3,5% do PIB. Em termos acumulados, o stock de IDE atinge em Marrocos os 22.124 milhões de euros, isto é, 44% do seu PIB. Em termos per capita, o stock de IDE montou no ano 2007 a 705 euros, muito por cima dos níveis registados nos países vizinhos tais como, por exemplo, a Mauritânia (417 euros) ou o Senegal (30 euros). No período de 1997-2002 o investimento directo visou principalmente o sector das telecomunicações (51,5%) e a indústria (14,6%) e em menor medida a banca (8,1%), a energia e as minas (5,6%), o petróleo (4,7%), e o sector imobiliário (4,4%).

Marrocos tem constituído tradicionalmente um país muito aliciente para o investimento espanhol. Estima-se que há um total de 700 empresas espanholas instaladas em Marrocos. Em traços largos, o investimento espanhol nos últimos anos tem-se concentrado no sector eléctrico e na indústria agro-alimentar embora cada vez tenha um maior peso relativo o sector de seguros, as actividades imobiliárias e o sector turístico. Os investimentos marroquinos em Espanha são ainda muito escassos e têm-se concentrado no sector do comércio, actividades imobiliárias, indústria têxtil, cabedal, calçado, marroquinaria, e o sector das pescas.

- **Mauritânia**

O mercado mauritano conta com um total de 3 milhões de habitantes sobre uma superfície que abrange cerca de um milhão de quilómetros quadrados. A descoberta de jazigos de petróleo e gás, juntamente com a alta no preço do petróleo e do ferro dos mercados mundiais (duas das principais exportações do país) têm permitido aos seus habitantes desfrutarem de um crescimento económico sustentado durante os últimos anos. No entanto, na actualidade, o nível de rendimento per capita é relativamente baixo se comparado com o resto de países da área (1.388 euros). Além do mais, apesar de ter experimentado um crescimento médio anual de 4,4% no nível de rendimento per capita durante o período de 2000-2007, o país ocupa o posto 140º de 179 países no Índice de Desenvolvimento Humano elaborado pela UNDP, pertencendo portanto ao grupo de países de nível médio de desenvolvimento humano.

A Mauritânia tem desfrutado durante os últimos anos de um clima macroeconómico muito estável e favorável. A descoberta de jazigos de petróleo e gás e a alta no preço do petróleo e o ferro nos mercados internacionais tem permitido à economia mauritana crescer em médio anual por cima de 4% no período de 2000-2007. Quanto às finanças públicas, a Mauritânia desfruta de um elevado superavit fiscal, de 29% do PIB, fruto das receitas decorrentes do petróleo. A balança por conta corrente dá um elevado superavit, de 29% do PIB. Como aspectos não tão favoráveis o país apresenta uma elevada dívida externa, de 59%, níveis elevados de inflação, de 7,6% em média durante o período 2000-2007. Além disso, se forem descontadas as receitas petrolíferas, o país apresenta umas contas públicas com deficit fiscal, da ordem de 9,8% do PIB, segundo o FMI. Para os próximos anos, as previsões do FMI apontam para um abrandamento nas taxas de inflação (até se situarem em 5%) e uma aceleração da taxa de crescimento do PIB, que poderia atingir 4,7% no ano 2010. Quanto às finanças públicas, o FMI estima um deficit de 8,4% do PIB para 2009-2010, excluindo ajuda oficial e receitas petrolíferas. Se incluíssemos todas as receitas

derivadas do petróleo, o deficit tornar-se-ia num superavit de 3,7% do PIB em média durante 2009-2010. Além do mais, é prevista uma redução considerável da dívida externa até níveis de 57% do PIB.

Quanto aos sectores produtivos, o sector primário perdeu a sua relativa importância em favor das indústrias extractivas, onde destaca a extracção de ferro e petróleo. A agricultura enfrenta condições climáticas pouco favoráveis, acrescidas a uma escassa disponibilidade de água. Aproximadamente 90% de superfície é desértica, e não mais de 1% da terra pode ser regularmente cultivada, daí que a agricultura não disponha de uma base sólida para se desenvolver. O subsector pesqueiro, aliás, representa uma das maiores entradas de divisas para o país, embora o seu peso relativamente ao total de exportações seja limitado. Quanto ao sector serviços, este tem um peso muito escasso na economia porquanto, salvo no sector das telecomunicações, existem muito poucas empresas de serviços, sendo o sector tradicional o comércio. A Mauritânia importa praticamente todos os serviços de consultoria, engenharia e telecomunicações, subcontratando empresas estrangeiras. O subsector turismo possui um grande potencial embora esteja muito pouco desenvolvido. A Mauritânia tem zonas com um alto potencial turístico (deserto, reservas naturais, cidades antigas declaradas património da humanidade) mas deve enfrentar gargalos nas suas infra-estruturas hoteleiras ou de transporte. Segundo fontes locais, o número de turistas na época turística 2006-2007 (Outubro a Abril) foi de 15.000, a maior parte dos quais de origem francesa.

A Mauritânia é membro da OMC desde 31 de Maio de 1995 pelo que concede o estatuto de Nação Mais Favorecida a todos os seus sócios comerciais. Por consequência, todos os acordos multilaterais da OMC são, em princípio, vinculativos para a Mauritânia. A evolução do comércio exterior da Mauritânia evidencia a mesma tendência para alta a partir da prospecção de produtos petrolíferos e mineiros, como fica patente na taxa de abertura comercial que passou de 69% em 2004 para 119% em 2007, graças sobretudo às importações crescentes de maquinaria para a indústria extractiva. Descontando as receitas petrolíferas, a Mauritânia apresenta um deficit estrutural da ordem de 9% do PIB.

O principal sector exportador da Mauritânia é o sector do ferro, seguido do sector do petróleo e das pescas. É notável ainda a incipiente produção e exportação de cobre. O resto de mercadorias exportadas fazem parte de processos de reexportação no âmbito do comércio regional, salvo as peles e o cabedal que são produtos locais. Quanto às importações, o sector agro-alimentar e os produtos de primeira necessidade, tais como os cereais ou o leite, constituem parte das suas principais compras. Exceptuando os bens de equipamento para a prospecção e extracção petrolífera, as importações que apresentam um maior crescimento nos últimos cinco anos são as de preparados alimentares, sêmola, farinha de trigo, cimentos hidráulicos, máquinas e aparelhos de elevação, máquinas e aparelhos mecânicos com função própria, adubos nitrogenados e produtos petrolíferos.

A UE é o principal parceiro comercial da Mauritânia tanto em percentagem das exportações como importações mauritanas. Nomeadamente, 76% das exportações mauritanas têm como destino algum país da UE enquanto que 43% das importações mauritanas tem a sua origem em países da UE. O segundo lugar é ocupado pelos EUA quanto às importações mauritanas (8% do total) e o Japão quanto às exportações mauritanas (145), em ambos os casos muito afastadas das quotas de comércio a respeito da UE. Por países, a Itália, Bélgica, Espanha, França e

Alemanha representam mais de metade do valor das exportações mauritanas. Por sua vez, destaca o aumento exponencial entre 2005 e 2007 das exportações para a China e o Japão, o primeiro absorve a maior parte da produção de ferro e petróleo da Mauritânia, e o segundo a de peixe e polvo.

O saldo da balança comercial mostra um saldo tradicionalmente deficitário para Espanha, crescente durante os últimos anos pelo maior número de licenças de pesca obtidas por Espanha na modificação do Acordo Pesqueiro entre a Mauritânia e a UE em Julho 2006. Espanha exporta para a Mauritânia principalmente combustíveis (hidrocarbonetos), além de bens de equipamento eléctricos, veículos e maquinaria para o sector de construção. As principais importações espanholas procedentes da Mauritânia são o ferro e os produtos do sector das pescas.

A relação comercial bilateral com as Canárias é deficitária para a Mauritânia. O volume de exportações mauritanas com destino às Canárias durante o ano 2008 atingiu a quantia de 30,9 milhões de euros ao passo que as importações mauritanas com origem nas Canárias foram de 20,8 milhões de euros. Estes dados representam uma queda aproximada de 22% tanto em importações quanto em exportações. Por sectores, as importações mauritanas com origem nas Canárias concentraram-se basicamente em gás petróleo e restantes hidrocarbonetos gasosos enquanto que as exportações mauritanas para as Canárias em produtos da pesca.

Por último, as relações institucionais entre o Governo das Canárias e o Governo da Mauritânia tem vindo a conhecer um impulso considerável desde Março de 2007, quando ambos os governos apresentaram em Nuakchott as linhas gerais do futuro Plano de Acção de Grande Vizinhança que tem vindo desde aquela altura a desenvolver-se de forma conjunta. Em termos comerciais, em 2007 as exportações mauritanas para as Canárias atingiram o volume de 31 milhões de euros face aos 21 milhões que representaram as importações mauritanas com origem nas Canárias, segundo os dados disponíveis no Governo das Canárias através do VEXCAN. Por tipo de produto, enquanto que as Canárias exportam para a Mauritânia principalmente gás de petróleo e outros hidrocarbonetos gasosos (11% do total), além de papel e cartão (4,2%) ou aparelhos eléctricos de telefonia (3,5%), a Mauritânia exporta para as Canárias basicamente produtos do sector das pescas (93% do total).

