



CUSTO DE TRANSAÇÃO E DINÂMICA DAS INSTITUIÇÕES NO MERCADO DE CAJU NA GUINÉ-BISSAU

Marcelino Armindo Monteiro
Weimar Freire da Rocha Jr.
Eliane Aparecida Gracioli Rodrigues
Besna Siga

Resumo

O objetivo do artigo foi analisar como as instituições afetam os custos de transação entre produtores e comerciantes de castanha de caju na Guiné-Bissau. As fontes de pesquisas são secundárias com base nos relatórios e boletins da Agência Nacional do caju e do Ministério do Comércio do país. A conclusão que se chegou é de que os custos de transação são elevados pelo fato de as instituições e entidades envolvidas como o governo, os produtores, os intermediários e exportadores atuam de forma distinta, que geram conflitos de interesse. O governo e suas instituições cobram tributos e fiscalizam os operadores, os quais repassam todos os custos aos produtores, este último sem poder de barganha e desorganizado acaba por ser afetado. Ademais, as infraestruturas não são de boa qualidade e incidem sob os custos de transporte dentre os quais os custos portuários e de transporte marítimo. Com isso os preços de castanha *in natura* elevam, mas essa ineficiência acaba absorvida pelos produtores.

Palavras Chaves: Castanha de caju. Custo de transações. Guiné-Bissau. Instituições.

1 INTRODUÇÃO

A castanha de caju desempenha papel relevante na economia da Guiné-Bissau, tanto como moeda de troca com outros produtos, principalmente o arroz, como instrumento da captação de divisa para mercado interno. O consumo crescente no mercado internacional deste produto faz com que o conjunto e o formato da produção agrícola alterassem rapidamente nos últimos trinta anos (GUINÉ-BISSAU, 2004).

As exportações de caju da Guiné-Bissau remontam ao período colonial, momento, que já ocupava posição de destaque junto a outras culturas de maior expressão do país (amendoim, coconote, madeira serrada.), mesmo quando houve a redução das exportações no período da Guerra da Independência (GUINÉ-BISSAU, 2004; DJALÓ, 2013).

Destarte, o país atualmente conta com caju como principal produto de exportação e, isso o coloca entre 5º e 6º maiores produtores mundiais. A castanha guineense é considerada também de maior qualidade se comparada com a dos outros países produtores (ANCA, 2014). O desempenho no crescimento das exportações da castanha de caju do país nos últimos anos pode ser explicado pelo fato de mais de



80% da população depender da agricultura e estão ligadas, de alguma forma, com a plantação de cajueiro (CARVALHO e MENDES, 2012; 2015).

A Guiné-Bissau fica na costa ocidental da África: tem uma área de 36.125km², com uma população em 2016: 1.544.777 milhões de habitantes vivem no meio rural aproximadamente 60%. O país é limitado ao Norte por Senegal e a Leste e Sul pela República da Guiné (Guiné-Conakry), o Instituto Nacional de Estatística (INE, 2017). A economia do país responde principalmente por setor agrícola e pesca e, a primeira representa mais de 50% do Produto Interno Bruto (PIB) do país. O caju in natura é o principal produto de exportação (DJALÓ, 2013).

Nesse contexto, o objetivo do artigo é analisar como as instituições afetam os custos de transação entre produtores e comerciantes de castanha de caju na Guiné-Bissau. O artigo está baseado nos relatórios e Boletim da Agência Nacional do Caju e Direção Geral do Comércio do Ministério do Comércio da Guiné-Bissau. A sua elaboração está fundamentada em pesquisa bibliográfica e documentos das instituições do governo e Organizações Não-Governamentais associadas à produção e exportação de caju.

Assim, parte-se do pressuposto de que os custos de transação e as características regionais da comercialização do caju permitem que aconteça uma alta disparidade entre os preços de castanha de caju pago aos produtores e o preço de compra dos exportadores. Estas discrepâncias, de alguma forma podem ser consideradas como efeitos das instituições ligadas ao processo da produção e comercialização da castanha de caju na Guiné-Bissau.

Para confecção do presente artigo o mesmo foi dividido em cinco pontos contando com esta introdução. Assim, no segundo ponto foi analisado o custo de transação e algumas implicações no mercado. No terceiro foram analisadas as instituições num mercado pequeno pressionado pela demanda internacional de *commodities* como o da Guiné-Bissau. No quarto a síntese da pesquisa sobre os custos de transação no mercado de caju da Guiné Bissau. E por último no quinto foi apresentado às considerações finais.



2 Custos de transação conceito e algumas implicações no mercado

A Nova Economia Institucional (NEI) fundamentada nas origens, incidências e ramificação dos custos de transação. Desta forma, estão no centro de discussão da NEI, a questão de oportunismo, especificidade do ativo (investimento num ativo específico), o processamento e gerenciamento eficiente das informações dos contratos. Assim, as diferentes estruturas de governança são devidamente consideradas como parte dos problemas de otimização que os agentes se deparam no mercado (WILLIAMSON, 1975, 1979, 1985, 1996).

Entretanto, os custos de transação são custos não diretamente ligados à produção, que de certa forma, surgem à medida que agentes ou atores econômicos se relacionam entre si (FARINA, AZEVEDO e SAES, 1997). Os autores definem os custos de transação, como custos que os agentes deparam todas as vezes que recorrem ao mercado. Igualmente identificam estes custos como: custos de negociar, redigir e garantir o cumprimento de um contrato. Farina (1999) acrescenta outras dimensões que abarcam os custos de transação. Os Custos de medir e monitorar os direitos de propriedade existentes no contrato. Esse nível incorpora os custos de observação dos contratos ao longo do tempo para seu desempenho e atende às expectativas das partes que fizeram a transação; os custos de manter e fazer executar os contratos internos e externos da firma; os custos de adaptação que os agentes sofrem com as mudanças ambientais. Rocha Jr. e Ribeiro (2013) acrescentam os custos de falha de Estado como um elemento relevante dos custos de transação que incidem sobre toda a sociedade.

Pesquisando os pequenos produtores de leite e custo de transação na África Oriental (Quênia e Etiópia), Staal, Delgado e Nicholson (1997), conseguiram ilustrar o papel das pequenas cooperativas leiteiras na redução dos custos de transações. Foi percebido também por meio da análise do produtor de Addis Abeba, que diferentes níveis de acesso às infraestruturas, ativos e informações explicam a razão deles aceitarem diferentes preços do produtor por litro de leite. Na pesquisa no Quênia os autores perceberam que os preços subiram mais significativamente em dois distritos Kiambu e Thika, próximos da capital Nairobi. E justificam o aumento das vendas influenciadas pela localização dos distritos e a capital, que demanda mais consumo deste produto e acesso as informações ligadas à demanda do produto.



Os custos de transações aumentam com a distância, neste caso, mais rápido do que os custos de transporte, de informações e risco de deterioração do produto. E ainda os preços recebidos pelos produtores diminuem com a distância, pelas dimensões das vendas e da flexibilidade da relação entre produtor e consumidor (STAAL, DELGADO e NICHOLSON, 1997).

