



ESTUDO DAS DINÂMICAS DOS MERCADOS DA REGIÃO DE CACHEU

IRMEC, 2024
Departamento de consultoria e pesquisas



INDICE

RESUMO.....	4
INTRODUÇÃO.....	5
CONTEXTO.....	6
REGIÃO DE CACHEU.....	11
LUMO DE CANCHUNGO.....	14
Tabela dos serviços, produtos e tarifas aplicados na Guiné-Bissau e Senegal.....	20
CONCLUSÕES.....	22
BIBLIOGRAFIA.....	28

INDICE DE TABELAS, IMAGENS E GRÁFICOS

Grafico 1 – Principais fontes de rendimentos das famílias rurais	8
Grafico 2 – Produção de cereais por região	9
Grafico 3 – Evolução dos lums	12
Grafico 4 – Distribuição de lums por região	12
Imagem 6 – Mapa de lums da região de Cacheu	45
Imagem 7 – Interligação dos lums da região de Cacheu	46
Diagrama 1 – Movimentação dos comerciantes nos diferentes lums da região de Cacheu	47
Imagem 8 – Mapa de mercado de Canchungo	48

RESUMO

O presente trabalho foi orientado para fazer o estudo sobre as dinâmicas de mercado/lumos as contribuições da economia informal e local. Os mercados/lumos desempenham um papel importante na vida económica dos guineenses, economia informal, na coesão social, criação de laços amigáveis criando um ambiente de autoajuda, cooperação e paz.

Com a mudança do sistema económico para o comércio livre, uma grande parte da população da Guiné Bissau passou a praticar o comércio informal. Este estudo foi feito baseando nas dinâmicas dos mercados informais (periódicos) denominados “lumos”, atualmente constitui centros comerciais muito importantes e com mais trocas comerciais na Guiné Bissau, nos centros urbanos tanto no meio rural. O trabalho tem como objetivo perceber e ilustrar as dinâmicas dos mercados/lumos, os actores envolvidos na economia local, organização, estatutos e estruturas dos Mercados/Lumos (mercados informais), seus papéis e as contribuições na economia informal e na vida dos habitantes da região de Cacheu.

Palavras-Chave: lumo, economia informal; Guiné-Bissau, comércio transfronteiriço, comércio informal, desenvolvimento económico local.

ABSTRACT

The present work was oriented to make the study on the dynamics of market / lumos, the contributions of the informal and local economy by the ONGD GRDR through its project PGCL. The markets / lumos play an important role in the economic life of Guineans, informal economy, in social cohesion, creation of friendly bonds between the inhabitants of the border lines creating an environment of cooperation and peace.

With the change of the economic system to free trade, a large part of the population of Guinea Bissau started to practice informal trade. This study was made based on the dynamics of informal (periodic) markets called “lumos”, currently constituting very important commercial centers and with more commercial exchanges in Guinea Bissau, in urban centers both in rural areas. The work aims to understand and illustrate the dynamics of the markets / lumos, the actors involved in the local economy, organization, statutes and structures of the Markets / Lumos (informal markets), their roles and the contributions to the informal economy and the lives of the inhabitants of the Cacheu region.

INTRODUÇÃO

O presente trabalho visa perceber e ilustrar as dinâmicas dos mercados/lumos, os actores envolvidos na economia local, organização, estatutos e estruturas dos Mercados/Lumos (mercados informais), seus papéis e as contribuições na economia informal e na vida dos habitantes da região de Cacheu.

O trabalho também visa mostrar a forma como são organizados os mercados, os lumos e os seus estatutos, para conseguir tal fim, a primeira parte do estudo, para a recolha das informações, se usou métodos qualitativos, para compreender a perspectiva ampla e tão completa quanto possível de um universo caracterizado pela diversidade e pela complexidade de relações comerciais e sociais, à escala local, regional, nacional e transfronteiriça, que foram conciliados com métodos quantitativos na segunda parte do trabalho, no campo (mercados, lumos e atores envolvidos). Permitiu evidenciar que os lumos desempenham duas funções importantes: a função económica, por possibilitarem o acesso e escoamento dos bens e serviços às populações e pelo grande volume de transações comerciais que se realizam entre os consumidores e vendedores; a função social, porque neles se promove a partilha de um pequeno espaço por diferentes etnias ou nacionalidades, incentiva práticas de solidariedade entre elas, garante a paz e uma boa convivência social.

O trabalho está dividido em três partes, a primeira parte trata de dar uma visão geral da economia guineense, o papel que a economia informal desempenha no desenvolvimento da economia local e familiar, a segunda parte expõe o surgimento, estatuto, funcionamento e organização dos mercados informais (lumos), também mostra por perto a realidade socioeconómica e agrícola da região estudada, e a terceira parte trata da conclusão do estudo e por fim as recomendações.

O trabalho tem como a base, os trabalhos já realizados por alguns investigadores guineenses, ministério de Agricultura e desenvolvimento rural, Ministério da economia e finanças, relatório de ONG's que atuam na região, observações pessoais, coleta de dados e as entrevistas aos atores intervenientes nos mercados/lumos.

Os mercados/lumos principalmente transfronteiriços desempenham a um papel cada dia mais decisivo no processo de comércio sub-regional e crescimento das economias locais, como resulta da análise ao relacionamento comercial e à crescente interdependência entre as regiões, sectores e os países da sub-região

Os mercados e fluxos comerciais nos lumos da região estudada se baseiam nas redes interligadas e têm fluxos internos para as zonas rurais da região ou país que funcionam como fronteiras com as zonas urbanas. A economia informal na Guiné-Bissau tem um papel importante na economia nacional. O sector informal ganhou espaço e continua a sua expansão através dos mercados, nomeadamente a partir da implementação do programa do ajustamento estrutural (década de 80), que provocou uma reforma profunda na política comercial do país. Ele tem vindo a ganhar mais forças principalmente nas últimas décadas, devido a constante instabilidade política, crise económica e falta de cumprimento dos DESC por parte do Estado guineense.

CONTEXTO

Guiné-Bissau é um dos países más pobres do mundo, e também um dos mais frágeis. A pobreza em termos de paridade de poder de compra é de US\$ 2, se encontra acima de 70 porcentos e a extrema pobreza é de cerca de 33 porcentos. A economia é pouca diversificada e dominada pela produção de castanhas de caju não processadas. O crescimento médio anual tem sido acompanhado com dificuldades o crescimento da população, o que se deve em parte a um ambiente de governação difícil, frequentemente interrompido por turbulências políticas, incluindo golpes militares. O último golpe ocorreu em 2012 e último governo destituído foi em fevereiro 2020.

Ela faz parte dos países africanos, sem infraestruturas económicas, com débil potencial do sector privado por causa de constantes sobressaltos e problemas políticos no país que impede a estabilidade e desenvolvimento da economia nacional e local.

Para melhor enquadramento da realidade económica do país, se mostra de seguida o marco económico da Guiné Bissau e a justificação da necessidade da realização desse estudo como um fator catalisador para o crescimento económico local.

Face à fragilidade atual das instituições do Estado, aos fracos progressos em termos de crescimento económico e a frequente instabilidade política, parece ser pouco provável que a Guiné-Bissau venha atingir um desenvolvimento económico desejado. Por isso, as estratégias nacionais os desenvolvimentos locais devem necessariamente ser repensadas, a partir das experiências locais das populações, no sentido de potenciar as forças e as evidências que marcam a diferença.

Durante muitos anos da instabilidade política e a falta de políticas publicas viáveis para resolução de problemas económicas e sociais, o mercado informal têm vindo a desempenhar um papel crescentemente decisivo no crescimento da economia local e familiar. Para além dos produtos associados à oferta alimentar também os produtos industrializados de diferentes tipos são comercializados através das redes de comércio transfronteiriças baseadas no parentesco e amizade, incluindo automóveis, eletrodomésticos, mobílias, diferentes tipos de roupas, etc.

A economia informal na Guiné-Bissau tem um papel importante na economia nacional. O sector informal ganhou espaço e continua a sua expansão através dos mercados, nomeadamente a partir da implementação do programa do ajustamento estrutural (década de 80), que provocou uma reforma profunda na política comercial do país. [Camara, 2010:2].

O sector informal nacional é caracterizado por um variado leque de atividades praticadas por diferentes atores: o simples vendedor ambulante, passando pelos coladores de roda, pequenos ateliês de venda de comida e roupas, oficinas de reparação de carros, pequenas estruturas de transferência de dinheiro, bideiras, engraxadores de sapatos, transportadores manuais de mercadorias, proprietários de transporte público, artesãos de madeira ou metais, cabeleireiros, etc. Importa sublinhar que a proporção das mulheres que trabalham no informal é muito maior que a dos homens, embora elas estejam geralmente associadas às atividades mais precárias e, por isso, os seus rendimentos médios sejam mais baixos.

De acordo com [Handem; Camará, 2005:5] a economia informal tem um reflexo imediato no comportamento e atitude dos agentes e operadores económicos locais e nas estruturas das famílias, sobretudo das que vivem nas cidades, nos centros semiurbanos e rurais, dando-lhes a oportunidade de poder criar e gerir negócios próprios e de poder atuar num ambiente onde a presença do Estado é bastante limitada em termos de controlo fiscal. Segundo os mesmos autores, esta situação atraiu um grande número de atores, também permitiu a ligação transfronteiriça com os mercados de Senegal, da República da Guiné Conakry e da Gâmbia e provocou uma rápida expansão comercial. E afirmam que se estima a cerca de 70% da população ativa da população guineense opera no sector informal, a maioria das famílias depende direta ou indiretamente para a sua sobrevivência das atividades desenvolvidas e geradas no espaço informal.

