

AGOA caminha para mais um fim de ciclo em 2025

A Lei do Crescimento e Oportunidade para África (AGOA - African Growth and Opportunity Act) tem sido o instrumento jurídico usado para suportar as relações comerciais entre os Estados Unidos da América (EUA) e o Continente Africano no âmbito do comércio e investimento. O executivo americano aprovou pela primeira vez o AGOA em 18 de maio do ano 2000 e após renovações prolongada até 2025.

O congresso aprovou, depois foi promulgado pelo então presidente Bill Clinton, como parte integrante da Lei sobre o Desenvolvimento e Comércio de 2000, como reconhecimento dos esforços dos países elegíveis na criação de bases para uma economia de mercado, provisão do senso de justiça e pluralismo político, abertura dos mercados ao comércio e investimentos norte-americano, combate à corrupção, políticas de redução da pobreza e de criação de melhores condições de acesso à saúde e educação, protecção dos direitos humanos e dos direitos dos trabalhadores, e erradicação do trabalho infantil.

Inicialmente, a AGOA tinha a duração de 8 anos, mas tendo em vista os impactos que a sua supressão teria nos países contemplados, foi prorrogado. Ao longo da sua implementação várias modificações já foram introduzidas, onde das mais importantes figura a “Disposições Sobre Têxteis” que foi alargado. A AGOA estabelece o tratamento de isenção de direitos aduaneiros a praticamente todos os produtos exportados pelos países beneficiários da África Subsariana (ASS) para os EUA. Este instrumento proporciona a estes países beneficiários um acesso bastante liberal ao mercado dos EUA, especialmente quando comparado ao que é concedido a outros países ou região que não tenha negociado um acordo de comércio livre com os Estados Unidos. Os benefícios da AGOA estão atualmente estendidos a cerca de 39 (trinta e nove) países da ASS e abrange mais de 1800 artigos da rubrica tarifaria, além dos 4600 (quatro mil e seiscentos) artigos que já recebem um estado de isenção de direitos aduaneiros segundo o Sistema Generalizado de Preferências (GSP) dos EUA, um programa destinado a promover o crescimento económico nos países em desenvolvimento através proporcionar um tratamento preferencial de isenção de direitos aduaneiros aos produtos dos países designados “países beneficiarios em desenvolvimento (BDC’s)” e muitos “países beneficiarios menos desenvolvidos (LDBDC’s)”.

A AGOA adicionou a lista do GSP dos produtos isentos de direitos aduaneiros, os itens principais sensíveis à importação, tal como vestuário, calçados, malas, bolsas e relógios. A AGOA oferece disposições especiais, tal como a “isenção de países terceiros”. Isto significa que, ao abrigo da AGOA, os países da ASS elegíveis para o visto têxtil podem adquirir tecido de qualquer parte do mundo e depois cortar, coser, embalar e exportar a peça de vestuário resultante para os EUA como um produto elegível pela AGOA.

Portanto, a AGOA proporciona incentivos para os países africanos se tornarem competitivos a nível mundial através da implementação de reformas económicas e comerciais.

O principal incentivo é a oportunidade de exportar para um dos maiores e melhores mercados sem pagar direitos de importação. A exportação é um desafio, que traz rendimento para os cidadãos ou empresas que efetuem a sua gestão com sucesso.

Os exportadores devem seguir dois conjuntos de procedimentos: 1. Regulamentação e legislação local que rege o processo de exportação 2. Regulamentação e legislação que rege as importações do país de destino (neste caso, os EUA) A regulamentação varia segundo o produto exportado, e os exportadores devem informar-se para ter a certeza que os respetivos produtos cumprem com os requisitos necessários para exportação conforme estipulado nos termos da elegibilidade de produtos da AGOA.

Com efeito, discutir os acordos de livre comércio é sempre um debate interessante e difícil de concluir. Estamos numa época onde o liberalismo económico e o comércio livre entre os Estados tem sido defendido como a solução para o desenvolvimento global. Nota importante é que Cabo Verde é o 153º Membro da Organização Mundial do Comércio após a ratificação da adesão a esta instituição internacional.

Não há dúvida de que os Estados, e em Cabo Verde as coisas não são diferentes, já se discutiu bastante no sentido de saber como tirar maior proveito deste importante acordo comercial.