Os custos de transação são os maiores determinantes nos momentos da baixa exportação dos produtos manufaturados, investir em reduzi-los geraria maior retorno para a capacidade de exportação destes produtos. As infraestruturas importantes para alavancar o sistema de transformação e industrialização do continente ainda são muito frágeis, isso torna inviável melhorar o abastecimento interno dos produtos essenciais (ELBADAWI, 1999).

O consumo da carne bovina na África Subsaariana e o custo transação foram pesquisados por Kyeyamwa *et. al.* (2009), e a conclusão foi que efeitos de custos de transação resultantes da melhoria das capacidades de atuação das instituições são muito maiores, que os efeitos das alterações nas infraestruturas rodoviárias, atendendo que a maioria dos consumidores são os agricultores que serão beneficiados.

De acordo com Chao (2011), os contratos e os efeitos destes que podem tornar refém os compradores ou os vendedores, pelas diversas razões como: a especificidade do ativo, o acesso à informação, as infraestruturas deficitárias. A Bignebat e Piot-Lepetit (2015) acrescentam neste leque a estagnação da produtividade das culturas alimentares e desempenho deficitário do mercado. Assim, quando o comprador é dependente da relação terá menos poder para fazer cumprir os acordos ou negociação com o fornecedor.

3 Instituições e a dinâmica dos pequenos mercados

As instituições e as regras atuantes no mercado de comercialização do caju na Guiné-Bissau têm sido criticadas por operadores privado nacionais e estrangeiros. Mas o governo como o principal ator na organização desta atividade vem melhorando as suas ações, mas dada a dualidade de fiscalizador e operador gera dúvidas sobre seu papel no sistema/cadeia (CARVALHO e MENDES, 2012; ANCA, 2014).



A análise das decisões tomadas dos governantes ou *policy makers* deve ser tratada com cuidado e com elevada consideração dos problemas locais, ou seja, a realidade do país em análise. Segundo Frey (2000), análise da política (*policy analysis*), quando é direcionada aos países em desenvolvimento, deve-se levar em consideração que os instrumentos analítico-conceituais foram elaborados nos países desenvolvidos. Assim, as peculiaridades, tanto econômicas e sociais em países em desenvolvimento são diferentes dos países desenvolvidos, não devem receber o tratamento especificamente da *polity*, mas devem ser de certa forma, adaptada a realidade local, as condições públicas vigentes.

No debate sobre as instituições, existe o reconhecimento de que as operações e a eficiência de um sistema econômico são limitadas pelo conjunto das instituições que regulam as regras do jogo econômico (NORTH, 1994).

Nos países africanos o Estado exerceu nos últimos trinta anos, atividade reguladora como uma das suas atribuições, como segundo Carvalho (2016) aconteceu nos países de América Latina. Segundo Cruz (2009) a atividade regulatória funciona de dois modos: primeiro, os órgãos regulatórios institucionalizam a forma de conduta das organizações que irão fornecer o bem ou serviço público; segundo atua na fiscalização mensurando os índices estabelecidos para o bom funcionamento da manutenção do bem e da prestação do serviço, que foram regulamentado.

No entanto, o Secchi (2009) mostra que nos anos de 1980, houve mudanças na administração públicas em todo mundo e nas políticas públicas, as quais apresentavam três modelos da gestão pública: a Burocrática, Administração pública gerencial (APG) e governo empreendedor (GE). Os dois últimos apontados como substitutos eficientes da primeira.

Nos países africanos, em particular a Guiné-Bissau, até finais da década de 1980 e início da década de 1990, existia forte ação do Estado, que era o produtor, em parte, de bens e serviços, importador e exportador de tudo o que se consumia no país. De acordo com Guiné-Bissau (2004), Baldé (2008) e Djaló (2013) no final da década de 1980 teve início ao processo de abertura de mercado, que foi denominado de “Comércio Livre”, que só veio a se consolidar com abertura democrática em 1994, momento que se realizaram as primeiras eleições. Neste ambiente o Estado deixa



paulatinamente de assumir a função de ser o grande provedor de produtos e serviços para sociedade guineense.

Neste período o intento era adotar o modelo de mercado, cuja orientação tinha a lógica da competitividade entre os agentes econômicos mais eficientes e um governo com decisões descentralizadas, com vistas a harmonizar as relações entre os agentes econômicos e os funcionários do governo nos processos deliberativos para promover e sistema econômico. Neste sentido, o Estado deixa de ser o único provedor de políticas públicas e assume a função de ser o coordenador do processo aprimorando as ações de diferentes agentes sociais na solução de problemas coletivos (SECCHI, 2009).

Por outro lado, para Cruz (2009) o Estado Regulador, com as suas características e instituições expressas por agências independentes especializadas, teve sua origem nos Estados Unidos da América. E a sua natureza assumido pelos Estados latino americano pode ser resumidos em três grandes ondas ou momentos: a era Progressista, o New Deal e a era da nova regulação social dos anos de 1960. Nesta perspectiva, já não se pode pensar da mesma forma as ordens dos momentos ou as ondas da implementação destas ações da regulação, quando deixarem de ser a exclusividade do Estado e acertado para as agências independentes na Guiné-Bissau.

Na análise Filho e Lucinda (2004) entendem que, numa sociedade democrática cuja ordem econômica é baseada na livre iniciativa é realmente um direito de cidadão a liberdade de empreender, por outro lado, o Estado só poderá limitar este direito caso existir outros imperativos. Ainda os autores consideram que a regulação previne o abuso do poder econômico, nos lugares onde as características locais dificultam a existência de concorrência, para evitar, estes e outras situações de domínio do mercado que propiciam abuso contra direito do outro, o Estado deve intervir. Assim, a ação estatal poderá aumentar o bem-estar de parte da sociedade, sem a penalização de bem-estar da outra parte (FILHO e LUCINDA, 2004).

A intervenção do Estado, entendido por Souza (2006), como ações das políticas públicas que têm a sua repercussão na economia e nas sociedades. E, estas intervenções (por meio das políticas públicas) são soma das atividades dos governos e também a sua escolha de fazer ou não certas ações.



Segundo Abreu (2012) e Silva (2000) a Guiné-Bissau iniciou a caminhada para adotar o modelo capitalista de desenvolvimento, com abertura do mercado sem uma formação efetiva e instituições eficientes que balizassem o incipiente mercado. Esta situação levou o governo a intervir de forma efetiva e conduzir o desenvolvimento de iniciativas para motivar e criar organizações sociais, que foram fomentadas com o reconhecimento legal, acesso fácil à informação técnica, comercialização e fornecimento de fatores de produção. Neste ambiente foi criada a Associação Nacional dos Agricultores Guineenses (ANAG), Associação Guineense dos Exportadores etc. (GUINÉ-BISSAU, 2002; AFDB, 2015).

De acordo com a AFDB (2015) as instituições guineenses são frágeis, e são baseadas num modelo centralizado, como visto com influência do Governo. Igualmente, criou-se um desequilíbrio de poder entre as organizações executivas. Entretanto, Guiné-Bissau (2002) e Baldé (2008) mostram que estas fragilidades ou inatividade das instituições trazem problemas que limitam o desenvolvimento, tais como: legislação mal adaptada às condições de produção e comercialização dos produtos, formação insuficiente de recursos humano para desempenhar as atividades de produção e gestão, a falta de acesso às informações técnicas sobre o mercado e desconhecimento da legislação.

