



UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DE PERNAMBUCO
PRÓ-REITORIA DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO E
DESENVOLVIMENTO RURAL

LILIAN ALDINA PEREIRA MENDONÇA E MENDONÇA

**COMPETITIVIDADE DA CASTANHA-DE-CAJU NO
MERCADO INTERNACIONAL: COMPARAÇÃO ENTRE
GUINÉ-BISSAU E BRASIL NO PERÍODO 2001 – 2016**

**RECIFE
2019**



LILIAN ALDINA PEREIRA MENDONÇA E MENDONÇA

**COMPETITIVIDADE DA CASTANHA-DE-CAJU NO
MERCADO INTERNACIONAL: COMPARAÇÃO ENTRE
GUINÉ-BISSAU E BRASIL NO PERÍODO 2001 – 2016**

Dissertação submetida ao Programa de Pós-Graduação em Administração e Desenvolvimento Rural como exigência parcial à obtenção do título de Mestre em Administração.

**Orientador: Prof. Almir Silveira Menelau,
DSc.**

RECIFE

2019



UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DE PERNAMBUCO
PRÓ-REITORIA DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO E
DESENVOLVIMENTO RURAL

PARECER DA COMISSÃO EXAMINADORA DE DEFESA DE
DISSERTAÇÃO DE MESTRADO ACADÊMICO DE

LILIAN ALDINA PEREIRA MENDONÇA E MENDONÇA

***COMPETITIVIDADE DA CASTANHA-DE-CAJU NO MERCADO INTERNACIONAL:
COMPARAÇÃO ENTRE GUINÉ-BISSAU E BRASIL NO PERÍODO 2001 – 2016***

A comissão examinadora, composta pelos professores abaixo, sob a presidência do primeiro, considera o candidato **Lilian Aldina Pereira Mendonça e Mendonça**.

Prof. Almir Silveira Menelau, DSc
Universidade Federal Rural de Pernambuco
Orientador

Prof. Talles Wanderley Vital, DSc
Universidade Federal Rural de Pernambuco
Membro Interno

Prof. Álvaro Barrantes Hidalgo, DSc
Universidade Federal de Pernambuco
Membro Externo

DEDICATÓRIA

Dedico esse trabalho a todos os produtores e agricultores familiares de castanha-de-caju e todos os pesquisadores que se dedicam para o melhoramento desse setor no continente africano, especificamente nos países que produzem este produto.

AGRADECIMENTOS

Primeiramente, agradeço aos meus ancestrais por meus últimos resgates identitários, que reside no fortalecimento do que eles lutaram para que eu possa usufruir de tudo que tenho hoje e poder dar continuidade com a minha geração.

Agradeço a toda família Mendonça (paterna e materna), afinal ambas são Mendonça, por tudo que já fizeram e ainda fazem por mim, pelo respeito, confiança e orgulho que sentem por mim. Quero vos dizer que só sou o que sou porque vim de vocês.

Agradeço ao meu Grupo de Estudos e Pesquisas em Autobiografias, Racismo e Antirracismo na Educação (GEPAR – CE/UFPE). Como costumo dizer sempre, graças a esse grupo pude me direcionar aos irmãos da diáspora.

Agradeço à Rede de Afroempreendedores, da qual faço parte, pela vasta experiência e pelo fortalecimento desse mercado, visando responder bem ao público alvo.

Agradeço ao PADR/UFRPE pela oportunidade e pela orientação com o excelente professor Almir Silveira Menelau. Agradeço à todos os colegas maravilhosos da Paraíba aos quais me afeiçoei bastante e a Luiza que está sempre à disposição dos alunos.

Agradeço imensamente à família Flauxi pela acolhida, por me fazer sentir em casa, pelo incentivo emocional, por tudo o que fez e ainda faz por mim.

Agradeço às minhas amigas de infância: Elizaida, Iria, Erica, Turaida, Goia e Ledina. Agradeço a cada amizade que ganhei aqui na diáspora, ao Sourou (meu melhor amigo e irmão), a todos os estudantes africanos da UFPE e UFRPE, que a distância de casa e aproximação cultural nos juntou como uma família. Agradeço também a todos os irmãos do grupo Elevar a Mente, grupo História Africana, aos meus amigos brasileiros Ricardo, Gal, Dani, Dona Neusa, Yaya e a família, Nay, Caick, Fabiana e a família, Ellis e a família, Eukenny e a família, Alice e a família, e a todos os meus clientes.