As operações de investimento directo mais importantes são, sem dúvida, a prospecção e a exploração do petróleo *offshore*. Segundo os dados da UCTAD, em 2007 o fluxo de entradas de investimento directo estrangeiro (IDE) montou a 103 milhões de euros, 5,4% do PIB. Em termos acumulados, stock de IDE representa para a Mauritânia 67% do PIB, cerca de 1.287 milhões de euros. Em comparação com outros países da área, o stock de IDE per capita na Mauritânia, de 413 euros, ultrapassa por exemplo o nível existente em países vizinhos como a Argélia (236 euros) ou o Egipto (453 euros) mas fica muito longe doutros países similares tais como a Tunísia (1.718 euros) ou Marrocos (704 euros).

Não há grandes investidores espanhóis fixados na Mauritânia e os existentes centram-se sobretudo no sector pesqueiro. Em matéria turística, a Mauritânia é além do mais um destino pouco conhecido em Espanha e o número de turistas espanhóis é ainda muito reduzido. Em contrapartida, os mauritanos que viajam a Espanha, vão ter principalmente a Canárias e por razões comerciais ou de saúde, pelo qual também não se pode considerar a Mauritânia como um cliente de relevância para o sector turístico espanhol.

- **São Tomé e Príncipe**

A economia de S. Tomé e Príncipe caracteriza-se por ter uma grande exposição exterior, ser muito reduzida e ter uma escassa diversificação em matéria de exportações. O país conta com uma população de 160.000 habitantes e ocupa uma extensão de 1.000 quilómetros quadrados. O PIB per capita atinge os 1.749 dólares (em paridade de poder de compra), muito inferior aos níveis de países vizinhos tais como a Guiné Equatorial (18.000 dólares), o Gabão (14.478 dólares) ou Angola (6.331 dólares). Durante o período de 2000-2008, o PIB per capita cresceu a uma taxa média anual de 6,6%. Quanto ao grau de desenvolvimento, o país encontra-se na posição 123 de um total de 177 países, no Índice de Desenvolvimento Humano das Nações Unidas 2007-2008, portanto na zona de Desenvolvimento Humano Médio.

A evolução dos parâmetros macro como inflação ou deficit exterior não foram tão favoráveis para os habitantes de S. Tomé e Príncipe. Muito embora durante o período de 2000-2008 o PIB tenha aumentado em média anual da ordem de 8%, tal ocorria num contexto de inflação galopante com taxas de crescimento dos preços da ordem de 15%. Em 2008, a inflação média situou-se em 26% depois de registar uma taxa de 18,5% em 2007, reflexo do aumento dos preços dos alimentos e do petróleo, aumentos nas tarifas eléctricas, a depreciação da moeda (DOBRA) particularmente a respeito do euro, que é a principal moeda das suas importações.

No médio prazo, a economia de S. Tomé e Príncipe depende de maneira crítica das exportações de petróleo e das suas receitas decorrentes, que se encontram submetidas na actualidade a uma grande incerteza. Além do mais, o país enfrenta o desafio de manter uma sustentabilidade fiscal e em matéria de dívida externa. As previsões do FMI apontam para um deficit público abaixo de 4% do PIB e um deficit por conta corrente muito avultado da ordem do 47% do PIB nos próximos anos. Por outro lado, o serviço da dívida pública como percentagem das exportações alcança 60% do PIB em 2008 segundo as estimativas do FMI.

O principal motor da economia é o sector de a construção e os serviços, alentados principalmente pelos fluxos crescentes de investimento directo estrangeiro. Trata-se de uma economia *terciarizada* onde o sector serviços contribui para 63% do PIB. O sector turístico é o de maior projecção no país, actualmente com presença maioritariamente portuguesa. O sector com mais projecção é o sector turístico, que reúne condições para o desenvolvimento de projectos de ecoturismo (pela sua diversidade em paisagens, fauna e flora) e é um destino de férias potencial para a zona da África Ocidental e a Europa. O sector criará necessidades de equipamentos e formação.

Dentro do sector agrícola, as condições climatéricas e a qualidade do cacau de São Tomé tornam o país um centro idóneo para a produção e exportação para a África Ocidental. Outros sectores com um potencial crescente são a cultura de flores exóticas, ervas medicinais e aromáticas, pimenta, baunilha, etc. O sector das pescas está muito pouco desenvolvido pelo que existe uma grande procura de equipamento de pesca e unidades de armazenamento em frio, criação de instalações para processar o peixe e exportá-lo.

Quanto à indústria de extracção de hidrocarbonetos, o potencial é a médio e longo prazo. Os planos para começar a exploração de uma indústria de extracção de petróleo e gás, inicialmente para o ano 2011, agora foram adiados para 2014. Existem actualmente duas zonas em prospecção: uma Zona de Exploração Conjunta com a Nigéria, e a Zona de Exclusão Económica própria. O Governo procura novos parceiros para a zona de exclusão económica própria com o objectivo de desenvolver o sector e continuar a incentivar a criação de um consórcio lusófono de petróleo que inclua a ANP (Agência Nacional de Petróleo de São Tomé), a Sonangol (Angola), a Galp Energia (Portugal) e a Petrobrás (Brasil).

S. Tomé e Príncipe não é membro da OMC (somente participa como observador desde 2001) mas faz parte da Comunidade Económica de Estados da África Central (CEEAC), juntamente com países como Angola ou a Guiné Equatorial e apresenta um elevado grau de abertura para o exterior (65% do PIB no ano 2007). O principal sector exportador é o sector agrícola que representa 95% do total das exportações, destacando a cultura do cacau e os seus derivados como principal sector exportador depois do recente aumento no preço internacional do mesmo. As demais rubricas de exportação são combustíveis minerais, maquinaria, veículos e fruta. Quanto às importações, a rubrica mais importante são combustíveis minerais e derivados, seguida de veículos, bebidas, equipamentos electrónicos e cereais. Uma percentagem dos mesmos está destinada para a reexportação.

A UE é o principal parceiro comercial de S. Tomé e Príncipe, representando 63% das suas vendas e 74% de suas compras ao estrangeiro. O segundo parceiro comercial é o seu vizinho, Angola, que açambarca 34% das suas vendas e 20% das suas compras ao estrangeiro. Por países, os seus principais parceiros-clientes são Portugal, Angola, Países Baixos, Bélgica e França, enquanto que os principais fornecedores são Portugal, Angola, Bélgica e Gabão.

Por último, o investimento directo estrangeiro acumulado atingiu a quantia de 114 milhões de dólares, 40% do PIB em 2007. No período de 2004-2007, o fluxo de investimento directo ultrapassou os 88 milhões de dólares. Em resumo, as relações de São Tomé com a sua antiga metrópole continuarão a ser fluidas e próximas pelas ligações culturais e porque Portugal é a principal fonte de investimento estrangeiro directo (IED) em sectores não petrolíferos e de turistas (de classe média-alta) que visitam o país. Dentro dos sectores que mais requerem investimento directo estrangeiro situa-se o sector de tratamento de águas, tratamento de resíduos sólidos, beneficiação de estradas e centros de urgências clínicas, portos e aeroportos.

- **Senegal**

O mercado senegalês conta com uma população que ultrapassa ligeiramente os 12 milhões de habitantes e uma extensão de 197 mil km². Os seus habitantes têm um poder de compra médio a respeito dos seus países vizinhos. Em concreto, atinge os 1.175 euros per capita face aos 1.406 de que em média dispõem os habitantes da Comunidade de Países da África Ocidental (ECOWAS). Em rendimento per capita é apenas ultrapassado por Cabo Verde e a Nigéria. O PIB per capita aumentou durante o período de 2000-2007 para uma taxa média anual de 4% enquanto que a população cresceu 2%. Apesar disso, o Senegal ocupa o posto 153º de 179 países do Índice de Desenvolvimento Humano elaborado pela PNUD, mesmo na fronteira entre país de médio e de baixo desenvolvimento humano.

Nos últimos anos, o Senegal desfrutou de um clima macroeconómico estável, com um crescimento que atingiu em média anual 4% durante o período de 2000-2007, num contexto de inflação em torno a 2%. Como aspectos não tão favoráveis, a economia senegalesa apresenta um elevado deficit público, de 7% do PIB, um elevado deficit por conta corrente, de 11% do PIB, e um nível de dívida externa médio-alto, de cerca de 20% do PIB. Para os dois próximos anos, o FMI prevê sinais de melhoria nas principais macrograndezas do Senegal: uma taxa de crescimento levemente superior (até 3,3%) e uma taxa de inflação menor (do 1,6%). Além do mais, o FMI estima que o deficit público rondará os 6% do PIB, ao mesmo tempo que tanto o deficit por conta corrente como a dívida externa do sector público tenderão a estabilizar-se em torno de 11% e 21% do PIB, respectivamente.

O crescimento económico da economia senegalesa apresenta uma estrutura produtiva muito pouco diversificada. Embora em termos de PIB apenas represente 15%, o sector primário é o principal meio de sustento para a maior parte da população porquanto mais de 70% depende directa ou indirectamente do mesmo. Destaca o subsector da floricultura, a horticultura (tomate, melão e pimento) e a transformação industrial de produtos agrícolas, especialmente amendoins, que é a principal cultura. Igualmente, as plantações de jatrofa e outras oleaginosas para a produção de biodiesel têm vindo a suscitar um interesse empresarial crescente.