Ademais, o baixo desempenho de setor produtivo guineense é condicionado principalmente pela ineficiência de geração de água e energia, e das infraestruturas deficitárias (AFDB, 2015). O setor secundário é quase invisível, pelo aperto por este enfrentado e o mesmo setor terciário (Comércio, administração pública): sendo que o comércio representa 42,5% do mercado, dada as limitações das outras atividades (AIP, 2014).

O que se pode entender neste caso, e que é pertinente levantar nesta altura são falhas dos governos, de certo modo, que constroem o processo regulatório e prejudica o mercado como um todo. Assim, nesta linha Cruz (2009), menciona as falhas de governo baseado na teoria da escolha pública, tais como: a *Rent-seeking* - acontecem quando grupos de interesse se envolvem com a política, visando obter vantagens sobre os demais; a Captura - isso ocorre quando organismos regulados estiverem bem próximos dos reguladores, possibilitando o crescente risco de



interferência de interesses particulares nas descrições públicas, desta forma, afeta a qualidade e a independência da regulação.

As instituições do Estado intervenientes no mercado do comércio da castanha de caju na Guiné Bissau são: Secretaria de Estado do Comércio, esta instituição é a responsável pela gestão do comércio no país, concede política, implementa e fiscaliza as normas. Como seus instrumentos de política: está a atribuição anual de alvarás de comercialização e de exportação da castanha de caju, a fixação do preço base e a locação dos fiscais no terreno (GUINÉ-BISSAU, 2004; AIP, 2014) como mostrado na Figura-02.

Esta secretaria trabalha em paralelo com Conselho Nacional de Caju, que apoia o governo no controle e execução destas e outras atividades. Em 2012 foi criada a Agência Nacional de Caju por Decreto-Lei nº 15/2012, segundo ANCA (2014), a Agência tem como suas funções ajudar a difundir a qualidade das amêndoas do país; cabe a ela também acompanhar o mercado internacional; fazer pesquisa interna de caju e difundir informações aos agricultores e operadores nacionais; por fim fazer avaliação de tipos de castanhas e atribuir certificado de qualidade aos exportadores, como apresentado na Figura 2.

Outras instituições envolvidas no processo são: o Ministério da Economia e finanças, que intervém por meio das duas Direções Gerais (das Alfandegas e das Contribuições e Imposto); o Ministério do Equipamento Social e das Obras Públicas, como gerente das estradas e das telecomunicações; a Associação dos Portos da Guiné-Bissau (APG), a única via autorizada para exportação da castanha do país; o Ministério da Emigração e Fronteira, a sua participação no negócio de caju pela entrada dos estrangeiros para fazer campanha de caju e; por último o grupo das forças de segurança e justiça (Polícia de Fronteira, Polícia de Trânsito e Ministério da Justiça - Tribunal) como sendo as instituições responsáveis por fiscalizar a aplicação das leis, como apresentado na Figura-02 (GUINÉ-BISSAU, 2004).

Os grupos das instituições, das associações privadas no negócio de caju, são: a Câmara do Comércio, Indústria e Agricultura (CCIA), representante do setor privado; a Associação Nacional dos Agricultores (ANAG), que representa os camponeses e ponteiros, tem como objetivo a luta para manter o preço alto aos produtores e; a Associação Guineense dos exportadores (AGEX) também tem como objetivo lutar pelo



preço favorável aos exportadores da castanha de caju a qual ela representa (GUINÉ-BISSAU, 2004). Neste propósito, cabe assinalar que o grupo dos exportadores de caju, pela sua aproximação com o Estado acaba de certa forma, criando mecanismos fortes de *lobby* a seu favor e alguns até estão ativos na política do país.

Portanto, fica evidente o papel da instituição apontada por Farina, Azevedo e Saes (1996), que seria de conciliador dos movimentos antagônicos dos preços, deste modo, impedir o crescimento dos custos de transação, por fim superar o *trade-off*. Assim, mediante a complexidade do lugar cuja transação se efetiva, o diferencial será, o ambiente institucional adequada para viabilizar esta transação. A AFDB (2015) afirma que a Guiné- Bissau tem como seu principal desafio, a construção das instituições eficientes para reduzir fatores de risco e fortificar a sua economia.

4 Produção, mercado e custo de transação do caju na Guiné-Bissau

A dinâmica do mercado e da comercialização do caju na Guiné-Bissau é nova, ainda em construção, mas as exportações do país atinge uma posição dos grandes produtores, os problemas enfrentados são de ordem estrutural e de melhoria nas atuações das instituições. Assim, discute-se no item 4.1 a distribuição, produção e a localização, no item 4.2 o mercado do caju e a cadeia produtiva, e no item 4.3 faz-se a discussão sobre a dinâmica do mercado de caju.

4.1 Distribuição e divisão territorial da produção de caju na Guiné-Bissau

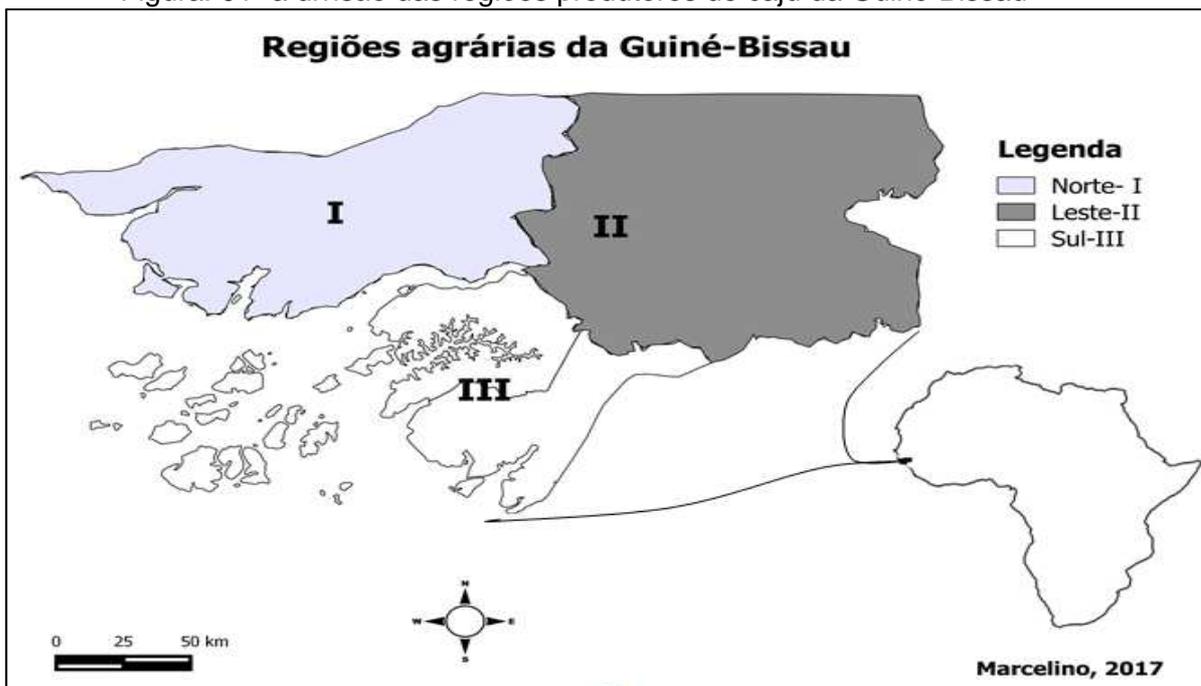
A agricultura ocupa o lugar dominante na base de produção e exportação da Guiné-Bissau. O desenvolvimento e a aposta excepcional dos agricultores na produção de caju, no entanto, chega a ser preocupantes, tudo pela qualidade do produto, que despertou a demanda internacional para castanha de caju do país. Segundo o Ministério da Agricultura da Guiné-Bissau, os recursos em divisa do país estão ligados a um único produto, a castanha de caju e cobre a grande parte das importações de alimento, por exemplo, o arroz, para consumo interno (LEA, HUGO e CARDOSO, 1990; GUINÉ-BISSAU, 2002;).