Por fim agradeço a todos que colaboraram direta ou indiretamente para a realização deste trabalho, em especial a Ruhana e todas as meninas do grupo “nóspornós”.

Nós queremos ser nós mesmos, africanos da Guiné-Bissau e Cabo Verde, e não os “tugas”, porque a nossa cultura não é a dos “tugas”. Embora a nossa cultura tenha hoje a influência da cultura dos “tugas”, o nosso objetivo é lutar pela transformação radical da nossa cultura, isto que é uma resistência cultural (CABRAL, 1979, p.72-73, grifo nosso).

RESUMO

O trabalho analisa comparativamente a competitividade no mercado internacional de castanha-de-caju entre Guiné-Bissau e Brasil. Ademais, analisa-se o impacto e os obstáculos enfrentados com o agronegócio no mercado internacional com as exportações de castanha-de-caju nos anos 2001-2016. Foram calculados diversos indicadores, a fim de identificar o potencial para uma inserção competitiva da Guiné-Bissau no mercado internacional, indicadores estes que são índices vantagens comparativas reveladas simétricas, índices posição relativa do mercado, índice de comércio intra-industrial, índice de concentração de exportações por produto e por destino. Os indicadores foram calculados para o período 2001 a 2016. Os resultados mostraram que as exportações guineenses são concentradas relativamente em poucos produtos e destinos. Caracteriza-se o comércio exterior guineense como sendo basicamente do tipo interindustrial. Guiné-Bissau apenas exporta esse produto, a percentagem do processamento só é suficiente para o consumo interno. A Guiné-Bissau apresenta um grau de especialização maior que a unidade, ou seja, tem vantagem comparativa sobre castanha-de-caju. Os resultados ainda mostram uma posição razoável no mercado, mas nos últimos anos teve um leve aumento de valores de PRM (Posição Relativa do Mercado), que pode ser explicado pelo fato do país estar se inserindo no mercado vietnamita e brasileiro. Os resultados mostraram também que a comercialização é dada por fatores conjunturais e estruturais. As duas cadeias (castanha e o pseudofruto) apresentam grandes lacunas em diversos aspectos e estágios da cadeia comparando com o que ocorre no Brasil, e essas lacunas na sua maior parte se dão principalmente no processo produtivo da castanha. Assim, torna-se evidente que as duas cadeias são ineficientes. As pequenas e médias empresas ou fábricas trabalham em cooperação e têm uma unidade central de acabamento dos seus produtos e de lá exportam para mercado consumidor e não funcionam como um *cluster*, pois não estão localizadas num local e sim como uma APL (Arranjo Produtivo Local), já as grandes empresas trabalham de forma individual exportando direto sua produção. Os resultados ainda mostram que a posição do Brasil no mercado internacional difere da da Guiné-Bissau devido os seguintes fatores: organização do setor, 100% de processamento da castanha-de-caju e pedúnculo, venda de amêndoa de castanha-de-caju e não commodity,

qualificação do produto e países de destino das suas exportações com maiores renda per capita.

Palavras-chave: Exportações, Competitividade, Guiné-Bissau, Brasil, Comércio Internacional.

ABSTRACT

The paper analyzes the competitiveness of the international market of cashew nuts between Guinea-Bissau and Brazil. In addition, the impact and the obstacles faced by the agribusiness in the international market with the exports of cashew nuts in the years 2001-2016 are analyzed. Several indicators were calculated to identify the potential for Guinea-Bissau's competitive insertion in the international market, indicators that are indicators of comparative advantages revealed symmetrical, indexes relative market position, intra-industry trade index, concentration index of exports by product and by destination. The indicators were calculated for the period 2001 to 2016. The results showed that Guinean exports are relatively concentrated in few products and destinations. Guinean foreign trade is characterized as being basically of the interindustrial type. Guinea-Bissau only exports this product, the percentage of processing is sufficient for domestic consumption only. Guinea-Bissau has a higher degree of specialization than unity, that is, it has a comparative advantage over cashew nuts. The results still show a reasonable position in the market, but in recent years there has been a slight increase in PRM (Relative Market Position), which can be explained by the fact that the country is entering the Vietnamese and Brazilian markets. The results also showed that commercialization is due to conjunctural and structural factors. The two chains (chestnut and pseudofruit) present large gaps in several aspects and stages of the chain compared to what occurs in Brazil, and these gaps mostly occur mainly in the nut production process. Thus, it becomes apparent that the two chains are inefficient. Small and medium-sized enterprises or factories work in cooperation and have a central unit for finishing their products and from there they export to the consumer market and do not function as a cluster because they are not located in a locality but rather as an APL (Local Productive Arrangement) , already the big companies work of individual form exporting direct their production. The results also show that Brazil's position on the international market differs from that of Guinea-Bissau, due to the following factors: organization of the sector, 100% processing of cashew nuts and stalks, sale of cashew nuts and not commodity, product qualification and destination countries of their exports with higher per capita income.