Por sectores económicos, o sector industrial constitui 25% do PIB, avultando a extracção e o processamento de fosfatos como actividade principal e como segunda fonte de divisas do país a seguir ao sector das pescas. A engenharia civil e a construção são também sectores com procura potencial de importações, fruto do impulso ao investimento em infra-estruturas (cidade dos negócios, novo aeroporto, auto-estrada de portagem, novo porto mineiro...). Além disso, tem vindo criar-se oportunidades económicas crescentes em matéria de geração, electrificação rural, tratamento de águas ou de resíduos sólidos. Por seu turno, o sector turístico apresenta um alto potencial embora se encontre nos primórdios do seu desenvolvimento. Presentemente, o Senegal recebe cerca de 900.000 turistas, a maioria franceses, dos quais 19.000 espanhóis, segundo os dados do ano 2007. O Governo visa atingir o volume de um milhão e meio para o ano 2010.

Segundo a UNCTAD, as entradas em forma de fluxos de investimento directo estrangeiro (IDE) montaram no Senegal a 53 milhões de euros em 2007, que representa um aumento de 20% relativamente ao ano anterior, inferior a 1% do PIB. Em termos acumulados, o stock de IDE atingiu em 2007 a quantia de 376 milhões de euros, 5% do PIB. A posição do Senegal como país receptor de investimento estrangeiro é portanto muito débil. Como solução à falta de investimento directo, o Governo aprovou recentemente a criação de uma Zona Económica Especial Integrada que desde Janeiro de 2008 proporciona um enquadramento favorável às actividades industriais, comerciais, logísticas e de serviços. Esta Zona abrange uma superfície de 718 hectares, localizada perto do futuro Aeroporto Internacional Blaise Diagne, virá a ser, segundo os planos do Governo, um centro logístico e industrial que abrigará mais de 1.000 empresas, e irá tornar o Senegal no principal centro de negócios na África Ocidental.

O Senegal é um país plenamente integrado nas organizações internacionais do comércio, tanto no âmbito mundial quanto regional: membro fundador da OMC, da Comunidade Económica dos Estados da África Ocidental (CEDEAO) fundada em 1975 e membro pertencente à União Económica e Monetária da África Ocidental (UEMOA) criada em 1994. A taxa de abertura

comercial em 2007 atingiu 67%. O Senegal exporta principalmente combustíveis minerais (35% sobre o total), ácido fosfórico (11%) e produtos pesqueiros (7%). No que diz respeito às importações, destaca o petróleo em forma de óleo bruto e os seus derivados (14%), arroz (9,3%), os óleos e as gorduras animais e vegetais (3,8%) e o trigo (3,8%).

As relações bilaterais do Senegal com a UE enquadraram-se dentro do Acordo de Cotonou, celebrado em 23 de Junho de 2000 entre a UE e 77 Estados da África, as Caraíbas e o Pacífico (Países ACP) de maneira a culminar em 2008 o processo de conformação de um sistema de livres trocas comerciais, alicerçado no respeito às regras de não discriminação e reciprocidade da OMC.

Segundo a OMC, a UE representa o primeiro sócio comercial do Senegal tanto em termos de exportações como de importações. Em concreto, 47% das importações senegalesas provêm de países da UE, enquanto que 26% das exportações senegalesas se encaminham para países da UE. O Senegal apresenta uma ligação forte com outros países da África Ocidental como se observa pelo facto de o segundo lugar ser ocupado pelo Mali pelo lado das importações senegalesas (com 24% do total) e a Nigéria pelo lado das exportações senegalesas (com 8,4% do total), este último a grande distância da UE. Por países da UE, no ranking 2008 de fornecedores do Senegal, Espanha ocupa o sexto posto (com apenas 2,9% de quota de mercado) atrás de França e Alemanha. Entre os clientes do Senegal, Espanha ocupou o quinto lugar (com uma quota de mercado de 7%) atrás de França. Observa-se, aliás, como as relações entre o Senegal e economia asiáticas estão a crescer de forma exponencial, nomeadamente com a China e a Índia.

A balança comercial espanhola com o Senegal regista um tradicional superávit. Em 2008, as exportações espanholas para o Senegal montaram a 144,6 milhões de euros, representando um aumento de 48% a respeito do ano anterior. As importações registaram um aumento de 26%, atingindo 46 milhões de euros. Por produtos, destacam as exportações do Senegal para Espanha de peixes e crustáceos (71,4%), seguindo-se sal, enxofre, terras e pedras (12%) e adubos (6%). Por outro lado, destacam as exportações de Espanha para o Senegal de combustíveis e óleos minerais (24%), preparações alimentares (8%), fundição, ferro e aço (8%) e reactores nucleares, caldeiras, máquinas e artefactos mecânicos (8%).

A proximidade das Ilhas Canárias, oferece sem dúvida vantagens para os empresários espanhóis. Na actualidade é de salientar o sector pesqueiro e agro-alimentar, em que existe uma certa presença espanhola, basicamente de empresas canárias no sector de sumos, guloseimas e gelados. O Senegal exportou para as Canárias em 2008 um total de 3,9 milhões de euros face aos aproximadamente 9,9 milhões de euros que representaram as exportações das Canárias para o Senegal, que cresceram em 130% a respeito de 2007. Por produtos, as exportações das Canárias para o Senegal concentraram-se em óleos de petróleo (35% do total) e matérias betuminosas e maquinaria de construção (11%) enquanto que as exportações do Senegal para as Canárias em peixes, crustáceos e moluscos, que representam 95% do total.

França é o principal investidor estrangeiro no Senegal, com uma presença de mais de 300 empresas e mais de 300 milhões de euros de investimento acumulado basicamente nos sectores financeiro, imobiliário, serviços, e da indústria manufactureira. Outros países com investimentos de certa dimensão no Senegal são os EUA, a Suíça, a Índia, Espanha, Marrocos, a Holanda e

Portugal. O stock de investimento directo espanhol no Senegal atinge os 14 milhões de euros ligado principalmente aos sectores das pescas, os fosfatos e o turismo. Os fluxos de investimento do Senegal em Espanha são muito modestos. Em termos acumulados, o stock de investimento não ultrapassa os 3 milhões de euros e concentra-se principalmente no sector imobiliário. As pescas são o único sector económico no Senegal em que as empresas espanholas ocupam uma posição de liderança, em geral através de empresas mistas nas quais o capital é senegalês na sua maioria. Para além das pescas, as empresas espanholas ocupam lugares de destaque na extracção de fosfatos, a horticultura "fora de época", o frio industrial, a energia, o transporte e o turismo.

- **Oportunidades**

Ao longo dos últimos anos, os nossos países vizinhos africanos têm-se envolvido em processo de modernização e integração económicas, gerando um novo clima sócio-político muito mais propenso à livre troca de bens e serviços e à livre circulação de pessoas. Trata-se portanto de um processo de enorme transcendência sociopolítica e económica. Embora tais processos de integração e liberalização económica tenham tendido até ao momento a ser de âmbito sub-regional ou por blocos, no médio e longo prazo irão orientar-se para acordos e zonas de livre-câmbio de maior amplitude geográfica.

Um exemplo de comunidades económicas de carácter inicialmente sub-regionais é constituído pela Comunidade Económica de Países da África Ocidental (ECOWAS), da qual são membros o Senegal e Cabo Verde, e onde são suprimidos os direitos e taxas à importação e à exportação, sendo eliminadas as restrições no comércio intracomunitário e afastados os obstáculos à livre circulação de pessoas, bens, serviços e capital. Outros exemplos são a união do Magrebe ou a União Económica e Monetária da África Ocidental (UEMOA), de que fazem parte a Guiné Bissau e o Senegal e que conta também com uma única unidade monetária, o Franco da Comunidade Financeira Africana, que mantém uma paridade fixa com o euro de (1€ = 655,957 FCFA) e cuja política monetária é estabelecida no Banco Central dos Estados da África do Oeste (BCEAO), com sede em Dakar. Dentro da UEMOA a política comercial comum desde 2002 tem propiciado uma redução dos direitos aduaneiros aplicados no país desde os 37% que se aplicavam em 1994 até 14,7% em 2002.

Portanto, o Espaço Atlântico Euro-Africano apresenta uma oportunidade, não apenas para conseguir a almejada e necessária integração regional das regiões ultraperiféricas na sua área mais próxima pertencente à África Ocidental e Central, como também para permitir um crescimento redutor de pobreza e desigualdades (pro-poor growth) que possibilite atingir os Objectivos do Milénio. Maiores quotas de livre comércio e integração económica entre as RUP e os seus países africanos vizinhos têm o único fim de gerar emprego, alcançar prosperidade, paz, segurança, maior eficiência na atribuição de recursos e um crescimento económico mais sustentável e equitativo, que seja capaz de incrementar o bem-estar e reduzir a pobreza em ambas as zonas geográficas.

Este círculo de vantagens, bem como maior investimento, maior emprego, menor pobreza, será tanto mais intenso quanta maior coordenação houver entre os instrumentos existentes e quanto melhor aproveitado for o *know how* acumulado pelas regiões ultraperiféricas, maior

financiamento-semente houver disponível, maior volume de investimento directo for mobilizado e maior cooperação e harmonização estatal existir em decorrência deste novo espaço de relações entre as RUP e a África Ocidental e Central.