A divisão entre as zonas produtores de caju na Guiné-Bissau está ilustrada na Figura 1. Assim, numa análise em termos da distribuição das plantações do cajueiro neste território, pode ser assentada pelas diferentes zonas agrária do país.



A distribuição das plantações de cajueiro no território da Guiné-Bissau, observa-se que sua produção está assentada em diferentes zonas agrária do país, as quais estão divididas em três principais regiões produtoras. Nos documentos oficiais a zona I (Norte) é considerada a maior produtora do país, ocupa 55% da totalidade da área nacional; e 88% da população estão ocupados na sua plantação, com a média de 1,3 ha por agricultor. A Zona II (Leste) ocupa 27% de superfície plantada e concentra 56% da população, a qual se ocupa com a plantação, são 1,4 ha de área por agricultor. E, por último a Zona III (Sul), onde a plantação ocupa os 18% da totalidade da superfície, implicando 58% da sua população e são em média 2,2 ha por explorador (GUINÉ-BISSAU, 2004).

Figura: 01- a divisão das regiões produtores de caju da Guiné-Bissau



Fonte: elaboração própria com as informações da pesquisa

No entanto, Seidi (2008) considera muito recente a larga expansão do plantio de cajueiro no país, mas a área ocupada tem crescido exponencialmente. O governo pela sua percepção da demanda internacional vem incentivando a compra do produto, e fez com que o caju se tornasse o principal produto de exportação agrícola do país.

Na década de 1980 foi criado um sistema de troca de castanha de caju por arroz importado. O governo da Guiné-Bissau, entre 1987 a 1990 financiou por meio de



crédito direto ao setor privado, em média 2,5 milhões de dólar por ano, para transformação do caju que não vingou. Inicialmente pela má gestão e também pela perturbação da Guerra Civil de 1998/99, este último fator colocou em risco todos os investimentos feitos para transformação local da castanha de caju no país (GUINÉ-BISSAU, 2004; CARVALHO e MENDES, 2015). Esta ação do governo pode ser entendida, como elemento principal que forçou uma adesão massiva dos produtores para plantação de cajueiro, de um lado, por outro lado, isso levou a drástica queda na produção interna do arroz.

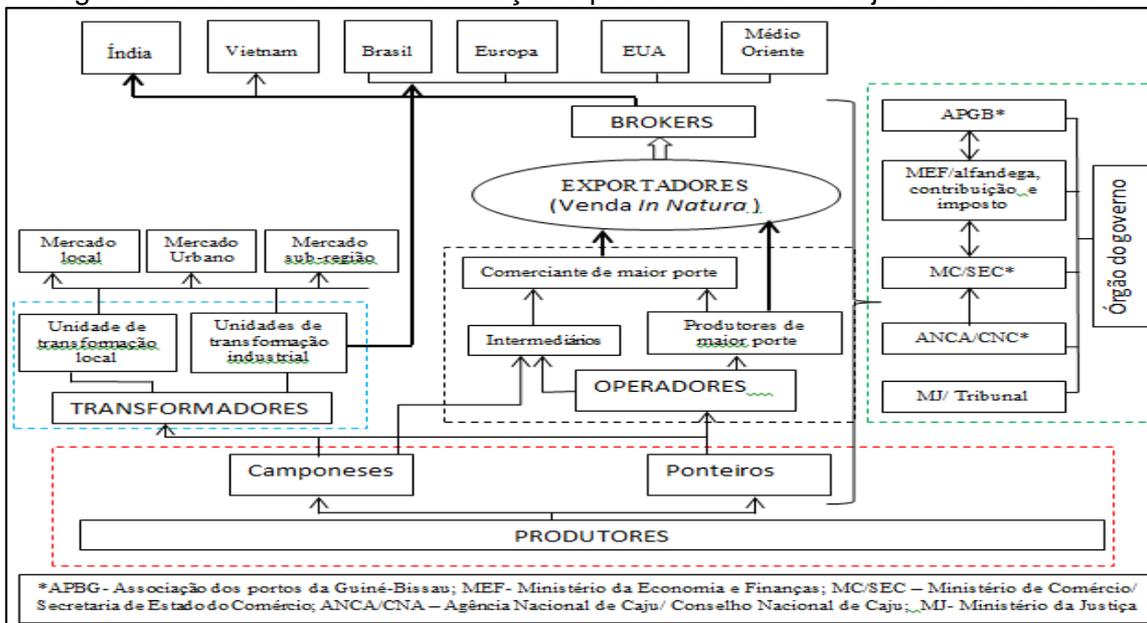
4.2 Mercado e a cadeia produtiva de caju na Guiné-Bissau

No caso do mercado de caju na Guiné-Bissau, os produtores são dependentes dos comerciantes, primeiro pela falta de conhecimento das atividades do mercado, como também dificuldade deles fazerem chegar os produtos até o mercado em Bissau.

Outro aspecto importante é de que os camponeses dependem dos comerciantes para terem acesso aos diferentes produtos de primeira necessidade, que a maioria é importada de países de outros continentes, ou dos países vizinhos da sub-região, algo que em algum momento os deixam até em dívida com os comerciantes e, isso os transforma em refém destes. A Figura 2 detalha a estrutura de comercialização e de transformação ou processamento da castanha de caju da Guiné-Bissau.

Pode-se perceber a dependência dos produtores a outros *players* para fazerem os seus produtos chegar a capital onde se alojam os *brokers* (compradores indianos) que levam o produto para Índia. Como se pode observar na Figura 2, os produtores são os elementos do início desta cadeia, que por alguns termina no capital do país (Bissau) e para outros segue até a Índia ou Vietnã. Os que trabalham com castanha *in natura*, e para outros pode finalizar no mercado de consumo das amêndoas, nos Estados Unidos da América, nos países da Europa e até nos países da Sub-região, como Senegal Gâmbia ou no Médio Oriente.