Keywords: Exports, Competitiveness, Guinea-Bissau, Brazil, International Trade.

LISTA DE FIGURAS

- FIGURA 1 – Guiné-Bissau: Evolução do PIB – 2003/2010 (em%) pg.58
- FIGURA 2 – Evolução da área cultivada com cajueiros no Brasil (1990- 2014) pg.93
- FIGURA 3 – Evolução das produtividades de caju no Brasil (1990- 2014) pg.94

LISTA DE FLUXOGRAMA

FLUXOGRAMA 1 – Cadeia da Amêndoa da Castanha-de-Caju	pg.85
FLUXOGRAMA 2– Etapas do Beneficiamento da Castanha-de-Caju	pg.88

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 – Exportações e Índice de Concentração das Exportações por Produtos e por Países de Destino – 2001-2016	pg.45
TABELA 2 – Comércio Intra-industrial da Guiné- Bissau 2001-2016	pg.46
TABELA 3 – Indicadores da competitividade da Guiné- Bissau 2001-2016	pg.49
TABELA 4 – Guiné-Bissau: Financiamento do programa do governo – 2003/2010 (em bilhões de franco CFA)	pg.59
TABELA 5 – Guiné-Bissau: Principais mercados de exportação – 2004/2008 (em %)	pg.61
TABELA 6 – Guiné-Bissau: Principais mercados de importação- 2004/2008 (em %)	pg.62
TABELA 7 – Indicadores Macroeconômicos	pg.63
TABELA 8: Balança Comercial do Caju em 2008 por Estado	pg.87
TABELA 9 – Castanha-deCaju importada mais cara (2008- 2014)	pg.96

LISTA DE EQUAÇÕES

EQUAÇÃO 1 – Índice de Concentração por Produtos – 2001/2016	pg.39
EQUAÇÃO 2 – Índice de Concentração por Destinos – 2001/2016	pg.40
EQUAÇÃO 3 – Índice do Comercio Intra – Indústria (G-L) – 2001/2016	pg.40
EQUAÇÃO 4 – Índice da Vantagem Comparativa Revelada – 2001/2016	pg.41
EQUAÇÃO 5 – Índice da Vantagem Comparativa Revelada Simétrica – 2001/2016	pg.42
EQUAÇÃO 6 – Índice Posição Relativa do Mercado – 2001/2016	pg.42

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

- A.A – Ao Ano
- ACC – Amêndoas de Castanha-de-Caju
- ANP – Assembleia Nacional Popular
- APL – Arranjo Produtivo Local
- BCEAO – Banco Central dos Estados da África Ocidental
- BM – Banco Mundial
- CCC – Castanha-de-Caju com Casca
- CIIA – Comércio Intra-Indústria
- CNC – Comissão Nacional do Caju
- CBC – Castanha Bruta de Caju
- CFA – Comunidade Financeira da África
- DENARP – Documento de Estratégia Nacional de Redução da Pobreza
- EU – European Union (União Europeia)
- EUA – Estados Unidos de América
- FAO – Organização das Nações Unidas para a Agricultura e Alimentação
- FOB - Free On Board
- FMI – Fundo Monetário Internacional
- FNE – Fundo de Desenvolvimento do Nordeste
- FINOR – Fundo de Investimento do Nordeste
- FISSET – Fundo de Investimento Setorial
- G-B – Guiné-Bissau
- G-L – Grubel e Lloyd
- H-O-S – Heckscher – Ohlin – Samuelson
- ICD – Índice de Concentração por Destino
- ICP – Índice de Concentração por Produto
- IED – Investimento Estrangeiro Direto
- IDH – Indicadores de Desenvolvimento Humano
- INE – Instituto Nacional de Estatística de Guiné-Bissau
- MAC – Movimento Anti Colonialista
- MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior
- ONU – Organização das Nações Unidas