O Espaço Atlântico Euro-Africano oferece por certo vantagens para os países e regiões que o conformam, entre as quais cabe destacar a potencialidade para contribuir para: (i) financiar projectos que melhorem a conectividade e a integração económicas dos arquipélagos (RUP) situados no atlântico com os países da África Ocidental e Central e vice-versa; (ii) favorecer o desenvolvimento económico e a conectividade dos nossos países vizinhos africanos; (iii) contribuir para a redução da pobreza e das desigualdades sociais nos nossos países vizinhos; (iv) facilitar a troca de informações, tecnologia, cultura, experiências e *know how*; (v) assegurar um clima de boas relações económicas e políticas com os nossos vizinhos africanos, alicerçadas no respeito mútuo, a prosperidade e a paz de maneira similar ao que já foi realizado no espaço euromediterrânico; (vi) favorecer um clima de entendimento para uma maior coordenação de políticas essenciais, tais como a política de imigração, controlo de águas e segurança; (vii) potenciar as regiões ultraperiféricas como *hubs* logísticos da Europa com o continente Africano; (viii) fomentar entre as empresas e investidores africanos a utilização destas regiões europeias como ponte de acesso para o continente europeu ou o mercado latino-americano; (ix) favorecer a implantação das energias renováveis daquelas outras práticas que respeitem o ambiente; e (xii) potenciar a criação de *joint-ventures* e empresas com capital multi-país para o desenvolvimento de actividades de comum interesse.

O sector agro-industrial tem um enorme potencial de gerar *joint ventures* ou empresas de capital multi-país no Espaço Atlântico Euro-Africano, fruto das crescentes necessidades de consumo de uma população com um poder de compra cada vez superior e como consequência da modernização do sector agrícola. Na actualidade, existe uma actividade crescente no âmbito das pescas (conservas, frio e congelados), o tabaco, os cosméticos (aloé vera), as bebidas não alcoólicas (refrigerantes e sumos), os lacticínios, os frutos secos, a floricultura (flores e plantas) e a horticultura (tomate, banana). Em Marrocos, já se observa a criação de empresas mistas, tanto no que diz respeito à pesca extractiva como à indústria conserveira e de congelação. Destaca portanto o potencial existente na região quanto à venda de equipamento de pesca e unidades de armazenamento em frio, criação de instalações para processar o peixe e exportá-lo. Além disso, alguns países são deficitários quanto à oferta de produtos da pesca, sendo as importações de peixe congelado uma prática largamente distribuída, como por exemplo no caso da Guiné Equatorial, consequência das deficiências na sua frota pesqueira. Em matéria agrícola, aliás, a gradual modernização, intensificação e mecanização do sector agrícola nos países vizinhos está a significar uma procura importante de maquinaria agrícola (veículos e tractores) e insumos agrícolas (fertilizantes, plásticos, embalagens, etc.).

A indústria têxtil, do calçado, e do couro oferece uma importante oportunidade para a interacção empresarial, nomeadamente no caso de Marrocos, onde a celebração de vários acordos de livre-câmbio com países árabes, a Turquia e, nomeadamente, com os Estados Unidos, além do vigente Acordo de Associação com a UE, abre perspectivas interessantes às empresas assentes em Marrocos como plataforma de produção no sector de têxtil, couro e a indústria do calçado. Por outro lado, a indústria química tem um enorme potencial, fruto do forte crescimento nos últimos anos e, dentro desta, a indústria de produtos farmacêuticos, segunda em importância em

Marrocos relativamente ao continente africano a seguir à África do Sul, bem como a de cosmética e a de produção de caucho.

A segurança e o abastecimento energético, assim como o necessário impulso às energias renováveis permitem consolidar o sector energético como um sector estratégico e prioritário no âmbito do Espaço Atlântico Euro-Africano, tanto para os países africanos em desenvolvimento quanto para as regiões ultraperiféricas. A profunda reforma do sector energético (electricidade, petróleo ou gás natural), levada a termo nos anos recentes pela maioria de países vizinhos africanos, propiciará importantes nichos de mercado no médio prazo, quer em matéria de produção, quer de distribuição. O sector das energias renováveis tem por seu turno um enorme potencial como consequência dos recursos naturais existentes nesses países. Nesta rubrica, Marrocos conta já com um programa importante de construção e de concessão de gestão delegada de centrais de energia eólica a médio prazo, bem como com um projecto de introdução do Gás Natural após a construção e gestão do gasoduto Magrebe-Europa, em que as empresas espanholas participaram de forma muito activa. Além do mais, nos últimos anos têm sido concedidas licenças para a prospecção de jazidas petrolíferas em Marrocos, a Mauritânia ou a Guiné Equatorial.

As enormes carências energéticas podem abrir oportunidades em forma de investimento directo para os países vizinhos, tanto em geração para os grandes centros de consumo como em electrificação rural, com grande potencial para o financiamento de projectos de desenvolvimento urbano e o tratamento e saneamento de água, assim como o equipamento do sector mineiro. A dessalinização de água, sector básico para os arquipélagos das Canárias, os Açores e a Madeira é também uma área com potencial futuro, que as próprias autoridades mauritanas manifestaram querer explorar com a Espanha. Na Guiné Equatorial, em matéria de distribuição eléctrica praticamente tudo deve ser ainda desenvolvido e a Espanha conta já com empresas muito competitivas que trabalham a região. Em geração, existem boas oportunidades de cooperação empresarial em gás, petróleo ou hidroeléctrica, bem como em subsectores tais como tratamento de fluidos, transporte de crude, explosivos para mineração e prospecções petrolíferas, componentes e peças de reposição para plataformas petrolíferas, venda de bens de equipamento para as anteriores.

O desenvolvimento turístico que as Canárias, os Açores e a Madeira têm experimentado ao longo dos últimos 25 anos oferece um valiosíssimo *know how* para o desenvolvimento do sector turístico em Marrocos, Mauritânia, Senegal, Guiné Equatorial e especialmente em Cabo Verde (pela semelhança orográfica e climática). A prática totalidade dos países analisados tem estabelecido ambiciosos planos específicos em matéria turística e de conectividade para impulsionar o sector turístico num contexto de estabilidade macro e de maior segurança.

Tanto o processo de desenvolvimento turístico como o processo de modernização das economias africanas vizinhas reflectem-se de uma maneira notória no crescente número de concursos públicos e projectos, muitos dos quais associados ao financiamento multilateral. Na sua maioria, estes projectos estão ligados à construção de todo o tipo de infra-estruturas (estradas, caminhos de ferro, portos, aeroportos, etc.), saneamento de águas potáveis, resíduos sólidos, desenvolvimento do sector eléctrico, sector de telecomunicações, etc. Além do mais, destaca o efeito arrasto que estes projectos podem ter sobre outros sectores tais como o de bens de equipamento e maquinaria diversa. Deve salientar-se ainda o crescimento da

construção imobiliária na África, resultado, tanto do programa de desenvolvimento do sector turístico como do lançamento de diversos programas públicos para a construção de habitações sociais e para uso residencial.

A modo de exemplo, na Guiné Equatorial, foram construídos novos aeroportos em Malabo, Bata e na ilha de Ano Bom; está a ser acondicionado o porto de Luba para o transporte de crude, e várias estradas (iluminação, sinais rodoviários e manutenção). Existem muitas oportunidades para criar infra-estruturas, incluindo rede rodoviária, a canalização e o tratamento de águas. Por outro lado, haverá uma procura em alta sustentada de escritórios para empresas, habitações sociais, em decorrência do processo de urbanização das novas "cidades" e de algumas áreas turísticas em locais actualmente não explorados. Portanto, as empresas turísticas e da construção têm uma grande oportunidade para trazer *know how* ao sector empresarial africano para conseguir o desenvolvimento e a maturação turística e, ao mesmo tempo, fontes de financiamento.

A previsão a médio prazo de ligações comerciais crescentes (novas rotas aéreas, marítimas e por estradas), o desenvolvimento turístico do país, a modernização em matéria de infra-estruturas do transporte e das telecomunicações, e o ímpeto destes países para criarem grandes centros logísticos, oferecem importantes expectativas para o sector do transporte. As novas convocações de concessões de exploração de portos, dos serviços de distribuição de água potável, electricidade e saneamento em várias cidades, bem como de serviço de transporte urbano, abrem enormes possibilidades neste campo, em que já estão presentes um elevado número de empresas espanholas. A posição geoestratégica das regiões sugere a conveniência do desenvolvimento da indústria logística e do transporte, possibilitando assim o tráfico de mercadorias entre a África, Europa e América.

O Espaço Atlântico Euro-Africano abre um vasto campo para o sector serviços das telecomunicações e a sociedade da informação, dado que o espaço em questão pretende ser não apenas um espaço comercial de bens e serviços, como ainda uma rede integrada que permita um fluxo de informação contínuo e crescente que reduza ao máximo todos aqueles impedimentos de tipo burocrático para o livre movimento de pessoas (desenvolvimento de redes, Internet, telecomunicações). O processo de liberalização no sector das telecomunicações iniciado oferece grandes oportunidades. O desejo de interligar todo o espaço através de redes de informação, Internet, o comércio electrónico e a administração pública on-line fazem do sector das novas tecnologias um sector estratégico e com alto potencial. Por último, o desenvolvimento do sector audiovisual (TV, rádio, TDT, cinema) pode vir a ser outro sector de futuro para as Ilhas Canárias (rádio, televisão, produtoras de cinema...).