Figura 2- Estrutura de comercialização e processamento do caju - Guiné-Bissau



Fonte: elaboração própria, adaptado do Djaló (2013)

Cabe aqui salientar que o foco central na comercialização deste produto é a venda da castanha *in natura* para os intermediários indianos (os *brokers*) e pequena parcela é transformada no país e exportada, isso acontece com a maioria dos países produtores de caju da África Ocidental. Assim, não há agregação de valor ao produto, ao mesmo tempo em que cada elemento da cadeia precisa ao máximo ganhar seu lucro e o peso maior fica sem dúvida naquele que tem menos poder de barganha na briga do preço, que segundo Djálo (2013), é o produtor.

Sem o esforço do governo em fixar preço inicial que leva a um ganho para os produtores não têm como barganhar um preço adequado como, por exemplo, o baixo conhecimento dos produtores sobre este mercado, a dependências dos intermediários para comprarem os produtos de primeira necessidade e a ausência de políticas públicas para promover a cadeia e gerar maior competitividade entre os agentes participantes.

Há inúmeras críticas sobre a atuação das entidades ligadas ao setor público que atuam nesta área, mas há que se concordar que existe a necessidade da participação do Estado para ajudar a organizar o mercado, visto que até alguns intermediários sofrem com os grandes comerciantes e os *brokers* indianos no esforço de obter um ganho razoável na venda do produto. No entanto, algumas intervenções



estatais atrapalham a agilidade do negócio que acaba também por tornar oneroso o processo. De acordo com ANCA (2014), os custos portuários dos países africanos são mais barato e de frete marítimo de contêiner de 20' é mais caro na Guiné-Bissau do que nos países exportadores da castanha da sub-região da África Ocidental.

A maior reclamação acentuada nos custos portuários é os elevados impostos cobrados por algumas entidades públicas e a burocracia fatigante no processo, que acaba agregando muito tempo e perdas aos operadores. Outro elemento que onera o sistema é a falta de crédito no mercado, que prejudica as associações dos exportadores, os intermediários como a associação dos agricultores. Só conseguem ter um bom desempenho os operadores estrangeiros, que têm crédito nos países de origem, isso limita o poder de atuação dos operadores nacionais (LEA, HUGO e CARDOSO, 1990; GUINÉ-BISSAU, 2010).

No sistema agroindustrial/cadeia produtiva do mercado de caju da Guiné-Bissau pode-se considerar a existência de três principais grupos: o Estado, as organizações e o mercado. No entanto, os operadores econômicos intervenientes no mercado de caju são: os camponeses, os agricultores (ponteiro), os intermediários, os grossistas (atacado), os exportadores, os processadores e os *brokers* (LEA, HUGO e CARDOSO, 1990; ANCA, 2014).

Os camponeses são vistos como a base do sistema, com a garantia de 80% da produção da castanha. São autônomos, organizados em famílias e assentes nos valores comunitários e tradicionais, Carvalho e Mendes (2012; 2015). Também 80% das famílias dependem da atividade agrícola e quase todas têm vínculo com a plantação de cajueiro. Por outro lado, os camponeses são frágeis em relação à organização comercial de defesa dos seus interesses. A Associação Nacional dos Agricultores ainda não é eficiente na defesa dos interesses dos agricultores, em especial, nas ações ligadas às melhorias nos preços pagos da castanha de caju compradas dos produtores.

Os agricultores, conhecidos localmente como ponteiros, compostos por imigrantes de determinadas regiões do país para outra, dos que decidem abandonar as cidades para viverem de agricultura e por imigrantes estrangeiros. Também vivem a semelhança dos camponeses alguns conseguem colocar seus produtos no mercado de Bissau, outros conseguem investimentos e transformam a produção da castanha



em amêndoa e vendem por um preço maior nos mercados dos Estados Unidos e Europa, como mostra a Figura 02.

Os ponteiros pelas suas características conseguem alvarás que os permitem trabalhar como intermediários nas zonas onde eles têm plantações de caju, e também pelo conhecimento, mesmo que pouco de mercado, conseguem créditos para montarem pequenas indústrias de transformação de castanha que os permitem agregar valor (GUINÉ-BISSAU, 2004).

Os intermediários são o segundo grupo, e são também segundo mais importante depois dos camponeses na cadeia do caju, se configuram como os últimos no centro do comércio próximos aos camponeses, na questão de localização no terreno. Igualmente, agora este espaço (dos intermediários) está sendo ocupado por comerciantes estrangeiros da Mauritânia. Este grupo é rápido e estratégico, montam as pequenas brigadas de compra e venda da castanha e outros produtos de primeira necessidade em todo o país, até nos lugares de mais difícil acesso. Alguns fixam a residência durante a campanha ou a maioria dependendo do meio financeiro e da estratégia traçada, outros contratam filhos ou os próprios camponês como funcionários temporário nos pontos por eles criados (GUINÉ-BISSAU, 2004; CARVALHO e MENDES, 2015).

Também, há os grupos dos grossistas, que representa neste mercado como novo elemento com um crescimento exponencial e segue uma teoria própria, de negociar maior quantidade possível de castanha, mas sem nenhuma ambição de exportar. Depois dos grossistas vêm os exportadores, este é um grupo que representa a parte final da cadeia do mercado do caju Este grupo é visto por outros elementos da cadeia como aquele que mais diretamente estabelece relação como o Estado, pela questão de que o sistema naturalmente o impõe como o pagador dos impostos, e sabe que é repassado no preço para todos os elementos da cadeia (LEA, HUGO e CARDOSO, 1990; AIP, 2014).

No entanto, ainda há outro grupo que se emerge no mercado de caju, mas com muitas dificuldades, procura cada vez mais agregar valor a castanha de caju: são os processadores. É o mais recente no sentido das iniciativas individuais, mas antiga em relação às políticas públicas de agregação de valor da castanha de caju, vindo já de longo tempo das décadas de 1980, e é composto por dois grupos: o primeiro grupo é



ocupado por aqueles que realizam grandes investimentos, por meio de crédito bancário e o segundo grupo são aqueles que foram apoiados por projetos *Trade and Investment Promotion Support (TIPS)*, são pequenos empresários e ponteiros com vontade, mas com menos possibilidade de obter crédito para comprar os equipamentos. Estes dois grupos nos últimos anos estão desaparecendo principalmente os pequenos processadores apoiados por projeto TIPS (GUINÉ-BISSAU, 2004).

Por último, os *Brokers* este grupo são compradores da castanha exportada pela classe dos exportadores da Guiné-Bissau e, se imagina que seja dominado por 99% dos operadores indianos. Este grupo é considerado na outra ponta da cadeia, como os intermediários que vendem à outro grupo de grandes compradores indianos e este por sua vez vende para as empresas processadoras da castanha no país de origem (Índia) Guiné-Bissau (2004).

Portanto, a questão institucional continua a criar dificuldades aos pequenos grupos dos processadores de castanha principalmente aos produtores familiares. O governo interfere nos preços (define o preço mínimo), além disso, há problemas de conflito de interesses entre diversas entidades representantes de cada grupo na barganha dos preços, as infraestruturas deficitárias e os problemas da qualidade ainda não está inserida na prática dos agricultores, para separarem a castanha de acordo com a sua qualidade. Neste caso o papel das instituições envolvidas é relevante para auxiliar no desenvolvimento e melhoria na dinâmica da transferência dos preços (AIP, 2014; CARVALHO e MENDES, 2015).