Nos PALOP recordo-me apenas de Moçambique que em 2018 aprovou a sua ESTRATÉGIA NACIONAL DE APROVEITAMENTO DA AGOA: 2018-2025, contudo, não acompanhei os desenvolvimentos.

Muitos dos países africanos envolvidos, para beneficiarem da AGOA, já fizeram enormes progressos com a ambição de criar uma economia de mercado, contribuindo assim para a remoção de barreiras ao comércio e captação de investimento dos EUA.

Contudo, alguns críticos da AGOA afirmam que ela criou a continuidade às relações de dependência de África em relação ao ocidente. Mas a África não pode fugir a sua herança colonial pelo que pode e deve aproveitar dessa herança lá onde for possível aproveitar. As questões de pobreza que ainda assolam o Continente Africano, são um entrave ao desenvolvimento e ao progresso, sendo fundamental os países começarem a pensar em criar riqueza e investir em indústrias nacionais transformadoras para poder deixar a dependência.

Dizem que a AGOA não impulsionou economias africanas como se esperava. Mas será que é bem assim, ou se calhar os Estados Africanos não souberam ou não tem as condições necessárias para exportar para os EUA?

Segundo relatórios da USAID (Agência Americana para o Desenvolvimento), entre 2002 e 2008, no âmbito da AGOA, o comércio entre os países subsaarianos e os Estados Unidos atingiu um volume de negócios de 100 mil milhões de dólares, mas em 2017 registou uma queda significativa. O volume de negócios baixou para 39 mil milhões de dólares. O excedente é favorável aos países africanos, mas a maioria das suas exportações resumem-se ao petróleo e aos seus derivados, e não a produtos que contribuem com uma mais-valia para o desenvolvimento das economias locais.

O certo é que se impõe a diversificação das economias africanas, que era uma das metas da AGOA. Quando olhamos os números, e vemos que mais de metade dos produtos africanos exportados para os EUA, estão ligados ao sector dos petróleos é preciso tirar lições de que falta exportar mais os produtos e bens alimentares e também de outras indústrias. O economista Paulino Dias aponta três razões que não permitiram às empresas cabo-verdianas aproveitar as oportunidades de exportação para os EUA: "A não capacidade de escala da indústria nacional para concorrer com os demais países africanos, o desconhecimento do mercado norte-americano e a fraca apetência das empresas nacionais para explorar outros mercados", diz o antigo presidente da Associação dos Jovens Empresários".

Dias considera ainda que “os factores de produção no arquipélago são caros, nomeadamente, o custo de água e energia eléctrica, situações que precisam ser ultrapassadas para que as empresas possam ter capacidade de produção e poder exportar aos diferentes mercados”.

São tantos os mercados a que Cabo Verde deseja alcançar, que é fundamental melhorar e aumentar a produção, criando produtos com certificação de qualidade, para exportar não só para os EUA, Europa, CEDEAO, e agora o mercado único africano.

Recentemente entrou em vigor em Cabo Verde o AFCFTA (African Continental Free Trade Area - Zona Continental Africana de Comércio Livre) que servirá também para incrementar as relações comerciais entre os Estados Unidos e a África.

O ministro da Indústria, Comércio e Energia de Cabo Verde, Alexandre Monteiro, disse que o Acordo de Livre Comércio Continental Africano, que cria o mercado único africano, é um acordo importante para a estratégia de desenvolvimento de Cabo Verde.

O governante, admitiu que no cenário actual, com a produção que o país tem actualmente, as vantagens desse acordo continental, que entrou em vigor no dia 01 de Janeiro de 2021, podem ser nulas, já que o fluxo comercial praticamente não existe.

Para já, indicou que Cabo Verde ambiciona ser uma plataforma comercial e industrial no Atlântico Médio no horizonte de 2030, e para a implementação dessa estratégia de desenvolvimento é fundamental o acesso ao mercado.

O mercado continental, além do comércio de bens, inclui também o comércio de serviços e questões também relacionadas com investimentos, propriedade intelectual e política de concorrência que são instrumentos importantes e cujas negociações não foram concluídas.

Atualmente os EUA, é o terceiro parceiro comercial da África, depois da União Europeia e da China.

Praia, 25 de setembro de 2021

Hernâni de Oliveira Soares

Advogado