A criação do Espaço Atlântico Euro-Africano significará a criação de um espaço de troca de formação, conhecimentos e acesso a bens e serviços públicos tais como a saúde e a educação (tanto profissional como universitária). O sector da formação e a aprendizagem têm um enorme potencial. Os países africanos que venham integrar-se neste espaço poderiam beneficiar de bolsas e posições privilegiadas para acederem à saúde ou à formação em estabelecimentos de formação situados nas Canárias, a Madeira ou os Açores, ao mesmo tempo que investigadores e estudantes residentes em regiões ultraperiféricas poderiam aceder sem grandes obstáculos ao ensino pretendido nos Estados africanos vizinhos. Portanto, as Ilhas Canárias, os Açores e a Madeira poderão beneficiar da afluência de turistas por motivos de saúde ou desportivos.

Conclusão

Desta perspectiva, tendo em conta o carácter especial do território que rodeia os Açores, Madeira e Canárias, do que fazem parte países do Magrebe (Marrocos), da África Ocidental (Cabo Verde, Guiné-Bissau, Mauritânia, Senegal, entre outros) e a existência no mesmo de certos países da África Ocidental, nem tão próximos, mas com os quais as RUP do espaço mantêm vínculos históricos (como são Angola, Guiné Equatorial e São Tomé e Príncipe), é necessário formular uma reorientação da estratégia de inserção regional proposta pela Comissão Europeia a favor das RUP para colocar em valor o carácter geoestratégico e geoeconómico deste espaço geográfico em que conflui a presença de regiões fronteiriças comunitárias e países terceiros vizinhos com que a UE mantém relações privilegiadas.

Por outro lado, seria necessário facilitar os instrumentos necessários, em particular os relativos a melhorar a ligação aérea e marítima com os países terceiros do seu meio geográfico, para favorecer, em face da atonia do consumo e do investimento interno actual nas Regiões Ultraperiféricas no seu conjunto, um crescimento, hoje e durante os próximos anos, baseado na procura exterior, incrementando as vendas, investimentos e exportações no exterior⁷.

A Comissão Europeia está ciente da importância e do potencial com que conta a inserção regional das RUP com os países terceiros próximos e reconhece que, apesar de existir modulações de certas políticas comunitárias com incidência nas RUP, estas foram realizadas basicamente tendo em conta as relações das RUP com os Estados Membros a que pertencem, bem como relativamente à Europa continental, mas não na mesma medida e intensidade no que diz respeito às relações das RUP com os seus países terceiros vizinhos.

Portanto, é necessário tomar consciência da nova realidade destas fronteiras exteriores comunitárias que formam Espanha (Canárias) e Portugal (Açores e Madeira) com Cabo Verde, Mauritânia, Marrocos e Senegal, como países mais próximos para que a Comissão Europeia, em colaboração com os Estados Membros, e no âmbito das suas competências e os acordos internacionais subscritos com os países terceiros implicados, atribua um carácter prioritário à cooperação nesta Região.

Nesse sentido, a oferta exportável deve ser colocada em valor, de interesse recíproco para os países e regiões do meio circundante, com as quais contam as regiões ultraperiféricas deste espaço no seu conjunto, como são, entre outras, as energias alternativas, maquinaria industrial, construção de infra-estruturas, equipamento e obra civil em geral, experiência em equipamentos comerciais, bem como a experiência em matéria turística, sanitária, tratamento de águas no seu ciclo completo e resíduos sólidos urbanos, formação universitária e formação profissional em turismo, comércio, indústria agro-alimentar, telecomunicações, logística e segurança portuária e aeroportuária e serviços financeiros, bancários e de consultadoria em geral que contribuiriam notavelmente para o cumprimento dos Objectivos do Milénio no âmbito geográfico em que as Regiões Ultraperiféricas se projectam.

Também é aconselhável estimar que a excessiva dependência das RUP relativamente da Europa continental poderia ser mitigada em boa medida favorecendo a criação de um mercado regional transfronteiriço na Região.

Com estas considerações, no quadro da Política de Coesão europeia, e no âmbito da cooperação territorial europeia, seria necessário avaliar o desafio que se coloca às Regiões Ultraperiféricas num mundo globalizado, as vantagens oferecidas pelo espaço em que se localizam, e a necessidade de contar com a assistência da Comunidade para superar as barreiras que impedem a efectiva integração das mesmas, mediante a criação de um espaço de cooperação dotado de um instrumento financeiro adequado e capaz de responder a esse desafio.

ANEXOS

Anexo Estadístico

**Table 1:
Population**

	1995-2003	2004	2005	2006	2007	2008
(Millions)						
Spain	40,1	42,3	43,0	43,8	44,5	45,3
Portugal	10,2	10,5	10,5	10,6	10,6	10,6
Outermost regions	2,1	2,3	2,4	2,4	2,5	2,5
Canary Islands	1,7	1,9	1,9	2,0	2,0	2,0
Açores	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Madeira	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
(Annual growth rate)						
Spain	0,7%	1,6%	1,6%	1,7%	1,6%	1,8%
Portugal	0,5%	0,6%	0,5%	0,4%	0,3%	0,2%
Outermost regions	1,4%	1,9%	2,0%	1,9%	1,8%	1,9%
Canary Islands	1,9%	2,3%	2,4%	2,3%	2,2%	2,2%
Açores	0,0%	0,5%	0,5%	0,4%	0,3%	0,4%
Madeira	-0,5%	0,7%	0,5%	0,4%	0,2%	0,4%

Source: Eurostat

Illustration: Vicepresidency of the Government of the Canary Islands

Table 2:
Gross domestic product (GDP) per capita at current market prices

	1995-2003	2004	2005	2006
(Purchasing Power Standard - international dollars)				
European Union	17.911	21.600	22.500	23.600
Spain	17.278	21.900	22.900	24.600
Portugal	13.744	16.100	17.300	18.000
Overseas Regions	15.843	19.659	20.495	21.604
Canary Islands	16.444	20.100	20.800	21.900
Açores	11.178	14.100	15.300	16.200
Madeira	14.611	20.100	21.800	23.100
(Annual growth rate)				
European Union	4,4%	4,3%	4,2%	4,9%
Spain	5,7%	4,8%	4,6%	7,4%
Portugal	4,7%	1,3%	7,5%	4,0%
RUP	5,7%	2,7%	4,3%	5,4%
Canary Islands	5,3%	2,6%	3,5%	5,3%
Açores	6,2%	0,7%	8,5%	5,9%
Madeira	9,2%	4,1%	8,5%	6,0%
(In percentage of the EU average)				
European Union	100%	100%	100%	100%
Spain	96%	101%	102%	104%
Portugal	77%	75%	77%	76%
RUP	88%	91%	91%	91%
Canary Islands	92%	93%	93%	93%
Açores	62%	65%	68%	69%
Madeira	80%	93%	97%	98%

Source: Eurostat

Illustration: Vicepresidency of the Government of the Canary Islands

Table 3
Outermost Regions (Canary Islands, Madeira and Azores)
Gross value added at basic prices

	1995-2003	2004	2005	2006
(Millions of euro)				
All branches	18.182	25.791	27.390	29.119
Agriculture, hunting, forestry and fishing	460	424	434	400
Industry	3.067	4.673	5.252	5.407
Mining and quarrying; electricity, gas and	1.459	1.768	1.931	1.969
Construction	1.609	2.880	3.188	3.438
Services*	14.667	20.707	21.778	23.312
Wholesale and retail trade*	7.216	9.735	9.955	10.570
Financial intermediation**	3.192	5.071	5.609	6.027
Public administration***	4.245	5.913	6.274	6.716
(Share, in %)				
Agriculture, hunting, forestry and fishing	2,5%	1,6%	1,6%	1,4%
Industry	16,9%	18,1%	19,2%	18,6%
Mining and quarrying; electricity, gas and	8,0%	6,9%	7,0%	6,8%
Construction	8,8%	11,2%	11,6%	11,8%
Services*	80,7%	80,3%	79,5%	80,1%
Wholesale and retail trade*	39,7%	37,7%	36,3%	36,3%
Financial intermediation**	17,6%	19,7%	20,5%	20,7%
Public administration***	23,3%	22,9%	22,9%	23,1%

Notes:

* Including repair of motor vehicles, motorcycles and personal and household goods; hotels and restaurants;

** Including real estate, renting and business activities

*** Including defence, compulsory social security; education; health and social work; other community, social

Source: Eurostat

Illustration: Vicepresidency of the Government of the Canary Islands

Table 4:
Outermost Regions (Canary Islands, Madeira and Azores)
Employment by economic activity