Assim, a dinâmica no mercado da comercialização do caju na Guiné-Bissau, que ainda está em construção, mesmo já tendo atingido uma posição de grande produtor, mas ainda precisa de estruturas bem organizadas e melhoria nas atuações das instituições de modo que possam beneficiar melhor os atores que atuam neste mercado, principalmente os produtores camponeses.

4.3 A dinâmica do mercado de caju da Guiné-Bissau

Pelos dados do FAO de 2014 a exportação de castanha de caju em natura da Guiné-Bissau foram 155.538,0TM, mas há outras informações que assinala um volume superior a este, a mensuração é deficitária neste país por falta de meios e



equipamentos adequados. As informações da Agência Nacional de Caju (ANCA), a produção da castanha de caju em 2016 foi 200.000TM, e as exportações foram 150.000TM, o preço médio ao produtor foi 450 FCFA/kg (Francos da Comunidade Financeira da África) e preço ao exportador \$1.200 USD/FOB.

No ano de 2014 segundo os dados da FAO, a Nigéria apresenta-se como maior produtor africano de castanha de caju, com 894.368TM, seguindo de Casta de Marfim com 531.488,0TM depois pelo Benin com 201.818,0TM e na quarta posição fica a Guiné-Bissau. Neste grupo dos produtores de castanha de caju, estão os países asiáticos liderados por Vietnam com 245.003,0TM, seguido por Filipinas com 170.853TM e por Indonésia com 131.200,0TM. Na América Latina aparece o Brasil com a produção de 107.713.0TM, os outros países desta região apresentam o volume inferior a dez mil toneladas (FAOSTET, 2017).

Os setores primário, secundário e terciário da Guiné-Bissau representavam 49%, 13% e 38% do PIB em 2013. Assim, a produção de castanha de caju absorveu em 2013, 87,7% das exportações do país. No entanto, são processados no mercado interno menos de 5% da produção total de castanha (AFDB, 2015). Foi apresentado por Somda *et al.* (2004) e AIP (2014) que o alto volume de exportação de caju em detrimento da transformação local, prejudica os produtores na transferência dos preços de exportação para este grupo, provocado pela falta de informação, infraestruturas deficitárias. Exemplo, em 2013 o preço ao produtor caiu 43% em relação ao preço do exportador, e 57% no ano anterior de 2012, isso afeta profundamente as famílias produtoras.

Segundo ANCA (2014) apesar de algumas restrições que a produção da Guiné-Bissau vem sofrendo, tal como mudanças climáticas, idade avançada dos cajueiros e pragas, a produção do país cresceu nos últimos anos, isso o colocou como quarto (4º) maior produtor mundial de caju e segundo (2º) no Continente Africano atrás da Costa do Marfim. A Tabela 01 apresenta dados da produção e dos preços fixados pelo governo e preço médio praticado no decorrer da campanha dos anos de 2006 a 2016.



Tabela 01 - A relação da produção e exportação de caju na Guiné-Bissau de 2006 a 2016

Ano	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015**	2016
Qt. Prod. TM	120.000	125.000	130.000	170.000	150.000	200.000	180.000	200.000	200.000	200.000	
Qt. Exp. TM	92.300	96.117	109.618	135.707	122.248	174.000	125.000	134.410	140.331	59.000	150.000
Preço ao Produtor (Fca/Kg)	350	200	*	*	*	250	250	210	250	300	350
Preço médio ao Produtor (Fca/Kg)	100	150	300	186	270	330	300	125	250	500	450
Base Trib. (USD/TM FOB)	750	600	600	600	600	750	850	850	850	900	
Preço de Exp. (USD/TM FOB)						1100	700	790	1000	1100	1200

Fonte: Dados ANCA-GB, 2015 (adaptados pelos autores).

(*) Não se anunciou o preço ao Produtor. (**) até 13/07/2015.

Nota: Qt= Quantidade; Prod.= Produzida; Exp. = Exportada; Fca= Francos da Comunidade Africana; Trib. = Tributaria.

Alguns analistas consideram que a produção de caju da Guiné-Bissau é difícil de quantificar visto que existe uma grande quantidade que não são contabilizados devido à fuga nas fronteiras com os países vizinhos (Senegal, Gâmbia e Guiné-Conakry), que sempre oferecem preço maior por kg ao produtor do que o preço praticado no país.

Observa-se que na primeira linha da Tabela 01 a quantidade produzida em tonelada métrica (TM), nos últimos dez anos. Também esta evolução veio confirmar a razão que levou o país a subir na colocação como o quarto maior produtor mundial de caju e segundo do Continente Africano. As exportações também cresceram, visto que ainda não se consegue transformar a grande quantidade produzida.

O que mais interessa é analisar os preços iniciais ao produtor ao longo destes dez anos. O que mostra a Tabela 01 é a mesma margem pouco mudou dos preços iniciais fixados pelo governo, a pesar de ter algumas mudanças ao longo do período da campanha e conseguir fixar o preço médio em torno de 100 francos em 2006 até aos 500 francos em 2015 que caiu para 450 francos em 2016, a taxa de câmbio



referente a estes valores nos últimos dois anos nos momentos da campanha gira em torno de USD \$ 1 para 510 francos a 550.

O que também está evidente na Tabela 01 são os preços da base tributária pago pelos exportadores em dólares por TM, que variam entre o mínimo de US\$ 600 dólares nos anos de 2007 a 2010 e o preço máximo de US\$ 900 dólares por TM em 2015. Também a Tabela 01 na sua última linha apresenta os preços que os exportadores vendem a castanha para os *Brokers* (compradores indianos) no porto de Bissau FOB. São poucos os dados deste item que se conseguiu pelos dados da ANCA, mas se consegue explicar ao menos quanto os exportadores vendem em dólares a TM de castanha comparado ao preço de compra na capital ou nas regiões do país.

O menor preço praticado que se conseguiu neste quadro é de 2012, os US\$ 700 por TM e o maior preço são de 2016, os US\$ 1.200 por TM vendido no porto de Bissau aos indianos.

Em seguida pode se analisar na Tabela 02 a quantidade de castanha de caju *in natura* exportada por cada operador em 2014 na Guiné-Bissau. Observa-se que a ANCA separa os exportadores pelas categorias e pela quantidade exportada.

Na Tabela 02 mostra-se a concentração das seis empresas que conseguem exportar castanhas *in natura* acima de 5.000TM e outras sete que oscilam entre 3.000 e até 5.000TM de castanhas para o mercado da Índia e do Vietnã. São no total 13 empresas pelos dados da ANCA-GB de 2014 e, este grupo consegue com isso exportar 63,4% do total da castanha de caju do país em 2014. No entanto, os dois grupos dominam de certa forma o mercado de caju no país e com o poder de barganhar os preços ao seu favor pelo volume comprado.

Em circunstância normal, os preços aos produtores podem oscilar entre 60% e 70% dos preços FOB, alegando que os altos custos de transporte interno e portuários possam explicar a diferença entre os preços ao produtor e preços dos exportadores (GUINÉ-BISSAU, 2010).