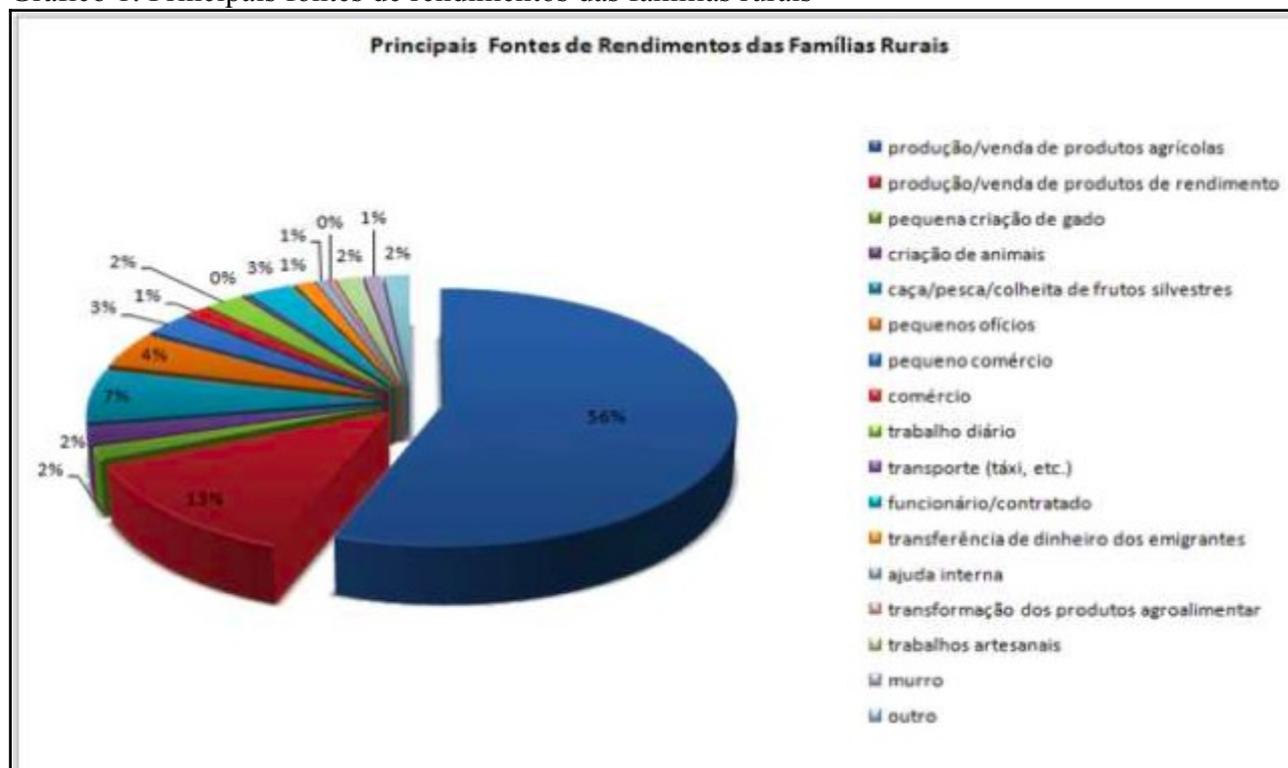
Os dois fatores que terão contribuído para a expansão da economia informal são:

a) o primeiro, de natureza económica, está diretamente ligado ao aumento da carga tributária (impostos, taxas, contribuições diversas exigidas pelo Estado), mas também pelo excesso da regulação da economia formal, numa sociedade onde mais de 70% da população é analfabeta. A proteção que inibe a competição juntamente com a pesada burocracia impede os pequenos produtores de entrarem no sistema económico mediante canais legais, e acaba por atuar como incentivo para se enveredar pela atividade informal;

b) o segundo, de natureza sociológica e psicológica, tem a ver com o declínio da perceção de justiça e lealdade para com as instituições públicas, a redução do índice de moralidade e o aumento do índice de corrupção. Estes fatores atuam em complementaridade com os fatores económicos, na medida em que diminuem o custo de oportunidade de escolha dos indivíduos para atuar na informalidade, afirma Handem & Camará (2006).

De acordo com o estudo feito pelo FSM (2011), ostra que os principais fontes e rendimento das famílias rurais consiste em produção e venda de produtos agrícolas constitui a maior atividade geradora de rendimento, representando 56% de toda a renda arrecadada. A segunda fonte de rendimento mais importante é a venda de produtos de rendimento compreende a caça, pesca e a colheita de frutos silvestres representando 7% do total.

Gráfico 1: Principais fontes de rendimentos das famílias rurais



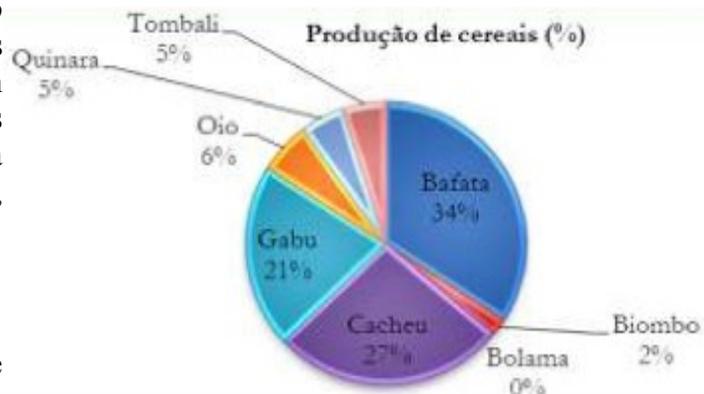
Fonte: FSM, 2011

Entretanto, a maioria da população da região onde foi feita o presente estudo, concentram mais nas zonas rurais, um facto que foi confirmado no decorrer de estudo baseando na origem nos produtos agroflorestais que se vendem nos mercados/lumos e origem dos comerciantes. E vendo as atividades que se desenvolvem nas zonas rurais são maioritariamente agricultura, horticultura e criação de gados.

De acordo com o estudo, 92,4% das famílias rurais praticam agricultura, contra 7,6% que não se dedicam à essa atividade. O gráfico seguinte, mostra a quantidade de cereais produzida para consumo e estoque das famílias. Bafata é a região com maior estoque de cereais, com 63.447kg que corresponde a 34% de todo alimento reservado para consumo próprio. As regiões de Cacheu e Gabu produziram 49.834 e 38.904 kg respectivamente. As regiões de Bolama, Oio, Biombo, Quinara e Tombali, com uma produção de 0%, 6%, 2%, 5% e 5% respectivamente.

Gráfico N° 2

Fonte: FSM (2011)



Embora na atualidade essa realidade (percentagens da produção de cereais) tem-se a diminuir, principalmente na região de Cacheu, porque a população se concentrou mais no cultivo de caju e fez diminuir a produção de cereais, também por outro fator, muitas famílias vivem das remessas dos imigrantes, principalmente nos sectores de Canchungo, Calequisse, Caio e Cacheu.

Estatuto, funcionamento e organização do Mercado Informal (lumo)

Lumo se faz de acordo com a quantidade de utentes de zona, entretanto se vê num conjunto de tabanca e se escolhe uma tabanca estratégica que permitirá acesso mais fácil aos restos para se realizar o mercado lumo. Nesses mercados informais (lumos) se vende quase todos os produtos, referente a quantia que se mais vende, tudo se depende da estação, porque na Guiné cada alimento tem a sua época da colheita, porque o país não tem agricultura industrializada ou o local para conservar alimentos principalmente frutas para estarem disponíveis em todas as estações do ano...

Na Guiné-Bissau os lumos constituem instituições incontornáveis para os seus atores e uma forma essencial de abastecimento das populações. Na África Ocidental tem-se registado o aumento sistemático do número de mercados periódicos e de pessoas que neles participam para realizar os seus negócios e assegurar a sua sobrevivência ou as suas estratégias de acumulação. Os lumos constituem locais onde se encontram grandes e pequenos comerciantes, onde se cruzam o mundo rural e urbano, onde convivem a tradição e a modernidade. Todos aqueles que não conseguem emprego por via formal optam pelo comércio informal. Esses mercados constituem pontos de ligação dos mercados da África Ocidental através de produtos agrícolas e ativos pecuários produzidos em determinados países e vendidos nos outros. Nos lumos também se vendem produtos industriais importados e procede-se à sua reexportação. Esta situação dinamizou a expansão e crescimento das redes comerciais informais transfronteiriças. Atualmente, uma grande parte das economias africanas funciona suportada em mercados informais, consequência de constantes crises políticas e económicas, mostra Camará, (2010:42-43)

De acordo com Grégoire e Labazée, (1993:13) o comércio informal internacional na África Subsariana tem sido uma prática de longa consideram que a particularmente impressionante o resultado da crise que afecta muitos países Africanos. A maioria dos dispositivos do Estado não é capaz de controlar as causas de crise. Os estatutos, funcionamento e organização dos mercados e os contrabandos comerciais privam os governos das receitas e por outro lado o poder governamental perde a capacidade de controlar a violência devido aos grupos que formam no quadro dos seus negócios.

Segundo Carreira citado por Camará (2010) mostra que antes da sua expansão na Guiné-Bissau, essas feiras rurais atualmente conhecidas por lumo já funcionavam na região de Cacheu em regime

rotativo entre povoações dos diferentes regulados, Região dos Manjacos e dos Brâmes (alguns aspectos da sua economia), Boletim cultural da Guiné Portuguesa. Bissau, Vols. 15 e 60. p.751. E de acordo com o mesmo autor já existia feiras e mercados desde o século passado que funcionavam semanalmente de forma rotativa na região de Cacheu (que vinham desde o século XIV e continuavam a exercer as mesmas funções, apesar de atualmente assumirem a dimensão do *lumo* no que tange às transações comerciais, na região de Gabú, no Sector de Pitche tinha um *lumo* que foi fundado em 1958, e por último na região de Oio, nos primeiros anos da década 80, antes da consolidação da política de liberalização comercial, tinha 6 localidades onde funcionavam *lumos* de segunda ao sábado, cada dia da semana numa localidade.

A Região de Cacheu, antes de 1958, já tinha feiras e mercados, que se organizavam debaixo de um *poilão* (árvore grande). Essa concentração da população tinha dois objetivos: estabelecer trocas de produtos entre pequenos comerciantes e os camponeses e fazer a justiça comunitária. Os *lumos* funcionavam num local com espaço pequeno, mas hoje com o crescimento dos vendedores continuam a funcionar no mesmo local com uma ocupação de espaço bem maior e a céu aberto, sem nenhuma estrutura de proteção dos vendedores contra o sol ou chuva, afirma Camará (2010).