	2004	2005	2006	2007	2008
(Thousands)					
All branches	1.024,7	1.058,5	1.105,2	1.139,2	1.091,4
Agriculture, hunting, forestry and fishing	61,2	52,8	54,7	59,2	54,3
Industry	228,8	224,4	245,8	251,7	226,0
Industry excluding construction	65,8	71,8	84,6	75,9	81,2
Construction	163,1	152,7	160,9	175,8	144,8
Services	734,7	781,3	804,9	828,2	811,2
Wholesale and retail trade*	373,0	389,3	404,0	422,5	409,1
Financial intermediation**	77,9	89,3	91,6	95,5	91,4
Public administration***	283,8	302,7	309,2	310,1	310,6
(Share, in %)					
Agriculture, hunting, forestry and fishing	6,0%	5,0%	4,9%	5,2%	5,0%
Industry	22,3%	21,2%	22,2%	22,1%	20,7%
Industry excluding construction	6,4%	6,8%	7,7%	6,7%	7,4%
Construction	15,9%	14,4%	14,6%	15,4%	13,3%
Services	71,7%	73,8%	72,8%	72,7%	74,3%
Wholesale and retail trade*	36,4%	36,8%	36,6%	37,1%	37,5%
Financial intermediation**	7,6%	8,4%	8,3%	8,4%	8,4%
Public administration***	27,7%	28,6%	28,0%	27,2%	28,5%

Notes:

* Including repair of motor vehicles, motorcycles and personal and household goods; hotels and restaurants; transport, storage and communication

** Including real estate, renting and business activities

*** Including defence, compulsory social security; education; health and social work; other community, social and personal service activities; private households with employed persons

Source: Eurostat

Illustration: Vicepresidency of the Government of the Canary Islands

Table 5:

Population

Estimation

	Average 2000-2007	2008	2009	2010
(Millions)				
Mauritania	2,7	3,0	3,1	3,2
Morocco	29,7	31,4	31,9	32,3
ECOWAS	251,4	283,5	291,3	299,4
Benin	7,1	8,1	8,4	8,6
Burkina Faso	12,6	14,0	14,4	14,7
Cape Verde	0,5	0,5	0,5	0,5
Côte d'Ivoire	18,2	20,8	21,4	22,0
Gambia, The	1,5	1,6	1,7	1,7
Ghana	20,1	22,5	23,1	23,7
Guinea	8,9	10,3	10,6	11,0
Guinea-Bissau	1,5	1,7	1,8	1,8
Liberia	3,4	3,9	4,1	4,3
Mali	12,1	13,4	13,7	14,0
Niger	12,0	13,8	14,2	14,6
Nigeria	131,1	147,8	151,9	156,1
Senegal	11,3	12,5	12,8	13,1
Sierra Leone	5,3	5,9	6,0	6,2
Togo	5,9	6,6	6,8	7,0
ECCAS	112,6	127,6	131,2	134,8
Angola	14,8	16,808	17,312	17,831
Burundi	7,2	7,949	8,108	8,271
Cameroon	17,1	19,383	19,926	20,424
Central African Rep.	4,0	4,355	4,442	4,531
Chad	8,5	9,73	9,973	10,223
Congo, Dem. Rep.	55,3	62,885	64,772	66,715
Congo, Rep.	3,2	3,65	3,756	3,865
Equatorial Guinea	1,1	1,24	1,276	1,313
Gabon	1,3	1,454	1,475	1,496
S. Tomé et Príncipe	0,1	0,16	0,163	0,165

Notes:

ECOWAS: Economic Community of West African States

ECCAS: Economic Community of Central African States

Source: International Monetary Fund (IMF)

Illustration: Vicepresidency of the Government of the Canary Islands

Table 6:
Gross domestic product based on purchasing-
power-parity (PPP)

	Average 2000-2007	2008	Estimation	
			2009	2010
(Billions of Current of International Dollars)				
Mauritania	4,6	6,2	6,4	6,8
Morocco	99,5	136,7	144,1	151,1
ECOWAS	344,3	487,7	507,7	525,9
Benin	9,6	13,0	13,6	14,1
Burkina Faso	13,3	17,8	18,6	19,4
Cape Verde	1,2	1,8	1,8	1,9
Côte d'Ivoire	28,9	34,0	35,6	37,3
Gambia, The	1,6	2,3	2,4	2,5
Ghana	23,8	34,3	36,1	38,0
Guinea	8,5	10,3	10,7	11,2
Guinea-Bissau	0,7	0,8	0,9	0,9
Liberia	1,1	1,5	1,6	1,7
Mali	10,8	15,0	15,8	16,5
Niger	7,1	10,2	10,6	11,1
Nigeria	214,1	315,4	327,4	337,5
Senegal	16,5	21,7	22,6	23,5
Sierra Leone	2,8	4,3	4,5	4,8
Togo	4,2	5,4	5,5	5,7
ECCAS	157,3	249,2	250,2	265,8
Angola	54,5	106,4	103,6	113,7
Burundi	2,4	3,1	3,2	3,4
Cameroon	32,7	41,7	43,1	44,5
Central African Rep.	2,6	3,2	3,3	3,4
Chad	11,5	16,1	16,7	17,2
Congo, Dem. Rep.	14,4	20,6	21,4	22,7
Congo, Rep.	10,8	14,3	15,8	17,7
Equatorial Guinea	11,4	22,4	21,3	20,8
Gabon	16,9	21,0	21,4	22,1
S. Tomé et Príncipe	0,2	0,3	0,3	0,3

Notes:

ECOWAS: Economic Community of West African States

ECCAS: Economic Community of Central African States

Source: International Monetary Fund (IMF)

Illustration: Vicepresidency of the Government of the Canary Islands

Table 7:
**Gross domestic product per capita based on
purchasing-power-parity (PPP)**

		Estimation		
	Average 2000-2007	2008	2009	2010
(Current International dollar)				
Mauritania	1.682,3	2.051,8	2.070,0	2.124,5
Morocco	3.347,6	4.349,4	4.519,4	4.673,1
ECOWAS	1.357,7	1.720,3	1.742,7	1.756,7
Benin	1.351,9	1.605,3	1.630,5	1.634,2
Burkina Faso	1.052,5	1.265,7	1.292,9	1.321,2
Cape Verde	2.538,6	3.498,7	3.550,8	3.602,5
Côte d'Ivoire	1.585,5	1.639,9	1.666,7	1.693,2
Gambia, The	1.102,6	1.389,3	1.421,1	1.452,7
Ghana	1.172,1	1.520,5	1.563,7	1.603,7
Guinea	947,1	1.002,8	1.005,6	1.018,5
Guinea-Bissau	474,4	485,4	485,0	487,8
Liberia	342,2	372,7	376,2	389,4
Mali	888,6	1.126,2	1.154,3	1.179,2
Niger	584,5	738,4	744,7	758,2
Nigeria	1.614,8	2.133,8	2.156,0	2.162,4
Senegal	1.460,7	1.736,4	1.764,9	1.790,5
Sierra Leone	523,3	724,7	744,9	767,9
Togo	714,6	810,2	811,1	811,2
ECCAS	1.380,6	1.952,6	1.907,0	1.971,5
Angola	3.624,5	6.331,1	5.981,8	6.376,0
Burundi	330,5	389,2	398,8	407,7
Cameroon	1.902,2	2.152,6	2.165,3	2.176,9
Central African Rep.	657,2	738,7	748,5	759,6
Chad	1.320,3	1.656,6	1.677,4	1.685,0
Congo, Dem. Rep.	258,2	328,2	330,3	339,9
Congo, Rep.	3.323,6	3.912,9	4.204,4	4.590,8
Equatorial Guinea	10.237,4	18.028,5	16.721,1	15.859,4
Gabon	12.786,6	14.477,9	14.507,5	14.756,2
S. Tomé et Príncipe	1.289,4	1.748,8	1.824,1	1.910,2

Notes:

Sub-regionales calculations in population-weighted averages

ECOWAS: Economic Community of West African States

ECCAS: Economic Community of Central African States

Source: International Monetary Fund (IMF)

Illustration: Vicepresidency of the Government of the Canary Islands

**Table 8:
Population**

	Average 2000-2007	2008	2009	2010
Estimation				
(Variación anual, en %)				
Mauritania	2,4%	2,4%	2,4%	2,4%
Morocco	1,2%	1,4%	1,4%	1,4%
ECOWAS	2,8%	2,8%	2,8%	2,8%
Benin	3,2%	3,2%	3,2%	3,2%
Burkina Faso	2,8%	2,3%	2,3%	2,3%
Cape Verde	1,9%	2,6%	1,8%	1,9%
Côte d'Ivoire	2,6%	3,0%	3,0%	3,0%
Gambia, The	2,7%	2,6%	2,6%	2,6%
Ghana	2,6%	2,6%	2,6%	2,6%
Guinea	3,2%	3,2%	3,2%	3,2%
Guinea-Bissau	4,8%	2,9%	2,9%	3,0%
Liberia	3,3%	5,1%	4,9%	4,3%
Mali	2,3%	2,3%	2,3%	2,3%
Niger	3,1%	3,1%	3,1%	3,1%
Nigeria	2,8%	2,8%	2,7%	2,8%
Senegal	2,4%	2,4%	2,4%	2,4%
Sierra Leone	2,6%	2,6%	2,6%	2,6%
Togo	2,8%	2,5%	2,5%	2,5%
ECCAS	2,9%	2,8%	2,8%	2,8%
Angola	2,9%	2,9%	3,0%	3,0%
Burundi	2,7%	2,0%	2,0%	2,0%
Cameroon	3,0%	2,8%	2,8%	2,5%
Central African Rep.	1,9%	2,0%	2,0%	2,0%
Chad	3,4%	2,5%	2,5%	2,5%
Congo, Dem. Rep.	2,8%	3,0%	3,0%	3,0%
Congo, Rep.	2,9%	2,9%	2,9%	2,9%
Equatorial Guinea	4,1%	2,9%	2,9%	2,9%
Gabon	2,5%	1,5%	1,4%	1,4%
S. Tomé et Príncipe	1,7%	1,3%	1,9%	1,2%