OPEP – Organização dos Países Exportadores de Petróleo

OUA – Organização da Unidade Africana

PAIGC – Partido Africano para a Independência da Guiné e Cabo Verde

PALOP – Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa

PIB – Produto Interno Bruto

POS – Posição Relativa no Mercado

SUDENE – Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste

UEMOA – União Econômica e Monetária Oeste Africana

USD – United States Dollar

VCR – Vantagens Comparativas Reveladas

VCRS – Vantagens Comparativas Reveladas Simétricas

SUMÁRIO

CAPÍTULO I	17
1. Introdução	17
1.1 Justificativa.....	22
1.2 Objetivos	23
1.2.1 Objetivo Geral	23
1.2.2 Objetivos Específicos	24
1.3. Estrutura da Dissertação.....	24
CAPITULO II	25
2. REFERENCIAL TEÓRICO	25
2.1 Aspectos Teóricos Sobre Comércio Internacional	25
2.2. Teoria da Vantagem Competitiva	31
2.3. Estudos Empíricos sobre a Competitividade e Vantagem Comparativa	34
CAPITULO III	38
3. METODOLOGIA.....	38
3.1. Materiais e Métodos.....	38
3.1.1 O coeficiente de Gini-Hirschman: ICP (Índice de concentração por produto) e ICD (Índice de Concentração por Destino).....	39
3.1.2 Comércio Intra-Indústria.....	40
3.1.3 As Vantagens Comparativas Reveladas	41
3.1.4 A Vantagem Comparativa Revelada Simétrica	41
3.1.5 Indicador de Competitividade.....	42
3.1.6 Base de Dados.....	42
CAPITULO IV.....	44
4. DISCUSSAO DOS RESULTADOS	44
4.1. O País Guiné-Bissau como Objeto de Estudo: origem do país.....	48
4.1.1. O Processo de Colonização e o Processo de Independência.....	49
4.1.2. O Processo de Crescimento e Desenvolvimento	52
4.2. Castanha-de-Caju na Guiné-Bissau.....	63
4.2.1. A Castanha-de-Caju e o Locus dos Acontecimentos	63
4.2.2. A Organização do Trabalho Agrícola e a Produção da Castanha-de-Caju	68
4.2.2.1.Trabalho semi-industrial	71
4.2.3. Comercialização Agrícola e Mercado da Castanha-de-Caju na Guiné Bissau	73
4.2.4. As Instituições e a Comercialização Agrícola.....	79
4.3. Castanha-de-caju no Brasil: evolução tecnológica associada ao produto	80
4.3.1. Caracterização do Status Quo da Economia e do Agronegócio.....	80
4.3.2. O Elemento Competitivo como Fator Chave do Comércio.....	82
4.3.3. O Segmento do Mercado Internacional do Produto	90

CAPITULO V	97
5. GUINÉ-BISSAU VERSUS BRASIL: RAÍZES DAS DIFERENÇAS NA COMPETITIVIDADE NO MERCADO INTERNACIONAL DE CASTANHA	97
CAPITULO VI.....	100
6. CONCLUSÕES E SUGESTÕES/LIMITAÇÕES	100
6.1. Conclusões	100
6.2. Limitações e Sugestões	102
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	103
ANEXO.....	116
ANEXO A1- Figuras 1 e 2.	116

CAPÍTULO I

1. Introdução

A história econômica contemporânea nos mostra que enquanto os países industrializados (os chamados países centrais) apresentam pautas exportadoras caracterizadas por produtos de maior valor agregado, os países denominados em desenvolvimento ou periféricos detêm as exportações dos produtos primários. De uma forma ou de outra, os países assumem o proposto apresentado por Adam Smith (1982) em sua teoria na qual afirma que duas nações só realizarão comércio voluntariamente entre si quando ambas saírem ganhando.

Nos mercados globalizados - com acessibilidade às informações estratégicas que minimizam os obstáculos para a entrada de novos concorrentes - os países buscam como resultado o crescimento da competitividade.

Competitividade é a base do sucesso ou fracasso de um negócio onde há livre concorrência. Aqueles com boa competitividade prosperam e se destacam dos seus concorrentes, independente do seu potencial de lucro e crescimento [...]. Competitividade é a correta adequação das atividades do negócio no seu microambiente (DEGEN, 1989, p.106-107).

Guiné-Bissau e Brasil, sendo os países que constituem o objeto deste estudo, têm algo em comum, ambos foram colônias de Portugal, embora tenham tido destinos diferentes: o Brasil recebeu a independência de Portugal em 1822, enquanto que a Guiné-Bissau só conseguiu em 1973, conotando assim uma diferença de 151 anos. O presente trabalho abordará desde o processo da independência e construção da história econômica até chegar nas raízes das diferenças de competitividade no mercado internacional de castanha-de-caju entre os países supracitados.