Hoje a situação é outra: por motivo de crescimento populacional os jovens de ambos sexos recorrem os *lumos* como alternativa de emprego procedendo a vendas em diferentes mercados. Este facto tem aumentado a presença masculino neste tipo de mercado, apesar de o sexo feminino ser maioritário no volume dos operadores da economia informal na Guiné-Bissau. A expansão dos *lumos* tem outra característica importante na sua estreita relação com as estratégias de sobrevivência da maioria das famílias guineenses, sobretudo do mundo rural. As transações comerciais são baseadas nos laços parentesco, de conhecimento, de amizade, etc. As famílias que têm membros desempregados ou aqueles que sendo empregados auferem uma remuneração insuficiente recorrem à economia informal através dos *lumos*, praticando o comércio informal, tendo-o como atividade de sobrevivência ou complementar.

E o autor segue ilustrando o outro elemento que contribuiu para a expansão dos *lumos* a nível do território nacional, é a fonte de receita que constituem para as administrações locais, daí gerou o interesse pela sua instalação e institucionalização na sua área de jurisdição. A instalação de cada *lumo* requer uma autorização prévia da administração local e cada utente de espaço para exposição de qualquer tipo de produto ou mercadoria paga uma taxa de 100 FCFA à administração local, Camara (2010, p. 42-43).

Essas redes de comércio informal (*lumos*) ganharam uma forte dinâmica a partir dos anos 80 do século XX, quando a maioria dos Estados africanos foram submetidos aos programas de ajustamento estrutural (PAE), sendo que uma das políticas propostas pelos PAE é a liberalização do comércio. A sua implementação abriu a oportunidade de abertura de mercados semanais como alternativa na atividade comercial para os funcionários atingidos pelo licenciamento e para os que continuaram, mas recebem salários reduzidos, e por outro lado, para os cidadãos comuns que querem melhorar os seus rendimentos. Assim os *lumos* passaram a ter papel crucial no aprovisionamento da população dos centros urbanos como no mundo rural. A atividade comercial nos *Lumos* promove o desenvolvimento de relações sociais e redes comerciais transfronteiriças entre atores e, por último, contribui para a melhoria das condições de vida dos seus utilizadores, por via das regras de jogo da economia (procura e oferta), estabelecendo-se também sistemas de cooperação e de parceria, e de atribuição de crédito entre os grandes grossistas, semi-grossistas e os retalhistas.

Segundo Abdoul, Dahou, Dahou, Gueye, Hazard (2007), no espaço da Senegâmbia meridional cruza-se a “economia de três países, (Gâmbia, Casamansa – Senegal e Guiné-Bissau)”. Para Aguilar et al. as redes comerciais de Bissau começaram a estabelecer-se prioritariamente com as capitais

sub-regionais, mas também com a antiga metrópole. Para esses autores gradualmente assistiu-se a uma autêntica especialização nas trocas comerciais. A instalação do lumo tem como objetivo criar alternativas de emprego, gerar receitas para as autoridades regionais e sectoriais para financiar as suas despesas diárias, permitir facilidade de acesso ao mercado e compra dos produtos para satisfação das necessidades e venda da produção agrícola e estabelecer uma ligação permanente entre os familiares que habitam nas tabancas distantes, afirma o autor.

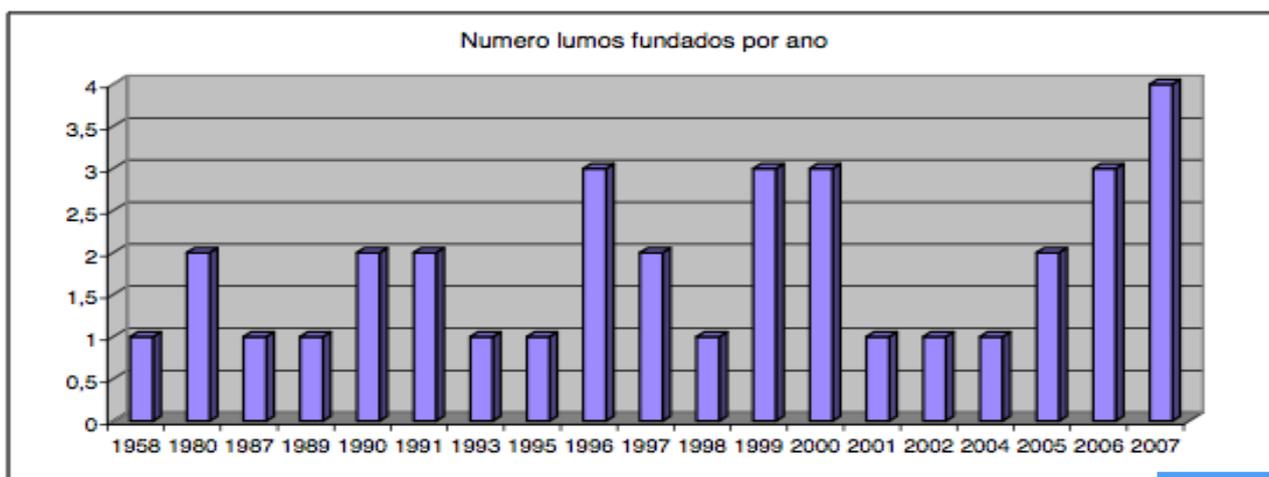
O estatuto dos lumos que pode ser distinguido em estatuto oficial não existe; o funcionamento dos lumos, foi inspirado num documento denominado Código de Posturas da Câmara Municipal de Bissau, aprovado em 8 de agosto de 1968 e ratificado em 2013, que orientava as instalações dos mercados urbanos. Segundo o Artigo 161º, do Código de Posturas de Câmara Municipal de Bissau, os Mercados Municipais na altura destinavam-se à venda diária de carnes verdes, aves, caça, peixe, carvão, lenha, ovos, frutas, legumes e demais produtos e géneros alimentícios que usualmente se vendem nos mercados públicos. A autorização para a instalação dos lumos, apesar de serem mercados rurais e urbanos, foi baseada neste código que orienta todos os mercados municipais, afirma, Camará (2010).

Muitos fatores e políticas contribuíram para o crescimento e concentração acelerados dos mercados urbanos e semiurbanos na Guiné-Bissau. As opções políticas e estratégias de desenvolvimento depois da independência, de 1974 até 1986, enquadraram-se na lógica do que se considera o período da economia estatizada. Nesse período o Governo adotou vários planos e programas para promover o desenvolvimento económico do país, entre os quais o Primeiro Plano Quadrienal de Desenvolvimento Económico e Social, que dava prioridade à produção agrícola e ao sector industrial do país. No cumprimento deste plano, vários projetos de desenvolvimento integrado das zonas rurais foram implementados. A produção agrícola aumentou e criou por si postos de escoamento dos produtos uma vez que as zonas rurais não tinham capacidade de absorção.

Estas transformações criaram um novo cenário no sistema comercial guineense e a nível da procura urbana, semiurbana e no meio rural emergiram novas necessidades, gostos, etc. O conjunto destes fatores acelerou a expansão dos mercados informais e a integração entre o formal e o informal

Nesses mercados a administração local não define o que deve ser vendido e quem deve vender, tudo está autorizado à comercialização, a não ser o comércio de droga que é produto proibido, embora se note a sua proliferação não só nos mercados, mas também nos bairros das tabancas. A administração local coloca uma agente de cobrança das taxas e emolumentos de todos os produtos comercializados nestes mercados (lumos), cobrança que está baseada no código de posturas acima referido. O lumo é um instrumento essencial para a dinamização da economia doméstica das famílias das diferentes zonas rurais, pela oportunidade que oferece para a realização dos seus negócios no local e para aumentar os rendimentos familiares.

Na maioria dos lumos, principalmente nas zonas rurais não existe uma organização a nível da administração local para fazer a limpeza do mercado, os operadores ocupantes de espaços alugados ou proprietários dos espaços que utilizam, efetuam a limpeza dos respetivos espaços. Alguns proprietários dos espaços todas as semanas, um dia antes do lumo, efectuem a reparação da mesa de exposição de mercadorias.

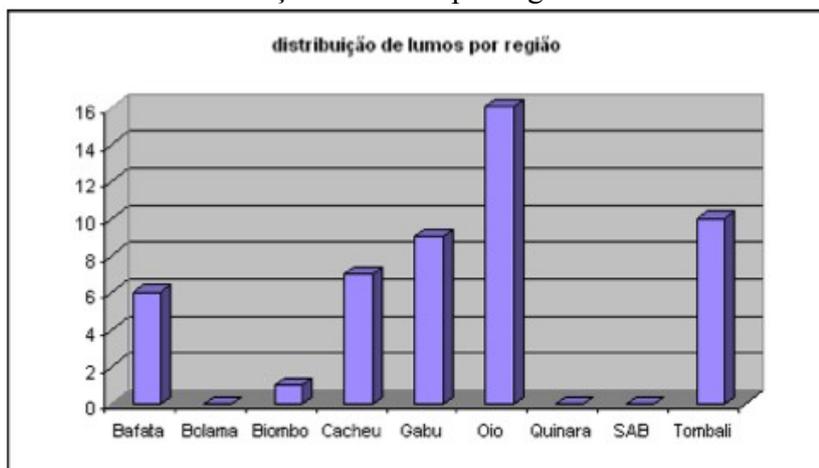


Fonte: Camará, 2010

Embora não existam dados estatísticos atualizados sobre a evolução dos lumos desde 2007, mas se pode afirmar que houve uma grande evolução e criação de novos Mercados/lumos, principalmente a partir de 2012 a 2017, de acordo com as entrevistas feitas no âmbito desse estudo.

Segundo os dados disponíveis, desde 1958 à 2007 houve a proliferação de lumos em todas as regiões da Guiné Bissau, na qual a região de Oio apresenta maior número de lumos, seguida de Tombali, Gabú, Cacheu, e as que apresentam menores números são SAB, Bolama e Quinara.

Gráfico 4 – Distribuição de lumos por região.



Hoje se pode estimar um número ainda mais elevado de lumos nessas regiões, porque quase todos os sectores têm lumos, principalmente regiões de Bafatá e Gabú que apresenta media de 2 ou 3 lumos por sector. Por exemplo, atualmente a região de Bafatá apresenta uma soma de 18 lumos, Cacheu e Gabu também um grande crescimento de números dos lumos.

Fonte: Camará, 2010

REGIÃO DE CACHEU

A Região de Cacheu nasceu de uma divisão administrativa ocorrida no século XX, durante e depois da colonização portuguesa. Com uma superfície de 5.430 km². Ela é limitada ao norte pelo Senegal (departamento de Ziguinchor ou “baixa-Casamance”), ao sul pela Região de Biombo, a leste pela Região de Oio e é banhada a oeste pelo Oceano Atlântico.