Notes:

Sub-regionales calculations in population-weighted averages

ECOWAS: Economic Community of West African States

ECCAS: Economic Community of Central African States

Source: International Monetary Fund (IMF)

Illustration: Vicepresidency of the Government of the Canary Islands

Table 9:
Producto Interior Bruto - ajustado por Paridad de Poder Adquisitivo (PPA)

	Average 2000-2007	2008	2009	2010
Estimation				
(Annual growth rate)				
Mauritania	6,9%	4,4%	3,3%	5,1%
Morocco	7,2%	7,7%	5,4%	4,9%
ECOWAS	9,4%	7,4%	4,1%	3,6%
Benin	7,1%	7,3%	4,8%	3,4%
Burkina Faso	6,7%	7,3%	4,5%	4,5%
Cape Verde	9,2%	8,2%	3,4%	3,4%
Côte d'Ivoire	2,2%	4,6%	4,7%	4,6%
Gambia, The	7,4%	8,1%	5,0%	4,8%
Ghana	7,9%	9,5%	5,5%	5,2%
Guinea	4,4%	6,2%	3,5%	4,5%
Guinea-Bissau	3,2%	5,6%	2,8%	3,6%
Liberia	3,3%	9,5%	5,9%	8,0%
Mali	7,7%	7,3%	4,9%	4,5%
Niger	7,1%	11,9%	4,0%	5,0%
Nigeria	11,4%	7,6%	3,8%	3,1%
Senegal	6,6%	4,7%	4,1%	3,9%
Sierra Leone	13,6%	7,8%	5,5%	5,8%
Togo	4,7%	3,3%	2,6%	2,5%
ECCAS	10,4%	11,3%	0,6%	6,4%
Angola	13,6%	17,3%	-2,7%	9,8%
Burundi	4,9%	6,8%	4,5%	4,3%
Cameroon	6,0%	5,7%	3,4%	3,0%
Central African Rep.	3,7%	4,4%	3,4%	3,5%
Chad	12,2%	1,8%	3,8%	3,0%
Congo, Dem. Rep.	6,0%	8,5%	3,7%	6,0%
Congo, Rep.	7,2%	7,9%	10,6%	12,4%
Equatorial Guinea	26,6%	13,7%	-4,6%	-2,4%
Gabon	4,2%	4,2%	1,7%	3,2%
S. Tomé et Príncipe	8,4%	8,1%	6,1%	6,4%

Notes:

Sub-regionales calculations in PPP GDP-weighted averages

ECOWAS: Economic Community of West African States

ECCAS: Economic Community of Central African States

Source: International Monetary Fund (IMF)

Illustration: Vicepresidency of the Government of the Canary Islands

Table 10:
**Gross domestic product per capita based on
purchasing-power-parity (PPP)**

	Average 2000-2007	2008	2009	2010
Estimation				
(Annual growth rate)				
Mauritania	4,4%	2,0%	0,9%	2,6%
Morocco	6,0%	6,2%	3,9%	3,4%
ECOWAS	6,0%	4,5%	1,4%	1,0%
Benin	3,9%	3,9%	1,6%	0,2%
Burkina Faso	3,8%	4,9%	2,1%	2,2%
Cape Verde	7,2%	5,6%	1,5%	1,5%
Côte d'Ivoire	-0,4%	1,5%	1,6%	1,6%
Gambia, The	4,6%	5,4%	2,3%	2,2%
Ghana	5,2%	6,8%	2,8%	2,6%
Guinea	1,1%	2,9%	0,3%	1,3%
Guinea-Bissau	-1,5%	2,6%	-0,1%	0,6%
Liberia	0,3%	4,1%	0,9%	3,5%
Mali	5,2%	4,9%	2,5%	2,2%
Niger	3,9%	8,5%	0,9%	1,8%
Nigeria	8,4%	4,7%	1,0%	0,3%
Senegal	4,1%	2,3%	1,6%	1,4%
Sierra Leone	10,8%	5,1%	2,8%	3,1%
Togo	1,9%	0,7%	0,1%	0,0%
ECCAS	4,5%	5,5%	0,1%	2,9%
Angola	10,4%	14,0%	-5,5%	6,6%
Burundi	2,2%	4,7%	2,4%	2,2%
Cameroon	2,9%	2,8%	0,6%	0,5%
Central African Rep.	1,7%	2,4%	1,3%	1,5%
Chad	8,5%	-0,7%	1,3%	0,4%
Congo, Dem. Rep.	3,1%	5,3%	0,6%	2,9%
Congo, Rep.	4,2%	4,8%	7,4%	9,2%
Equatorial Guinea	21,4%	10,5%	-7,3%	-5,2%
Gabon	1,7%	2,7%	0,2%	1,7%
S. Tomé et Príncipe	6,6%	6,4%	4,3%	4,7%

Notes:

Sub-regionales calculations in population-weighted averages

ECOWAS: Economic Community of West African States

ECCAS: Economic Community of Central African States

Source: International Monetary Fund (IMF)

Illustration: Vicepresidency of the Government of the Canary Islands

Table 11:
Inflation (Consumer Price Index)

		Estimation		
	Average 2000-2007	2008	2009	2010
(Annual growth rate)				
Mauritania	7,6%	7,3%	5,0%	5,8%
Morocco	1,8%	3,9%	3,0%	2,8%
ECOWAS	10,0%	11,1%	11,7%	7,9%
Benin	2,9%	8,0%	4,0%	2,8%
Burkina Faso	2,1%	10,7%	4,7%	2,3%
Cape Verde	1,5%	6,8%	3,5%	2,7%
Côte d'Ivoire	2,5%	6,3%	5,9%	3,2%
Gambia, The	7,2%	4,5%	6,4%	5,8%
Ghana	18,5%	16,5%	14,6%	7,6%
Guinea	14,3%	22,9%	18,4%	5,9%
Guinea-Bissau	2,1%	10,4%	3,6%	3,6%
Liberia	8,9%	17,5%	2,0%	4,5%
Mali	1,8%	9,1%	2,5%	2,8%
Niger	2,0%	11,3%	5,0%	2,3%
Nigeria	12,4%	11,2%	14,2%	10,1%
Senegal	2,0%	5,8%	1,1%	2,2%
Sierra Leone	6,6%	14,8%	10,6%	8,9%
Togo	2,3%	8,4%	2,8%	2,1%
ECCAS	26,2%	12,1%	10,1%	7,1%
Angola	97,1%	12,5%	12,1%	8,9%
Burundi	9,4%	24,4%	10,9%	7,5%
Cameroon	2,3%	5,3%	2,3%	2,0%
Central African Rep.	2,7%	9,3%	5,2%	2,6%
Chad	2,4%	8,3%	3,0%	3,0%
Congo, Dem. Rep.	125,1%	18,0%	33,9%	19,9%
Congo, Rep.	2,4%	6,0%	9,5%	5,1%
Equatorial Guinea	5,7%	5,9%	4,1%	6,1%
Gabon	1,3%	5,3%	2,6%	3,0%
S. Tomé et Príncipe	13,9%	26,1%	17,5%	12,8%

Notes:

ECOWAS: Economic Community of West African States

ECCAS: Economic Community of Central African States

Source: International Monetary Fund (IMF)

Illustration: Vicepresidency of the Government of the Canary Islands

Table 12
Current Account Balance

	Average 2000-2007	2008	Estimation		Average import tariff	Acces to WTO
			2009	2010		
(Percent of GDP)						
Mauritania	-15,7%	-15,7%	-9,0%	-16,4%	11,9%	1995
Morocco	2,0%	-5,6%	-2,5%	-3,0%	23,0%	1995
ECOWAS	-95,0%	-146,6%	-170,1%	-201,1%		
Benin	-7,3%	-8,3%	-9,6%	-9,0%	11,9%	1996
Burkina Faso	-10,3%	-11,0%	-10,1%	-10,7%	11,9%	1995
Cape Verde	-9,5%	-12,3%	-13,3%	-14,3%	10,4%	2008
Côte d'Ivoire	1,2%	2,4%	1,6%	-1,6%	11,9%	1995
Gambia, The	-9,4%	-17,1%	-19,4%	-18,2%	13,0%	1995
Ghana	-5,9%	-18,2%	-10,9%	-14,0%		
Guinea	-2,9%	-10,3%	-1,2%	-3,2%	11,9%	1995
Guinea-Bissau	-2,0%	-2,0%	-3,6%	-5,6%	11,9%	1995
Liberia	-21,3%	-26,3%	-43,2%	-62,7%		
Mali	-7,4%	-8,2%	-6,7%	-7,0%	11,9%	1996
Niger	-8,0%	-12,6%	-22,1%	-30,9%	12,0%	1995
Nigeria	3,9%	4,5%	-9,0%	-3,5%	11,9%	1995
Senegal	-7,2%	-12,3%	-11,9%	-10,0%	13,6%	1995
Sierra Leone	-5,3%	-8,4%	-4,8%	-4,6%		
Togo	-3,7%	-6,6%	-6,1%	-5,9%	11,9%	1995
ECCAS	-62,3%	-37,4%	-133,6%	-90,7%		
Angola	5,9%	21,2%	-8,1%	0,1%	7,3%	1996
Burundi	-7,7%	-11,1%	-7,4%	-5,6%	12,7%	1995
Cameroon	-2,2%	0,4%	-5,8%	-5,1%	17,9%	1995
Central African Rep.	-3,0%	-8,6%	-8,0%	-8,6%	17,9%	1995
Chad	-28,1%	-11,4%	-14,9%	-5,5%	17,9%	1996
Congo, Dem. Rep.	-3,1%	-15,4%	-26,1%	-28,7%	12,0%	1997
Congo, Rep.	-4,9%	-6,8%	-12,7%	1,2%	17,9%	1997
Equatorial Guinea	-13,2%	9,8%	-7,7%	-2,9%	17,9%	
Gabon	13,7%	17,3%	1,5%	3,6%	17,9%	1995
S. Tomé et Príncipe	-19,7%	-32,8%	-44,3%	-39,1%		