Tabela – 02. Empresas exportadoras de castanha de caju em 2014

Empresas com volume de exportação acima dos 5.000 TM/2014			
Nº	Empresas	Qt. Exp. – TM	%
1	Cheta Guiné	16.836.142	12,09
2	E. T. G. Guiné	11.892.964	8,54
3	Socobis	10.225.075	7,34
4	C. R. Tranding	9.491.329	6,81
5	S. K. Bissau	5.994.704	4,30
6	Euro Impex	5.683.925	4,08
	Total	60.124.139	43,17
Empresas com volume de exportação de 3.000 TM a 5.000 TM			
Nº	Empresas	Qt. Exp. – TM	%
7	Sanatans	4.977.956	3,57
8	General Trading	4.892.179	3,51
9	Alfa A. Baldé	4.564.119	3,28
10	Darame Trading	3.704.597	2,66
11	Djaby & Djaby	3.704.597	2,66
12	Rumo	3.288.903	2,36
13	Gomes & Gomes	3.125.632	2,24
	Total	28.257.983	20,29
	Total Nacional	139.277.411	100

Fonte: elaboração própria adaptado da ANCA-GB, 2014.

Nota: Qt = Quantidade; EXP.= Exportação; MT = Tonelada Métrica.

Nesta linha de pensamento, a Tabela 03 elaborada pela ANCA-GB, traz os preços de amêndoa vendidos no mercado internacional em 2014. No entanto, as amêndoas vendidas pelos países compradores da castanha *in natura* da Guiné-Bissau e depois transformadas prontas para consumir sendo classificadas de acordo com o tipo. E nenhum tipo destas amêndoas custa menos de 2.000 francos CFA por kg, ou seja, todos estão acima de 2.000 francos CFA por kg.

A Tabela 03 apresenta as diferentes categorias da classificação da castanha de caju, entre estes estão o tipo: W320 que oscila entre 3,3 a 3,5 dólares, ou seja, 3.775 a 4.000 francos CFA cada kg. A W320 é a categoria da amêndoa com maior qualidade e mais cara no mercado. Seguida da categoria SW que varia entre 2,8 a 3 dólares. Por último a categorias LWP que está acima de dois dólares e meio.

O exemplo ilustrativo da Tabela 03 é de certa forma, a maneira mais clara de mostrar tanto ao governo como aos exportadores da Guiné-Bissau, de que investir na agregação de valor deste produto pode levar a um benefício maior para todos os intervenientes da cadeia produtiva. Além da profissionalização dos produtores e eliminar em grande medida os crescentes grupos dos intermediários, que nos últimos



anos têm apresentado número crescente dos participantes sem se importar em exportar ou transformar o produto no país.

Tabela-03 - Preços internacionais da amêndoa de caju 2014

Evolução do preço da Amêndoa de caju 2014			
Tipos de amêndoa	Categoria	Preço (USD/lb) FOB	Preço (Fcfa/kg)
WHITE WHOLES	W320	3,3 -3,5	3.775- 4.000
SCORCHED WHOLES	SW	2,8 - 3,05	3.200 – 3490
SPLITS	S	2,9 - 3,25	3300 – 3700
LARGE WHITE PIECES	LWP	2,6 - 2,9	2980 – 3300

Fonte: ANCA-GB, 2014.

Aqui cabe evidentemente o conceito de custo de transação de Coase (1973) que considera as duas naturezas de custos de transação: a primeira incide sobre os custos de coleta das informações. Neste ponto, os agricultores da Guiné-Bissau, tanto os camponeses como os ponteiros, mesmo com ajuda da ANAG, ainda assim estão desprovidos das informações do mercado. E o segundo elemento são os custos de negociação e firmação de contrato, neste quesito, os produtores de castanha estão em desvantagem. Porque não é feito o contrato de compra com produtores, como camponeses e ponteiros. A pesar de parecer livres de estarem preso a um contrato não têm amparo quando acontece algo que prejudica a sua produção (a perda é total). Assim, colecionam os prejuízos no decorrer do ato da negociação e na efetivação da venda dos seus produtos aos intermediários.

5 Considerações finais

O objetivo do artigo foi analisar como as instituições afetam os custos de transação entre produtores e comerciantes de castanha de caju na Guiné-Bissau. O mercado de caju na Guiné-Bissau tem atraído vários interessados e com isso vem melhorando por parte do governo os instrumentos que facilitam o comércio do produto. No entanto, se constata no mercado o envolvimento de várias entidades públicas pelo fato de ser a maior atividade que inclui todos os atores econômicos e sociais do país. Este envolvimento dos diversos atores e que acaba de certa forma, por mobilizar o conjunto das entidades públicas, chamou atenção dos operadores que se tornaram



também críticos as diversas ações das instituições estatais envolvidos, que pelo seu entendimento traz custos para os operadores.

Enquanto o governo tenta se organizar no sentido de melhorar o mercado que está sendo ocupado cada vez mais pelos operadores estrangeiros e sem uma legislação que disciplina atuação destes, tenta criar e envolver entidades que minimizam a fuga do fisco que para o governo é mais importante. Os atores sociais que defendem tanto os ponteiros como os exportadores, também se envolvem na busca de solução, que de certa forma não é simples. Portanto, a questão principal é que os intermediários e operadores nacionais, este último sem possibilidade de obter crédito, possam concorrer ou barganhar preços a seu favor com os operadores estrangeiros munidos de volume alto de dinheiro num período curto de campanha e não aceitem os preços ditados por operadores estrangeiros.

Os dados da falta das infraestruturas, impostos elevados, preços portuário e marítimo de transporte dos contêineres muito elevados se comparados com os países da sub-região, são elementos determinantes na definição dos preços da castanha mesmo que a margem de ganhos dos *Brockers* ainda seja alta. E os operadores, em especial, os exportadores não repassam os preços aos produtores que continuam a receber os menores preços ao longo do tempo.

Os custos de transação são elevados pelo fato de o foco das instituições que atuam neste mercado não ser o de eliminar estes custos, mas pelo contrário barganhar o máximo para conseguir melhor ganhos. Pouco se pensa em melhorar as artérias de escoamento dos produtos de um único porto ou abrir um porto seco para exportar via países da sub-região. Nem ao menos reduzir os impostos que acabam se tornando peso para os exportadores e muito menos os exportadores com evidentes ganhos aceitam comprar dos produtores a um preço razoável que os permitem possíveis ganhos.

REFERÊNCIAS

ABREU, A. Migração e diferenciação de classes na Guiné-Bissau rural. **E-Cadernos CES**, nº15, 2012: p.08-32.

AFRICAN DEVELOPMENT BANK (AFDB). **Guinea-Bissau. Country strategy paper 2015-2019**. Jan., 2015.



Associação Industrial Portuguesa (AIP). Guiné-Bissau. integração regional na CEDEAO e relacionamento com os países da CPLP. **Lusofonia Economia, Plataforma CPLP**, Mai., 2014.

ANCA – Agência Nacional de caju da Guiné-Bissau. **Boletim informativo do sector de caju**. Bissau: 3º ed. Out., 2014.