Trata-se da 4ª região do país em termos de superfície e da 5ª região em termos de população (185.053 habitantes RGPH (2009), correspondente a 12,77% da população do país). A capital da região é Cacheu, cidade que foi a primeira capital da Guiné Portuguesa (sujeita à administração de Cabo-Verde), antes de Bolama (em 1879) e Bissau (em 1941). Ela está dividida em sete sectores administrativos: Bigéne, Bula, Cacheu, Calequise, Caió, Canchungo e São Domingos. Estes sectores são, por sua vez, divididos em secções compostas por tabancas.



O governador da região apoia-se em administradores responsáveis por cada um dos sete sectores. Um comité regional de planificação, constituído por uma pequena equipa de funcionários, forma o braço operacional do governo da região.

Contudo, o dinamismo demográfico da região (+ 40% entre 1979 e 2009, 55% dos habitantes têm menos de 20 anos), a forte influência urbana exercida sobre o seu território, a diversidade de economias locais, que, se observadas de perto, revelam-se tão ligadas às redes mercantis mundiais quanto às redes sub-regionais e locais e, por fim, a emergência de uma sociedade civil particularmente ativa, evidenciam verdadeiras dinâmicas do desenvolvimento local

Mais de 500 Organizações da Sociedade Civil (OSC), em sua maioria não especializadas em apenas uma área, intervêm nas escalas das tabancas, cidades e sectores da região. A maior parte concentra as suas ações na agricultura, educação e saúde, GRDR (2016).

As organizações oriundas da diáspora (mais de 100 recenseadas) são as OSC mais antigas. Elas dispõem, frequentemente, de maiores capacidades de ação do que as estruturas que agem somente com recursos locais. Elas são ativas tanto na Região de Cacheu, quanto nos sítios onde estão implantadas, principalmente em África e na Europa do Oeste, mostra GRDR (2016).

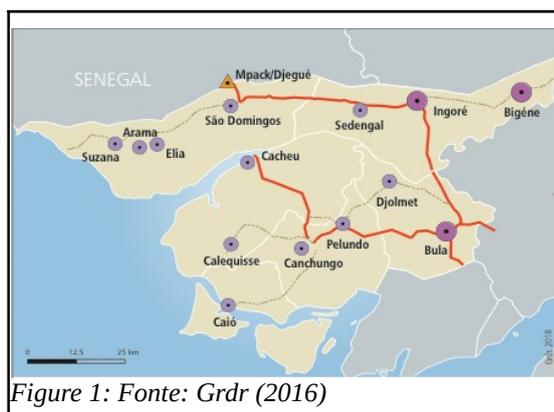
Na escala das tabancas e das secções, os grupos de mulheres e as associações de jovens (organizações comunitárias de base) constituem os principais atores do movimento cidadão local. Eles intervêm sobretudo nas áreas agrícolas (horticultura e prestação de serviços), de lazer (organização de eventos desportivos e culturais) e de saúde, frequentemente em parceria com projetos estatais e com a cooperação internacional.

Nos dias atuais, a importância das exportações regionais de castanha de caju (Cacheu é responsável por cerca de um quarto da produção nacional, que apresenta um crescimento exponencial há 20 anos), a exploração das areias pesadas de Varela (atualmente suspensa) e a onipresença de pescadores estrangeiros nas águas da Zona Económica Exclusiva (ZEE) que beira a região, ressaltam a continuidade desta tendência e o facto de que Cacheu vive, ainda hoje, os efeitos concretos da “globalização”

Cacheu ocupa o primeiro lugar entre as regiões produtoras de castanha de caju, com 45 milhões de toneladas de castanhas em bruto exportadas em 2015, cerca de um quarto da produção nacional. A região concentra, além disto, mais de 40% das pirogas artesanais do país e continua a ser a maior região produtora de óleo de palma. Cacheu também seria a segunda maior região produtora de cereais do país, devido à sua produção orizícola.

Ainda que a castanha de caju ocupe um espaço crescente na economia regional, a diversidade de produtos comercializados nas feiras semanais que interligam a região comprova uma não especialização relativa. As produções agrícolas familiares, responsáveis por quase toda a produção agro-halio-silvo-pastoril da região, estão tão ligadas às redes mercantis mundiais (castanha de caju) e sub-regionais (óleo de palma e produtos haliêuticos transformados), quanto às redes locais (pecuária, frutos domésticos e selvagens, produtos haliêuticos frescos, carvão, etc.), GRDR, (2016).

A região concentraria 40% do total de pirogas nacional, 900 das 2.400 pirogas recenseadas, e um terço dos pescadores “artesanais” (2.500 dos 7.300 pescadores). Das 900 pirogas recenseadas, cerca de 200 estariam baseadas no único porto de Cacheu. Estes pescadores, em grande maioria originários da Guiné-Bissau, utilizam, em geral, pirogas monóxilas não motorizadas e exploram, de modo sazonal (na época de saídas diárias), as águas “interiores” ou localizadas próximas da costa, segundo UEMOA, citado pelo GRDR (2016).



O comércio da região é, assim, interligada por uma rede de feiras semanais (lumo) dinâmicas, conectas aos fluxos comerciais nacionais e sub-regionais. As trocas comerciais dizem principalmente respeito a produtos da colheita selvagem (cabaceira, etc.), da agricultura (Limão, bananas, mancarra, feijão, óleo

e vinho de palma, etc.), da pecuária (aves e ruminantes) e da pesca. Esta diversidade de produtos ilustra a não especialização económica da região.

Antes da expansão na Guiné-Bissau, essas feiras rurais atualmente conhecidas por lumos já funcionavam na região de Cacheu em regime rotativo entre povoações dos diferentes regulados, Região dos Manjacos e dos Brâmes,. Camará (2010) A região de Cacheu atualmente tem uma soma de 19 lumos, na media 3 lumos por sector administrativo, como se ilustra na tabela seguinte:

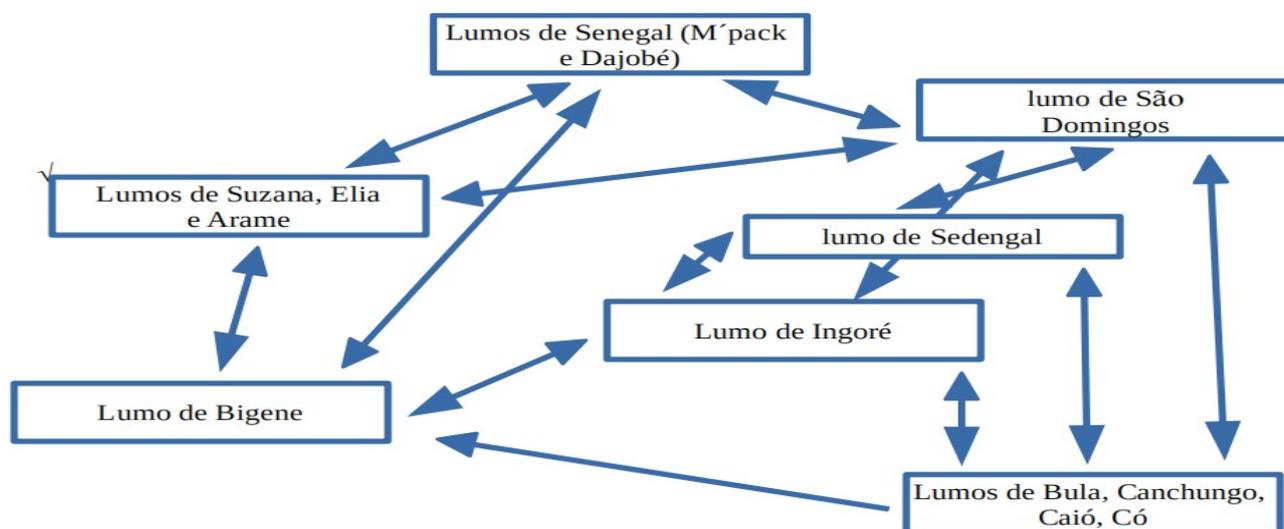
Lumo/Localização	Sector	Dia de funcionamento
Suzana	São domingos	Se faz 5 em 5 dia/rotativo
Arame	São domingos	Se faz 5 em 5 dia/rotativo
Elia	Sao domingos	Se faz 5 em 5 dia/rotativo
Djeguê	São domingos	
São domingos	São domingos	5ª Feira
Cacheu	Cacheu	5ª Feira
Canchungo	Canchungo	1 dia/semana,mas de forma regressiva
Pelundo	Canchungo	6ª Feira
Djolmete	Canchungo	2ª Feira
Carenque (Canhob)	Canchungo	Domingo
Calequisse	Calequisse	4ª Feira
Caió	Caió	3ª Feira
Cajegute	Caió	Sabado
Bula	Bula	Sabado
Có	Bula	Domingo
Cadjens	Bula	2ª Feira
Sedengal	Bigene	3ª Feira
Ingoré	Bigene	5ª Feira
Bigene	Bigene	3ª Ferira

Entre os diferentes lumos da região, os lumos de Suzana, Elia, Arame e Canchungo apresentem organização diferente, porque não têm datas fixas como os outros. Existe uma grande dinâmica entre esses diferentes lumos, maioria de comerciantes participam quase em 75% dos lumos que se realizam na região, porque entre eles existem os que dedicam os seus negócios só aos lumos. Nesses mercados informais, se vê uma grande movimentação dos comerciantes, na qual levam os seus produtos e neles aproveitam comprar outros produtos para se revender nos outros locais ou sectores.

Entre esses 19 lumos da região de Cacheu, os lumos que apresenta mais frequência são de Bula, Ingoré e São domingos. De Bula por causa do seu ponto estratégico porque fica quase no centro, São domingos e Ingoré por causa das suas proximidades as linhas fronteiriças, principalmente São Domingos, recebe muitos comerciantes, compradores provenientes de

Senegal.