Notes:

ECOWAS: Economic Community of West African States

ECCAS: Economic Community of Central African States

Source: International Monetary Fund (IMF)

Illustration: Vicepresidency of the Government of the Canary Islands

Table 13:
Economic structure

	Agriculture	Industry	Services	Exports + Imports of goods and services	Gross capital formation
(En % GDP)					
Mauritania	13%	47%	41%	123%	26%
Morocco	14%	27%	59%	81%	33%
ECOWAS	35%	22%	43%	73%	22%
Benin	32%	13%	54%	39%	20%
Burkina Faso	33%	22%	44%	39%	18%
Cape Verde	9%	17%	75%	75%	41%
Côte d'Ivoire	24%	25%	51%	88%	9%
Gambia, The	29%	15%	56%	83%	23%
Ghana	34%	26%	41%	93%	34%
Guinea					
Guinea-Bissau	64%	12%	24%	89%	17%
Liberia	54%	19%	27%	117%	20%
Mali	37%	24%	39%	64%	23%
Niger	38%	18%	44%	44%	11%
Nigeria	33%	39%	28%	70%	
Senegal	14%	23%	62%	68%	33%
Sierra Leone	45%	24%	31%	49%	13%
Togo	44%	24%	32%	97%	18%
ECCAS	21%	47%	32%	89%	21%
Angola	10%	86%	4%	128%	12%
Burundi	35%	20%	45%	56%	11%
Cameroon	20%	33%	48%	57%	19%
Central African Rep.	53%	14%	32%	37%	10%
Chad	23%	42%	35%	78%	15%
Congo, Dem. Rep.	41%	27%	31%	65%	20%
Congo, Rep.	5%	60%	35%	116%	27%
Equatorial Guinea	3%	94%	3%	150%	47%
Gabon	5%	74%	22%	115%	27%
S. Tomé and Príncipe	17%	21%	63%		

Notes:

ECOWAS: Economic Community of West African States

ECCAS: Economic Community of Central African States

Source: World Bank's Development Indicators

Illustration: Vicepresidency of the Government of Canary Islands

Table 14:
Destination of exports by commercial partner

	Main clients			(share, in %)		
	1º	2º	3th	1º	2º	3th
Mauritania	European Union	Japan	Algeria	75,9%	13,8%	2,5%
Morocco	European Union	India	Brazil	72,4%	3,8%	3,2%
ECOWAS						
Burkina Faso	Ghana	European Union	Côte d'Ivoire	60,9%	15,4%	3,8%
Cape Verde	European Union	Côte d'Ivoire	Marruecos	60,3%	30,7%	1,2%
Gambia, The	European Union	Senegal	Mauritania	60,1%	25,2%	7,5%
Ghana	South Africa	European Union	Switzerland	37,1%	31,1%	5,9%
Côte d'Ivoire	European Union	Nigeria	United States	49,9%	8,0%	6,8%
Mali	South Africa	European Union	Switzerland	67,1%	5,9%	4,6%
Niger	European Union	Japan	Switzerland	48,3%	14,1%	12,5%
Nigeria	United States	European Union	India	45,0%	21,1%	9,3%
Senegal	European Union	Mali	India	25,7%	24,0%	6,7%
Sierra Leone	United States	Saudi Arabia	European Union	1,0%	0,4%	0,2%
Togo	Niger	Benin	India	12,7%	10,9%	9,8%
ECCAS						
Angola						
Burundi	United Arab. Emirates	European Union	Switzerland	34,2%	12,9%	10,9%
Cameroon	European Union	United States	China	74,3%	6,4%	3,4%
Central African Rep.	European Union	Switzerland	Cameroon	55,9%	13,7%	11,9%
Chad						
Congo, Dem. Rep.						
Congo, Rep.						
Equatorial Guinea						
Gabon	United States	European Union	China	58,4%	12,1%	10,6%
S. Tomé and Príncipe	European Union	Angola	Gabon	62,5%	34,1%	1,4%

Notes:

ECOWAS: Economic Community of West African States

ECCAS: Economic Community of Central African States

Source: World Trade Organisation

Illustration: Vicepresidency of the Government of the Canary Islands

Table 15:
Origin of imports by commercial partner

	Main suppliers			(share, in %)		
	1º	2º	3th	1º	2º	3th
Mauritania	European Union	United States	Brazil	43,0%	8,0%	2,4%
Morocco	European Union	United States	China	51,9%	6,1%	5,9%
ECOWAS	European Union	China	Ghana	38,5%	8,8%	7,2%
Burkina Faso	European Union	Côte d'Ivoire	Japan	29,7%	17,9%	13,1%
Cape Verde	European Union	Brazil	Japan	78,7%	6,2%	3,6%
Gambia, The	European Union	United States	China	46,3%	13,0%	10,6%
Ghana	European Union	China	United States	32,6%	11,1%	7,6%
Côte d'Ivoire	European Union	Nigeria	China	36,1%	24,1%	6,6%
Mali	European Union	Senegal	Côte d'Ivoire	25,1%	19,8%	12,7%
Niger	European Union	United States	Côte d'Ivoire	35,9%	9,0%	7,9%
Nigeria	European Union	United States	China	37,1%	15,7%	13,8%
Senegal	European Union	Nigeria	China	46,6%	8,4%	5,7%
Sierra Leone	Côte d'Ivoire	European Union	Canada	36,7%	18,5%	6,5%
Togo	European Union	China	United States	43,3%	15,8%	4,2%
ECCAS						
Angola						
Burundi	Saudi Arabia	European Union	Uganda	27,4%	21,9%	10,7%
Cameroon	European Union	Nigeria	China	35,0%	23,3%	6,3%
Central African Rep.	European Union	Cameroon	Congo, Dem. Rep.	20,8%	15,7%	6,1%
Chad						
Congo, Dem. Rep.						
Congo, Rep.						
Equatorial Guinea						
Gabon	United States	European Union	Cameroon	66,9%	7,3%	3,5%
S. Tomé and Príncipe	European Union	Angola	Gabon	73,7%	19,7%	1,0%

Notes:

ECOWAS: Economic Community of West African States

ECCAS: Economic Community of Central African States

Source: World Trade Organisation

Illustration: Vicepresidency of the Government of the Canary Islands

Table 16
Stock (inward) of Foreign Direct Investment (FDI)

Year 2007	US Dollars at current prices per capita	Millions of US dollar	% of GDP	% of total world
Mauritania	609,9	1.805,9	67,3%	0,0%
Morocco	1.041,4	32.282,6	44,1%	0,2%
ECOWAS	273,8	75.545,2	45,6%	0,5%
Benin	47,9	376,2	7,9%	0,0%
Burkina Faso	52,1	714,5	11,3%	0,0%
Cape Verde	1.519,2	745,9	59,6%	0,0%
Côte d'Ivoire	296,0	5.966,6	27,9%	0,0%
Gambia, The	296,9	471,8	78,4%	0,0%
Ghana	154,8	3.400,8	25,3%	0,0%
Guinea Bissau	47,8	81,1	21,3%	0,0%
Liberia	607,5	2.278,1	278,1%	0,0%
Mali	107,5	1.403,2	19,3%	0,0%
Niger	13,2	176,5	4,7%	0,0%
Nigeria	424,0	60.993,8	41,5%	0,4%
Senegal	44,8	548,2	4,9%	0,0%
Sierra Leone	91,3	524,1	25,1%	0,0%
Togo	130,6	843,9	33,4%	0,0%
ECCAS	2.491,4	309.280,3	45,1%	0,3%
Angola	717,0	11.708,1	18,6%	0,1%
Burundi	5,6	43,6	4,7%	0,0%
Cameroon	204,6	3.858,1	17,8%	0,0%
Central African Rep.	47,0	200,8	12,3%	0,0%
Chad	471,7	4.477,6	69,7%	0,0%
Congo, Dem. Rep.	24,1	1.474,1	53,5%	0,0%
Congo, Rep.	1.013,5	3.594,8		0,0%
Equatorial Guinea	21.172,3	25.512,7	93,7%	0,1%
Gabon	539,0	772,4	6,4%	0,0%
S. Tomé and Príncipe	719,6	113,7	129,4%	0,0%

Notes:

ECOWAS: Economic Community of West African States

ECCAS: Economic Community of Central African States

Source: UNCTAD

Illustration: Vicepresidency of the Government of the Canary Islands