BALDÉ, S. **Buba-Quebo: corredor de desenvolvimento no sul da Guiné-Bissau**. Dissertação de Mestrado em Estudos Africanos – Desenvolvimento Social e Económico em África: Análise e Gestão. Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa. Lisboa: 2008.

CARVALHO, B. R. P.; MENDES, H. Cashew chain value in Guiné-Bissau: challenges and contributions for Food Security: a case study for Guiné-Bissau. **Int. J. Food System Dynamics**, nº 7, Jan., 2015, p. 1-13.

CARVALHO, B. R. P.; MENDES, H. A segurança alimentar e a importância da cultura do caju na Guiné-Bissau. **RILP- Revista Internacional da Língua Portuguesa**, Série 3, nº 25, 2012.

CARVALHO, R. O. de. **Política externa e Estado frágil na Guiné-Bissau: crises multidimensionais e o papel dos organismos internacionais “CPLP & CEDEAO” (1973-2014)**. Tese de doutorado. Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Programa de Pós-Graduação em Ciência Política. Porto Alegre, 2016.

COASE, R. H. The nature of the firm. In WILLIAMSON, O, WINTER, S. G **The nature of the firm: origins, evolution, and development**. New York: Oxford. 1993.

CHAO, E. Formal Contractual Agreements: a Transaction Cost Study of Tanzania Firms. **International Business Research**, nº 3, v. 4, Jul., 2011.

CRUZ, V. Estado e regulação: fundamentos teóricos. In: RAMALHO, P. I. S. (Org.). **Regulação e Agências Reguladoras: governança e análise de impacto regulatório**. Brasília: Anvisa, 2009.

DORWARD, A.; KYDD, J.; POULTON, C. BEZEMER, D. Coordination risk and cost impacts on economic development in poor rural areas. **Journal of Development Studies**, nº. 7, v. 45, August 2009, p.1093-1112.

DJALÓ, A. S. **Desenvolvimento socioeconômico e dependência da Guiné-Bissau: caso do caju**. Dissertação (mestrado) - Universidade Federal de Santa Catarina, Centro de Filosofia e Ciências Humanas, Programa de Pós-Graduação em Sociologia Política. Florianópolis, 2013.

ELBADAWI, I. A. Can Africa Export Manufactures? The Role of Endowment, Exchange Rates and Transaction Costs. **Development Research Group and Africa Region, World Bank**, Washington, D. C, 1999.



FARINA, E. M. M. Q. AZEVEDO, P. F. SAES, M. S. M. **Competitividade**: Mercado, Estado e Organização. São Paulo: Editora Singular, 1997.

FAOSTAT. Food and Agriculture Organization of the United Nation, database, 2017. Disponível em: <<http://www.fao.org/faostat/en/#data/TP>>. Acesso em: 17/12/2016.

FILHO, A. B.; LUCINDA, C. R. Teoria da regulação. In: BIDERMAN, C.; ARVATE, P. (Org.) **Economia do Setor Público no Brasil**. Rio de Janeiro: Campus, 2004.

FIANI, R. A teoria dos custos de transação. In: KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. **Economia industrial**. Rio de Janeiro: Campus. 2002.

FREY, Klaus. Políticas públicas: um debate conceitual e reflexões referentes à prática da análise de políticas públicas no Brasil. **Planejamento e políticas públicas**. n° 21, Jun., 2000.

GUINÉ-BISSAU. **Carta da política de desenvolvimento agrário**. Ministério da Agricultura, das Florestas, da Caça e da pecuária. Bissau, Abril, 2002.

_____. **O caju da Guiné-Bissau**: análise da fileira. DRAFT, Bissau, Mai., 2004.

_____. **Para além de castanha de caju**: diversificação através do comércio. Estudo do diagnóstico da integração do comércio para o melhoramento do quadro integrado e assistência técnica para assuntos do comércio internacional. Banco Mundial, 2010.

Instituto Nacional de Estatística (INE). Informações do país. Disponível em: <<http://www.stat-guinebissau.com/index.htm>> Acesso em: 07/05/2017.

KYEYAMWA, H.; SPEELMAN, S., VAN HUYLENBROECK, G., OPUDA-ASIBO, J.; VERBEKE, W. Raising off take from cattle grazed on natural rangelands in sub-Saharan Africa: a transaction cost economics approach. **Agricultural Economics**, n°39, 2008, p. 63-72.

LEA, J. D.; HUGO, C.; CARDOSO, C. **A review of the cashew Sub-Sector in Guinea-Bissau**. Agency for International Development United States Department of State. Program Development Support -Guinea-Bissau Cashew Study. Kansas State University food and feed grains institute: Manhattan, Kansas and Instituto Nacional de Estudos e Pesquisa, Bissau. Set., 1990.

OUMA, E.; JAGWE, J.; OBARE, G. A.; ABELE, S. Determinants of smallholder farmers' participation in banana markets in Central Africa: the role of transaction costs. **Agricultural Economics**, n° 41, 2010, p. 111-122.

ROCHA JR. W. F da; RIBEIRO, M. C. P. . Institutional Environment and Contracts: A Case Study in the Agroindustrial System of Broiler Factory Farming in the West of the State of Paraná, Brazil. **Revista do Instituto do Direito Brasileiro**, v. 2, p. 1541-1568, 2013



RUIJS, A.; SCHWEIGMAN, C.; LUTZ, C. **The impact of transport- and transaction-cost reductions on food markets in developing countries:** evidence for tempered expectations for Burkina Faso. The 25th International Conference of Agricultural Economists, August 16-22, 2003, Durban, South Africa, 2003.

SEIDI, U. **Comércio Externo da Guiné-Bissau.** Lisboa: Mar.; 2008. Disponível em:<www.didinho.org> Acesso em: 20/02/2017.

SILVA, D. de M. Por entre as dórcades encantadas: os Bijagó da Guiné-Bissau. São Paulo, **Terceira Margem**, 2000.

SECCHI, L. Modelos organizacionais e reformas da administração pública. **Revista da Administração Pública.** Rio de Janeiro: n° 43, v. 2, Mar./Abr., 2009, p. 347-69.

SOMDA, Jacques; KAMUANGA, Mulumba; MÜNSTERMANN, Susanne; KEITA, Kelefa; MENDES, Antônio. Characteristics of the smallholder dairying farmers in West African countries: Economic viability and paths for improvement. **Socio-economic research Working Paper**, n° 2. ITC, Banjul, 2004.

SOUZA, Celina. Políticas Públicas: uma revisão da literatura. **Sociologias**, Porto Alegre: ano 8, n° 16, Jul./Dez. 2006, p. 20-45.

STAAL, S.; DELGADO, C.; NICHOLSON, C. Smallholder dairying under transactions costs in East Africa. **World Development**, V. 25, N° 5, 1997, p. 779-794.

STEPHENS, E. C.; MABAYA, E. **Spatial price adjustment with and without trade.** Selected Paper prepared for presentation at the American Agricultural Economics Association Annual Meeting, Orlando, FL, Jul., 27-29, 2008.

WILLIAMSON, O. E. Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. **Journal of Law and Economics**, V. 22, n° 2, Oct., 1979, p.233-261.