Movimentação dos comerciantes nos diferentes lumos da região de Cacheu:



LUMO DE CANCHUNGO

O lumo de Canchungo começou muitas décadas atrás, e é um lumo relacionado com rituais ou cerimónias da etnia manjaca, na qual ele apresenta uma característica um pouco diferente com os demais lumos na região, por causa de não ter uma data fixa, o lumo de Canchungo se faz de forma regressiva (ex: se o lumo de esta semana for na segunda-feira, da próxima semana terá lugar no domingo). De acordo com o calendário da tradição manjaca o dia de lumo de Canchungo se chama “Kalel, Kabock ou Kandante”

Estrutura e organização do Lumo de Canchungo – Sector de Canchungo

LUMO DE CANCHUNGO	
Localização do espaço do lumo	Sector de Canchungo, Região de Cacheu,
Dia do funcionamento	Não tem a data fixa, se faz um dia/semana de forma regressiva
Ano e razão da criação do lumo	Sem precisão (mas segundo os entrevistados, o lumo foi criado antes de 1958)
Frequência do mercado e marcos Gps	Ponto de Gps: 12.065148333333331 -16.029431666666667 32.5 4.8
Custo de espaço	100 a 300 Xof ao comité de Estado, dependendo do volume de produto, 250 Xof a 500 Xof aos serviços de guardas florestais (quando se trata dos produtos de origem florestal e arroz local), os vendedores das roupas usadas pagam 250/lumo
Outras cobranças no mercado	Butiques e Cacifos 4000 Xof/mensal; Delegacia de comercio - 23 000 Xof/5 anos, (alvará de autorização de venda ou de exercício de actividade comercial; Finanças – 6 em 6 meses dependendo do rendimento.
Gestão do Lumo	Comité de Estado
Gestão das receitas	Comité de Estado
Uso das receitas	50% das receitas vai para região, pagar os funcionários que trabalham em comité de Estado que não têm o vínculo com o Estado, comprar e alugar materiais para remoção de lixo, e reabilitar as infra-estruturas dentro de mercado e os subsídios do Secretario administrado e o Administrador do sector
Número de vendedores no lumo	Sem precisão
Origens e fluxo (quantidade em tonne) dos produtos agro-pastorais trocado ou em trânsito neste lumos	Bambadinca (Bantadjan – Madinga), Bula, Cacheu, Calequisse, Bissora, Ingoré, Bissau, Caió, Cadjens, Có, Bigene, Bissau Bigene, Secções arredores de Canchungo. Obs: de acordo com contactos feito junto a delegacia de comercio, folrestas e com associação de comerciantes, mostra que é um pouco difícil prever a quantidade de produtos que provem de cada sitio a não ser tipo de produtos.

Natureza dos principais produtos agro-pastorais em transito por esse luno	Feijão, Mancara, Veludo, Faroba, Cebola, Malaqueta, Ondjó, tomate, Pimenta, Bringela, Cenoura, Óleo de palma, Chabeu, Cebolas, cabaceira, Sal, Mel, Limão, Arroz local, peixe seco, ostras, Cuturbedja, galinhas, pipino, Chabeu, alface, palmito, cabras e porcos.
Os principais mercados consumidores dos produtos agro-pastorais principais	Caió, Cacheu, Bissau, Bula, Calequise, Ingoré, secções de Canchungo, Consumo local (cidadinos de Canchungo) e Senegal
Tratamento dado aos produtos remanescentes das vendas	Voltam às origens (tabancas e sectores), são entregues nas habitações (familiares) próximas, ou são entregues nos armazéns
Meios de transporte mais usados	Carros, Bicicletas, Mota, motocarros, e a pé (tabancas próximas).
Período de maior afluência	Abril-junho (principalmente nos meados da campanha de castanha de caju) e períodos festivos.
Actores envolvidos	Comité de Estado (administração local); Associação dos comerciantes, delegacia de comercio, de finanças e ONG's
Uma tipologia simplificada de comerciantes	
Origens geográficas e tipos de produtos que o comerciante vende	Bula: Feijão , veludo, pimenta, tomate, milho, limão, bringela, quiabo, cenoura, mel, faroba, cebolas, cabaceira Cacheu: peixe seco, ostras, gandim, Cunturbedja, óleo de palma, chabeu, mancarra, banana, galinhas, peixe fresco Calequise: Ingoré: jóias , electrónicos, utensílios domésticos e de lavoura, Bissau: panos, jóias, utensílios domésticos, electrónicos, frutas (Agrosafim), e produtos da primeira necessidade Caió: limão , óleo de palma, mandioca, cabaceira, galinhas, cabras, peixe seco (bagre fumado), peixe fresco Có: Alface, pipino, mandioca, pimenta, beringela, quiabo, badjiqui, etc... Secções arredores de Canchungo: palmito, galinhas, bananas, milho, peixe fresco, mancarra, mandioca
Tipos de produtos que o comerciante compra	Bula: peixe seco (escalada e bagre fumado), Cacheu: produtos da primeira necessidade, roupas, sapatos, cabras e porcos Calequise: Roupas, sapatos, electrónicos. Produtos da primeira necessidade, cabras, porcos, vacas, peças (motas e bicicletas) Ingoré: óleo de palma, peixe seco (escalada e bagre fumado) feijão, gandim, cunturbedja, ostras, mancarra, mandioca Bissau: óleo de palma, limão, peixe seco (escalada e bagre fumado) ostras, cunturbedja, mandioca Caió; porcos, cabras, vacas, roupas, sapatos, joias, electrónicos, materiais de agricultura, peças (motas e bicicletas) Có: Roupas, sapatos, electrónicos. Produtos da primeira necessidade, peças (motas e bicicletas) Secções arredores de Canchungo: Roupas, sapatos, electrónicos. Produtos da primeira necessidade, peças (motas e bicicletas)
faixa etária dominante	15 a 35 anos
Organização logística dos mercados	
Quantidade de fluxo de mercadorias que passam no luno.	Prdutos agroflorestais: 25 toneladas/luno Agrícolas: 08 toneladas/luno Produtos da primeira necessidade: 30 toneladas/luno (principalmente na campanha de caju) Animais: mais de 150 cabeças/luno Obs: estas foram previsões medias feitas pelos comerciantes e pessoais de comercio
Categoria socioprofissional das pessoas implicadas na gestão do mercado	Comité de Estado, Associação dos comerciantes, delegacia de comercio, de finanças, alfândega (já de uma forma indirecta)
Estruturas de apego, papéis assumidos, modalidades de recrutamento/remuneração	Comité de Estado: Administração local (organização, gestão e limpeza) nomeados através de ministro da administração territorial, recebem salários ordenarios e subsídios Comerciantes: Associação de Comerciantes (proteger os comerciantes, defender os seus direitos e organizar as suas actividades) se recrutam através duma assembleia geral consensual; sem remuneração, subsídios e favores Agentes de finanças: Delegacia regional de finanças (atribuição de NIF e cobrança de impostos) nomeados através do despacho do ministério de finanças; recebem salários ordenarios e subsídios Agentes de comércio: Delegacia regional de comercio (regular as actividades comerciais, emitir licenças e controlar as actividades e produtos fora de prazos)
Descrição sumario das facilidades logísticas disponíveis	

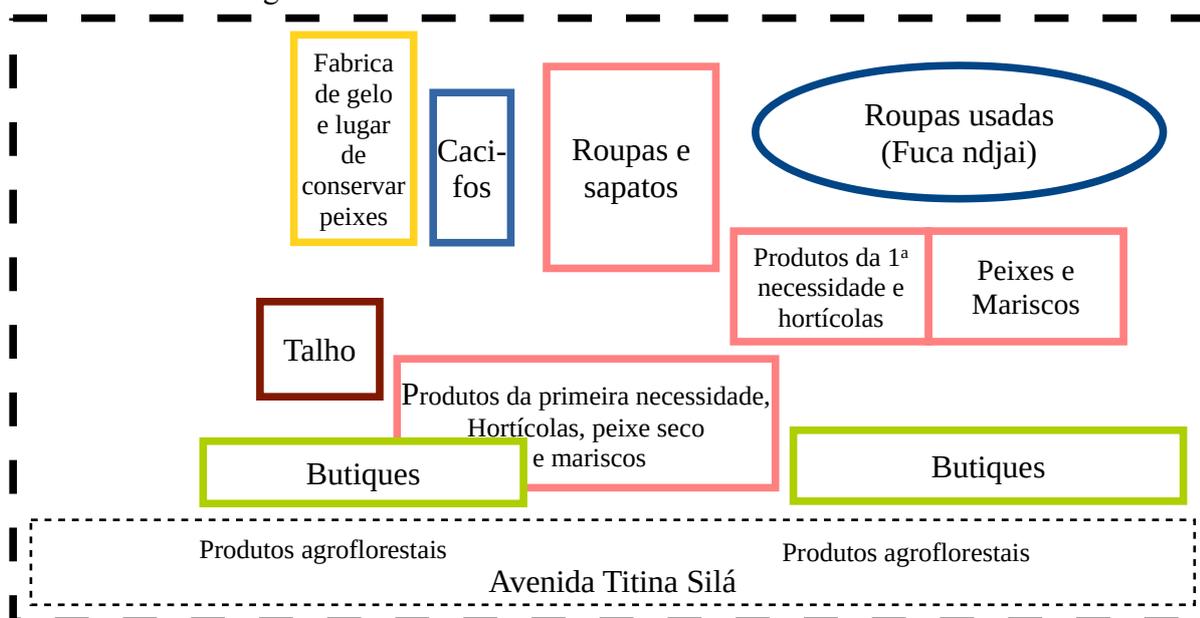
Descrição sumario das insfractruturas de estockagem e sua capacidade	7 armazéns
Número, nome do local de carregamento do produto	Sem precisão de numero e local especifico, tudo se ocorre no local de lumo ou na casa dos produtores, mas se fazia carregamentos dos produtos agrofloretais e animais (vacas e Cabras)
Número e nome dos locais de descarregamento do produto	Nas 8 armazens
Número e nome dos locais de embalagem, etc. ;	2 (mas só de aguardente)
Dificuldades	Sol, chuva, falta das casas de banho para utentes do lumo, de agua Canalizada,
Necessidades (prioritárias)	Um Lugar apropriado para vender e proteger os utentes do sol e da chuva, água canalizada no espaço do lumo, Casas de banho e mais vazadouros de lixo
Planos para o lumo	ampliar mercado a um piso, mudar o lugar de lumo para um com condições adequadas e construir um espaço para feira de animais de ciclo curto

O lumo de Canchungo se realiza na rotunda e nos passeios da avenida Titina Sila e na beira das duas faixas de avenida. Nesse mercado semanal, quase se vende tudo, desde produtos agrofloretais, alimentícios, cosméticos até eletrónicos, etc... O comité de Estado é encarregado pela limpeza do espaço onde se faz lumo,

Canchungo tem um mercado específico para venda dos animais (porcos e cabras), sita no bairro de Betame, menos de 200 metros da rotunda principal da cidade e das vacas sita no troço que liga Canchungo – Calequisse, uns 500 metros da rotunda, maioria das vacas que se vendem aí são provenientes da zona leste e os porcos saem maioritariamente do lumo de Bigene.

Deixando do lumo, o sector de Canchungo tem um mercado, onde se realiza as atividades económicas todos os dias, o mercado apresenta uma boa estrutura, com duas pavilhões construídas pela administração local com financiamento de CONGAI e Germinação VILLACH, no primeiro pavilhão logo no principal se vende produtos da primeira necessidade.

Mercado de Canchungo



Nesse Mercado se vende quase todos os produtos e se concentra nele quase todos os comerciantes, principalmente as vendedoras de produtos hortícolas, ele é gerido pelo o Comité de Estado de sector de Canchungo, e responsável pelo seu saneamento e segurança noturna do mercado, para cobranças

o Comité de Estado colocou dois cobradores, um no portão principal e outro no portão traseiro. Em termos infraestruturais, conta com três casas de banho, três pavilhões e com água canalizada embora sem a corrente elétrica.

O mercado de Canchungo apresenta fluência dos compradores quase todos os dias, embora se aumenta nos períodos festivos e nos dias de Kandante (lumo), por causa da situação geográfica, situando no centro de 4 sectores: Bula, Cacheu, Caió e Calequisse. Nele se encontra 579 operadores (326 Mulheres e 253 Homens) económicos em diferentes setores, como se vê no gráfico seguinte:

Em termos numéricos o comercio geral é a atividade que mais se exerce no perímetro entre a rotunda e mercado central de Canchungo onde é praticado pela 218 dos 579 registados, seguida pelos produtos locais e silvestres com 128 pessoas, outros 107 e vendedoras de peixes e mariscos 96. Entre os dados recolhidos maioria das pessoas que praticam o comercio principalmente comercio geral, venda de materiais de construção e venda das roupas mais de 75% é a população estrangeira, entre os nacionais se encontram mais mulheres na venda dos produtos locais, peixe e mariscos, entretanto os jovens têm pouca presença nas atividades registadas.

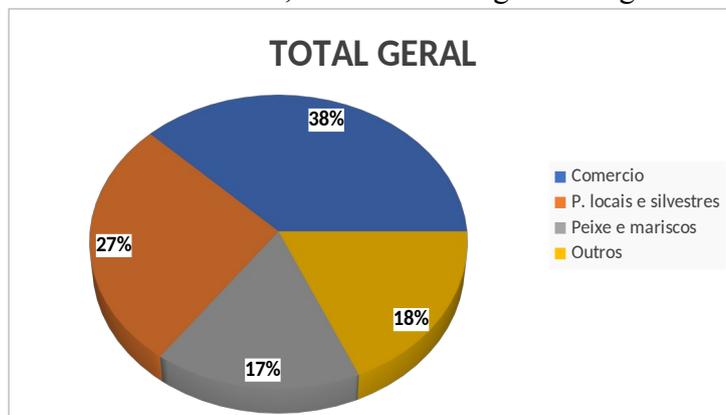


Gráfico N° 5 – Total das atividades económicas registadas

De acordo com a entrevista com jovens de uma forma informal, mostraram pouca atração dos setores supracitados, e estão fora dos seus planos e falta de conhecimento sobre as vantagens desses negócios e oportunidades neles existentes, entretanto se mostram mais dispostos de migrarem para europa onde é mais fácil obter melhores condições da vida e ajudar os seus país, e na mesma conversa com os mesmos, foi feita um inquérito de forma aleatória e informal, onde quase 72% desses jovens não tem formação também carecem das informações e orientações sobre o mercado de trabalho, e o resto com formação estão formados nos cursos superiores, desempregados ou em subemprego.

Referente a venda dos produtos locais e silvestres, os produtos hortícolas ocupam o primeiro lugar com 130 pessoas, nas quais horticultoras e vendedoras dos produtos hortícolas, embora quase mais de que metade são exercem as duas funções, e em segunda posição são os produtos silvestres com 18 pessoas e outros com números minuciosos são 10.

Também é de salientar que maioria dos produtos hortícolas que se vendem nesse mercado são oriundos dos outros setores e da sub-região com se vê no esquema da movimentação dos comerciantes na região de Cacheu. De acordo com as entrevistas com as mulheres vendedoras mostraram a dificuldade de posse da terra, falta de apoio as suas atividades e escassez da água na zona de produção, também produzem por estação, por não ter perímetros adequados a produção todos os tempos, maioria das mulheres possuem espaços emprestados nas bolanhas, o eu impossibilita fazerem a suas atividades da produção na época chuvosa, entretanto a falta de uma camara de conservação dos produtos contribui na limitação da produção, muitas vezes assumem



Gráfico N° 6 – Vendedoras dos produtos locais e silvestres

prejuízos económicos por não ter o espaço para conservar os produtos, influenciando diretamente nas suas atividades económicas e muitas vezes encontram muitas dificuldades de se recuperar dos prejuízos sofridos.

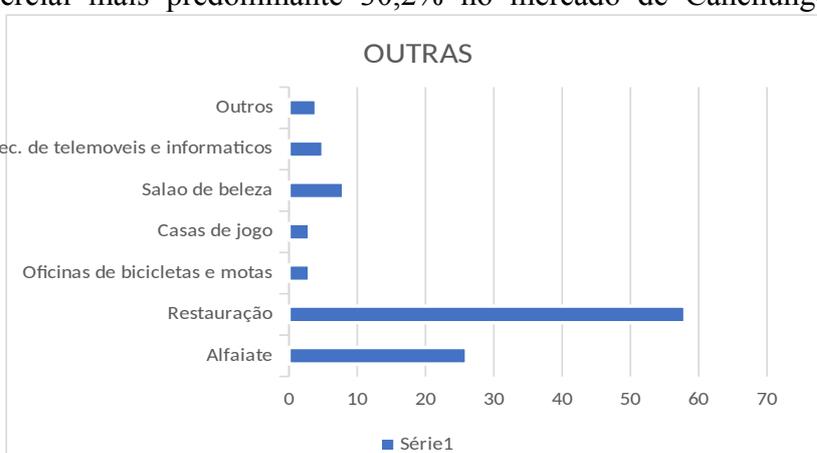
As mulheres membros dos Bancos comunitários (caixas das poupanças comunitárias) mostraram que muitas vezes para se recuperar dos prejuízos económicos, são obrigados a recorrer aos créditos disponibilizados pela Caixa da poupança para poder manter os seus negócios em funcionamento, entretanto mostram imperativo uma camara de conservação dos produtos frescos para melhor funcionamento das suas atividades económicas e para o crescimento económico familiar e regional.

Venda de peixes e mariscos

De acordo com o gráfico seguinte, o mercado de Canchungo tem a predominância dos peixes frescos com a maioria da proveniência de Cacheu, Bissau e Caió, devido a facilidade da existência da camara de conservação no mercado, fez com que maioria das vendedoras desloquem a Bissau para comprar os peixes para vender, os pescadores locais não tem a capacidade de abastecer o mercado e por falta de meios não conseguem fazer a pesca da profundidade que permite ter abastecimento do mercado local. Com a quantidade dos mariscos e peixes transformados, os conhecimentos das tecnologias favoráveis para a obtenção dos mariscos e peixes transformados no mercado local, as vendedoras deslocam-se para Bula, São domingos, Calequise, Zing



Nas atividades económicas do mercado de Canchungo, o comércio ocupa o primeiro lugar, como se vê no gráfico total das atividades registadas, entretanto a venda das roupas e tecidos, incluindo as roupas usadas é a atividade comercial mais predominante 30,2% no mercado de Canchungo referente a atividades comerciais ilustradas no gráfico acima, comercial geral na segunda posição 27,5%, sapatos e plásticos na terceira 12,4%, materiais domésticos e de construção, materiais eletrónicos ambas na quarta posição 7,3%, outras na quinta posição 7,8%, produtos cosméticos e de limpeza na sexta posição 5,4% e venda de peças auto na última posição 3,8%.



Região Cacheu tem uma grande potencial económico devido a sua situação geográfica permite um comercio favorável e ligação com os mercados do país vizinho, entre o mapeamento feito nos quatros eixos ligados ao potencial da produção e economia da região, em 1302 registados obtemos seguintes resultados:

Entre as 1302 atividades registadas 451 pertence aos Homens e 851 pertence as mulheres, mostrando eu entre quatro eixos registados as mulheres são dobro dos homens.

E de acordo com segmentação das atividades por eixos, se vê que a extração de óleo de palma ocupa primeiro lugar seguida de Agricultura/Horticultura, depois pela pesca e por ultimo apicultura, como se vê no seguinte gráfico, na qual temos



na Óleo de palma 1282 atores, 536 na Agricultura/horticultura, 316 na Pesca e 97 na Apicultura.

Concernente as associações ligadas aos quatro eixos registados, conseguimos registar 91 associações, entre eles: 60 de Agricultura/Horticultura, 14 de Óleo de palma, 13 de Pesca e 4 da Apicultura, como se vê no gráfico seguir em percentagens:

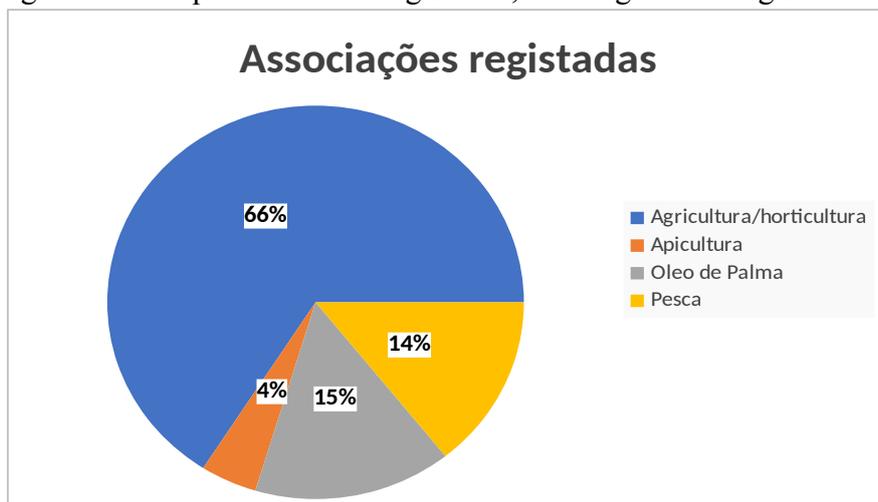


Tabela dos serviços, produtos e tarifas aplicados na Guiné-Bissau e Senegal

Pays	Structure/Entité	Nature taxes/opération	Nom du document délivré	Type de Produit/service	Montant	observation
Guiné-Bissau	Alfandega	Application de Taxes douaniers/communautaire	Pauta alfandegaria et model 17			
Guiné-Bissau	Serviço de floresta	Contrôle et facturation	Facture	litre pour l'huile de palme;	300 f	
				Litre pour le miel.	350 f	
Guiné-Bissau	Serviço de Proteção Vegetal./Brigada Protecao Natureza e Ambiente (BPNA)			l'huile de palme	l'huile de palme 300 f/litre	
				Litre pour le miel.	le miel 350 f/l.	quantité compris entre 10 litres à 80 litres coutant 2000 frs cfa
				Poisson fumé	150 f/KG,	Facturer à partir de 21 kg
Sénégal	Chambre de commerce et industrie	Consulaire	Frais de constitution	Registre de commerce NINEA	67 000	Gie
					12 000 / 22000	individuel
					32 000	Etranger résident
Sénégal	Poste des eaux et Forêts/Mpack	visé	visa			Par stock
	Service des eaux et Forêts/Ziguinchor	Délivre	permis de dépôt			renouvelable 6 mois
			certificat médical	certificat médical et		Le certificat est facturé en fonction de la quantité
		Normalisation du	la carte de mareyeur	la carte de mareyeur.		

		point de vente				
Sénégal	Service De Pêche	Control et la délivrance d'un	certificat de contrôle et de salubrité de GB			
			certificat de salubrité SN		2 000	par tonne ou plus en fonction de la quantité.
Sénégal	Perception Municipal	Taxe communal	ticket		bidon de 20 l est facturé = 200	facturé l'entrée du périmètre communal c'est une taxe communal
						acquittement d'une taxe /quotidienne ou mensuel du point de vente
Sénégal	Direction de l'élevage et des productions animales	prélèvement	certificat sanitaire.	d'un certificat sanitaire	2000 f	si la quantité est de 80 litres ou plus.
Sénégal	Service D'hygiène	Délivrance de documents sanitaire et médicaux. informé des normes et conditions à remplir pour prétendre exercer la vente de produits.	certificats sanitaires			renouvelables chaque six mois aux Demandeurs
Sénégal	Controle DPV/ Mpack	prélèvements sur tout produit et analyse	Certificat phytosanitaires		5000 frs.	
Sénégal	Service Douane/ Mpack	Control et acquittement tva	quittance.	miel	140 frs	Application systématique de la Tva 18%
				palme l'huile de	300 frs	
Sénégal	Maison Cedeao	Information accompagnement				

CONCLUSÕES

A estudo realizado tanto documental como de terreno permitiu chegar a diversas conclusões sobre o contexto das dinâmicas dos mercados/lumos, os actores envolvidos na economia local, organização, estatutos e estruturas dos Mercados/Lumos (mercados populares), seus papéis e as contribuições na economia informal e na vida dos habitantes da região de Cacheu.

De acordo com artigos revisados e trabalho de campo para realização desse trabalho, se pode concluir que a região de Cacheu e segundo a sua localização geográfica, apresenta uma grande potencial comercial, principalmente ligado ao comércio informal e de trocas de produtos com a vizinha república de Senegal. No mesmo âmbito permitiu perceber o papel e a importância que a economia informal desempenha no desenvolvimento da economia local e familiar, entretanto permitiu concluir-se que:

- Devido os constantes crises políticas e efeitos socioeconómicos provocadas pelos mesmos contribuíram para expansão da economia informal a fim dar resposta crescente taxa de desemprego e aumento da pobreza, entretanto a maioria dos guineenses nas zonas urbanas como rurais optaram pelas atividades informais como o meio da sobrevivência.
- Os lumos têm grande importância no comércio transfronteiriço e nas economias locais, das região, eles têm carácter e princípios que baseiam no comportamento do comércio internacional através das exportações e importações dos grandes empresários que têm capacidade de reinvestimento e renovação dos stocks das mercadorias e do capital principal. Cada sector transfronteiriço tem um lumo com grande fluência interna e externa, onde se assiste grandes trocas comerciais entre comerciantes guineenses com os do país vizinho.
- Os lumos tem um estatuto legal, com a autorização estatal (comité de Estado) nas zonas onde se realizam, são gestionados maioritariamente pelo comité de Estado (receitas e espaço), não existe a gestão compartilhada, o poder local (associação do sector ou regulo) ou associação dos comerciantes só servem de parceiros ou órgãos consultivos, mas todas as receitas resultantes da cobrança e cedência do espaço ocupado por cada expositor (vendedor) no dia do lumo é gerido diretamente pelo comité do Estado, (na qual canalizam essas receitas para pagar funcionários, subsídios do administrador, secretario administrativo e para fazer outras atividades do sector). Embora sempre existe alguns vendedores que fogem de pagar essas taxas ou resistem a pagar gerando conflitos entre o poder estatal com eles (vendedores).
- Uma das atividades que permitem grande trocas e vendas comerciais na região são os mercados informais (lumos) realizados semanalmente em diferentes sectores, permitindo escoamento e acesso dos produtos a população das zonas rurais. Os lumos tem um reflexo imediato no comportamento e atitude dos agentes e operadores económicos locais formais e informais e nas estruturas das famílias, sobretudo das que vivem nos centros semiurbanos e rurais, dando-lhes a oportunidade de poder criar e gerir negócios próprios e de poder atuar num ambiente onde a presença do Estado é bastante limitada em termos de controlo fiscal. Esta situação, atraiu um grande número de atores, também permitiu a ligação transfronteiriça com os mercados de Senegal e da Gâmbia, provocou uma rápida expansão comercial e está permitindo o crescimento da economia local.
- Nos mercados/lumos dinamizam certas transações comerciais e económicas das regiões do

país e as redes que neles operam articulam as pequenas unidades de produtores, transportadores, os pequenos estabelecimentos comerciais, os armazéns (alguns não registadas) para armazenar as mercadorias da primeira necessidade, mercadorias em trânsito ou remanescentes (embora acontece raramente, porque a maioria leva os seus produtos de volta). Também dinamizam não só os mercados informais em funcionamento nos centros urbanos e no meio rural, mas exercem uma grande influencia nos mercados formais).

- Maioria dos lumos não têm condições, apresentam a falta de água potável, saneamento de base, armazéns para guardar produtos remanescentes, boa organização e gestão, vias de acesso para escoamento dos produtos. O período que enfrentam mais dificuldades é na época chuvosa, nesse âmbito necessita uma intervenção para potencializar o desenvolvimento da economia local e familiar.
- Nos diferentes lumos principalmente fronteiriços, existem os produtos mais procurados entre os países da sub-região, tais como: óleo de palma, peixe seco (escalada), produtos agrofloretais, limão e animais, esses produtos fez nascer uma rede entre os seus vendedores nos diferentes mercados da sub-região
- A maioria dos produtos são abastecidos pelos produtores locais, principalmente os produtos agrofloretais e hortícolas (maioria dos produtos hortícolas atualmente são oriundos da republica de senegal) que se encontram neles e os outros produtos nomeadamente da primeira necessidade, eletrónicos, utensílios domésticos, roupas usadas, materiais de construção, etc, são abastecidos pelos comerciantes grossistas e semi-grossistas a partir dos países vizinhos, principalmente Senegal, Gâmbia e de capital das regiões.
- Embora com grandes trocas comerciais e a proveniência de comerciantes das outras regiões ou de países vizinhos, a maior parte das compras é feita pela comunidade local e pelos habitantes das tabancas arredores do local onde se faz o mercado/lumo, por causa da facilidade que este lhes oferece e a maior diversidade de produtos ou mercadorias nele disponível. Maioria das pessoas que frequentam o mercado/lumo jogam dois papeis entre quais: vendedores e compradores ao mesmo tempo, isso porque quando vendem os seus produtos aproveitam fazer as compras para revender nos outros mercados/lumos ou para os seus consumos (esse último é mais visível nos vendedores provenientes das tabancas).
- E conforme foi descrito anteriormente no objetivo do Estudo foi compreender e ilustrar as dinâmicas dos mercados/lumos, atores envolvidos, e as contribuições ou papeis que jogam para o desenvolvimento socioeconómico local, também identificar as principais mudanças, diretas e indiretas, desencadeadas a nível comunitário por influência dos mercados/lumos. Entretanto, tendo em conta os mercados/lumos dos sectores das Região analisada, pode dizer-se que as famílias vivem em situação de carência e de pobreza principalmente os que habitam nas zonas rurais, apesar de terem beneficiado com um conjunto de pequenas melhorias, resultantes da viabilização económica através dos mercados lumos. Mas até então continuam a ter grandes problemas de escoamento dos produtos para grandes mercados ou as vias de acesso aos lumos não estão nas boas condições e impede o escoamento dos produtos principalmente nas épocas chuvosas.
- Nas zonas estudadas se pode notar um grau de coordenação de atores para desenvolvimento de forma concertada por uma parceria local, regional e nas outras zonas se vê a parceria internacional entre agentes locais do desenvolvimento (entre associações de base), apelando à participação e ao envolvimento dos grupos comunitários, atribuindo-lhes e reconhecendo-

lhes a capacidade de agir e de interagir na tomada de decisões e na gestão do bem público.

- As condições de locais onde se fazem Mercados/lumos são precárias, tanto no que respeita à construção como às infraestruturas disponíveis, muito deles não possuem casas de banho, maioria dos utentes vedem ou fazem compras de baixo de sol (ar livre ou debaixo de árvores).
- Muitos produtores/comerciantes rurais apresentam a falta de coincidência entre os bens produzidos e consumidos (consumem mais bens do que aqueles que produzem). Esta não coincidência evidencia um contexto de falta de autossuficiência produtiva, geradora de instabilidade económica familiar e de incerteza na gestão imediata, ou dos recursos familiares disponíveis para a sobrevivência, acentuando a nível da pobreza.
- As mudanças sentidas ou vistas nas zonas onde se realizam os lumos, segundo os entrevistados se relacionam com a forma de produzir, que melhorou, diversificação dos produtos agrícolas, e a acessibilidade aos produtos e a venda dos produtos locais (compradores), que aumentou, permitiu aumento do acesso de bens e serviços, sendo, contudo, de destacar que é variável em função do sector e o local onde se realiza o lumo.
- As principais dificuldades enunciadas pelos entrevistados principalmente comerciantes e associação das mulheres horticultoras e vendedoras são: a falta de condições dos mercados/lumos e as infraestruturas mercantis, falta de financiamento e da promoção das atividades económicas; não uniformização das taxas cobradas, excessivo cobranças (finanças, floresta e comercio) à dificuldade de acesso a conhecimentos científicos e técnicos específicos para um melhor aproveitamento dos recursos e das potencialidades locais, principalmente agrícolas e hortícolas; à distância ou isolamento dos grandes centros consumidores por causa das más condições das vias de acesso., embora com alguns ONG's atuando na zona, ainda falta muita coisa a fazer, porque esses últimos estão condicionados pela disponibilidade e continuidade dos financiamentos, entretanto as associações de base querem se envolver juntamente com comunidade para a sustentabilidade pós implementação dos projetos financiados, etc...
- No que concerne a tomada de decisões, o comité de Estado tem uma autoridade absoluta, os restantes atores intervenientes não passam de órgãos consultivos, quando as vezes a administração quer realizar uma ação ou aplicar novas leis ou normas dentro do mercado se faz através ou obedecendo o código de postura, dentro de limites sem tirar os direitos das associações dos comerciantes ou de outros atores, embora não existe uma lei oficial ou estatuto que regulamenta a organização e gestão dos mercados, mas sempre existe aquelas orientações que são do ministério de administração territorial para governador regional e daí para administradores sectoriais, e se executam.
- Quando existir um problema ou um desentendido com utentes do mercado nesse caso comerciantes, tenta-se resolver de uma maneira amigável e pacífica, envolvendo a associação dos comerciantes e usando o método tradicional (busca de consenso) sentam e conversam até encontrar uma solução favorável para todos, principalmente quando se aplica novas leis normas, ou quando pretende-se realizar uma obra dentro do mercado que vai pôr em causa o cacifo de um ou mais comerciantes.
- Nesses diferentes lumos ilustrados, apresentam características, organização e gestão quase

semelhantes, vendem quase mesmos produtos, embora se diferem em quantia de produtos que uns oferecem, a mobilidade ou fluxo dos comerciantes e o favoritismo da localização geográfica dos mesmos.

RECOMENDAÇÕES

Com base na análise dos dados coletados e nas observações realizadas, as seguintes recomendações são apresentadas para promover o desenvolvimento econômico e social, especialmente no contexto da economia informal e das atividades agrícolas:

1. Implementação de um Projeto específico para a consolidação da Economia Informal

Considerando a ausência de um projeto estruturado para a consolidação e promoção da economia informal, é imprescindível criar uma iniciativa focada na viabilização dos benefícios já alcançados pelos mercados populares, especialmente os "lumos". Este projeto deve priorizar a melhoria das condições de vida da população rural e o crescimento econômico local, beneficiando diretamente as trocas comerciais nesses mercados e indiretamente por meio do escoamento de produtos e bens. Além disso, deve incluir estratégias para formalizar os atores econômicos que atuam nesse setor, criando um ambiente mais organizado e sustentável para os empreendedores informais.

2. Criação de Programas de Capacitação para agricultores e diversificação das atividades agrícolas

Embora existam diversos projetos de ONGs e do governo, por meio do Ministério da Agricultura, voltados para a diversificação das atividades agrícolas, é necessário continuar e expandir essas iniciativas com programas de capacitação, formação e reciclagem para os agricultores. Estes programas devem envolver não apenas os agricultores, mas também comerciantes, consumidores e intermediários, visando uma abordagem integrada e mais eficaz para a promoção da diversificação agrícola. A capacitação deve ser orientada para as necessidades específicas de cada grupo, estimulando práticas agrícolas mais eficientes e sustentáveis.

3. Criação de uma Rede Regional de Produtores e Comerciantes

Recomenda-se a criação de uma Rede regional de produtores, Comerciantes, Vendedores e Intermediários (cadeia de valor), envolvendo organizações locais (sejam formalizadas ou não) e contando com a colaboração do poder tradicional e estatal. O objetivo dessa rede é facilitar o intercâmbio de produtos, conhecimentos e benefícios entre diferentes grupos comunitários, tanto dentro da região como nas zonas transfronteiriças. Essa rede deve também reforçar as solidariedades sociais, promovendo os saberes tradicionais e a cooperação regional e transnacional, com foco no fortalecimento da economia local e na melhoria das condições de vida das populações envolvidas.

4. Realização de Encontro Inter-Regional com autoridades governamentais, representantes comunitários, produtores e comerciantes

É essencial promover um encontro inter-regional que inclua regiões transfronteiriças, como as de Senegal, com a participação de representantes comunitários, produtores, comerciantes e autoridades locais. Esse encontro tem como objetivo divulgar e compartilhar experiências exitosas e práticas bem-sucedidas no aprimoramento do fluxo de atividades comerciais, na produção, na mobilidade de bens e serviços, além de fomentar a assinatura de tratados inter-regionais que beneficiem todos os envolvidos. Essa troca de saberes e boas práticas pode ser uma poderosa ferramenta para a melhoria das relações comerciais e o fortalecimento das economias locais.

5. Formação de Técnicos e Criação de um Observatório Local

Recomenda-se a formação de técnicos e animadores sociais, com o objetivo de criar um Observatório Local para monitoramento das ações socioculturais, socioeconômicas e agrícolas. Este observatório teria como função a coleta, o tratamento e a análise de dados, além da identificação de problemas e a proposição de soluções. A autonomia metodológica local é essencial para o fortalecimento da capacidade de gestão e decisão em nível comunitário. A equipe responsável por

essa iniciativa deve ser apoiada por uma consultoria externa pontual, que contribuirá com expertise técnica.

6. Melhoria e Manutenção das Infraestruturas Rodoviárias nas Áreas Produtivas

A manutenção das estradas nas zonas mais produtivas é fundamental para facilitar o escoamento de bens e serviços. Muitas das estradas nessas áreas estão em péssimas condições, e outras se tornam intransitáveis durante a temporada de chuvas. Portanto, recomenda-se priorizar a melhoria da infraestrutura rodoviária nessas regiões, a fim de garantir a mobilidade e o fluxo contínuo de produtos para os mercados locais e regionais.

7. Construção de Mercados e Espaços Adequados para Atividades Econômicas

É necessário construir mercados ou espaços adequados para o exercício das atividades econômicas, especialmente nos locais onde se realizam os "lumos". A criação de infraestrutura moderna e bem equipada, com condições adequadas de segurança e organização, contribuirá para o desenvolvimento e crescimento do comércio local. Deve-se priorizar a construção de mercados nos pontos mais estratégicos e importantes da região, conforme identificado no estudo.

8. Melhoria das condições de infraestrutura nos Lumos

Deve-se garantir que os mercados informais ("lumos") disponham de infraestrutura básica necessária, como abastecimento de água, instalações sanitárias e sistema de descarte adequado de resíduos. Essas melhorias são essenciais para manter a higiene, facilitar a atividade dos usuários e proporcionar um ambiente mais saudável e organizado, tanto para os comerciantes quanto para os consumidores.

9. Criação de um Sistema de Microcrédito para incentivar a diversificação econômica

A criação de um sistema de microcrédito é fundamental para incentivar a aplicação de novas ideias, a diversificação das atividades econômicas e a criação de novos empregos. Esse sistema pode ser uma ferramenta crucial para combater o êxodo rural, promovendo a autonomia financeira das populações e permitindo que empreendedores locais tenham acesso a recursos para expandir seus negócios, melhorar suas condições de vida e fortalecer a economia local.

Essas recomendações visam proporcionar uma abordagem integrada e sustentável para o desenvolvimento econômico local e social da região de Cacheu, com foco na melhoria das condições de vida da população rural, no fortalecimento da economia informal e na promoção da cooperação regional. O sucesso dessas iniciativas dependerá de um compromisso contínuo e colaborativo entre todos os atores envolvidos, incluindo o poder público, organizações locais e internacionais, e as comunidades beneficiárias.

BIBLIOGRAFÍA

Abdoul, M., et al (2007), “Le cas de la Sénégambie Méridionale”, em Enda Diapol (org.), *Les dynamiques transfrontalières en Afrique de l’Ouest*, Dakar, CRDI, Enda Diapol, Karthala

Camara,Samba T. (2010) – Estatuto, funcionamento e organização dos Mercados Periódicos na Guiné-Bissau – estudo de caso no lumo de Mafanco, pag. 2, 42-43

Carreira, Antonio (1960), “Região dos Manjacos e dos Brâmes (alguns aspectos da sua economia)”, *Boletim Cultural da Guiné Portuguesa*. Bissau, vols. 15 e 60

Handem, Alfredo; Camará, Samba T. (2005) - impacto da economia informal na redução da exclusão social e da pobreza nos PALOP e sua interacção com a protecção social – caso da Guiné-Bissau, Bissau. Pag. 5

GRDR, 2018. Monografia da região de Cacheu

Grégoire, Emmanuel e Labazée Pascal (1993) “Approche comparative des réseaux marchands ouest-africain contemporains”, *Grands Commerçants d’Afrique de l’Ouest, logiques et pratiques d’un groupe d’hommes d’affaires contemporains*, pag. 13

ILAP, 2002/2010 - Inquérito Ligeiro para avaliação da pobreza

INE (2009). Resultados definitivos do 3.o Recenseamento Geral da População e Habitação de 2009

Ministrio da Agricultura e desenvolvimento rural (MADR, 2017) - Plano de desenvolvimento agrícola .