Guiné-Bissau localiza-se na Costa Oeste Africana, faz fronteira com Senegal ao norte, Guiné-Conacry ao sul e ao leste, e com o Oceano Atlântico a oeste. O território guineense abrange 36.125 quilômetros quadrados de área, com uma população estimada em 1.816 milhão de habitantes (2016). Apresenta um relevo plano que culmina apenas a 300 metros de altitude, no leste, nas colinas do Boé (BANCO MUNDIAL, 2015).

Segundo o Ministério de Economia, a Guiné-Bissau é um dos países mais regados da região, com uma bacia hidrográfica importante, oferece a particularidade

de ser constituído por uma importante parte insular que reúne mais de 80 ilhas e ilhéus, das quais menos de 20 são hoje habitadas. O país tem como língua oficial o português, mas a grande parte da população fala crioulo, uma língua baseada no português. Além destas duas línguas mais faladas no país, falam-se outros 40 dialetos, que representam etnias específicas. Outra particularidade é ter mais de 23% do território regularmente banhado pelos rios que penetram até cerca de 150 km no interior do país. O território guineense possui um real potencial para se desenvolver e garantir o bem-estar da sua população. Este potencial reflete-se nas atividades da população, em particular no meio rural, que abarca dois terços da população ativa total, e, dentre a população ativa rural, 58,4% é composta por mulheres. A estrutura econômica do país é tida, então, como pouco diversificada. O crescimento econômico é fortemente dependente dos serviços e principalmente da produção agrícola, nomeadamente o comércio e a exportação de castanha-de-caju (BALDE, 2015).

O Brasil, por sua vez, oficialmente República Federativa do Brasil, se sobressai como o maior país da América do Sul e da América Latina, sendo o quinto maior do mundo em área territorial (equivalente a 47% do território sul-americano) e tem uma população com mais de 207,7 milhões de habitantes. É o único país na América onde se fala majoritariamente a língua portuguesa e o maior país lusófono do planeta, além de ser uma nação multicultural e etnicamente diversa, em decorrência da forte imigração oriunda de variados locais do mundo (BANCO MUNDIAL, 2016).

Delimitado pelo oceano Atlântico a leste, o Brasil tem um litoral de 7.491 km. O país faz fronteira com todos os outros países sul-americanos, exceto Chile e Equador, sendo limitado ao norte pela Venezuela, Guiana, Suriname e pelo departamento ultramarino francês da Guiana Francesa; a noroeste pela Colômbia; a oeste pela Bolívia e Peru; a sudoeste pela Argentina e Paraguai e ao sul pelo Uruguai. Vários arquipélagos formam parte do território brasileiro, como o Atol das Rocas, o Arquipélago de São Pedro e São Paulo, Fernando de Noronha (o único destes habitado) e Trindade e Martim Vaz. A sua Constituição atual, formulada em 1988, define o Brasil como uma república federativa presidencialista, formada pela união do Distrito Federal com 26 estados e 5 570 municípios.

O problema de pesquisa refere-se à competitividade de castanha-de-caju da Guiné-Bissau em comparação à do Brasil no mercado internacional. A razão dessa comparação, por um lado, ocorre pelo fato desta planta, o cajueiro (*Anacardium occidentale, L.*), da família *Anacardiaceae*, ter como origem a região nordeste do Brasil e que posteriormente expandiu-se com o colonialismo português, sendo replantada em outros locais, como foi o caso da Guiné-Bissau. Foi levado para a Guiné-Bissau em 1940 pelos colonialistas portugueses na região de Bolama Bijagós (VAYSSIÉ & CAMARÁ, 1996). A produção da castanha-de-caju na Guiné-Bissau em 1974, após a independência, era inferior a 1.500 toneladas e a área plantada era estimada em 2.500 hectares. Por outro lado, pelo fato do Brasil adotar alto grau de tecnologia e organização nesta atividade em relação aos demais países produtores deste produto, considera-se a cadeia produtiva brasileira muito eficiente.

No início dos anos 2000, a produção anual foi estimada em 200.000 toneladas com uma área plantada superior a 400.000 hectares. O caju pode ser uma das maiores potencialidades que pode gerar, no curto prazo, os meios necessários ao desenvolvimento, pela sua ação direta na vida da população envolvida. Guiné-Bissau tem como principais empecilhos na produção da castanha-de-caju (DRAFT, 2004):

O sistema de produção é bastante rudimentar; a seleção das sementes não obedece às normas; o espaçamento não obedece a critérios recomendados; os cajueiros estão distribuídos por todo território nacional (falta de política de zoneamento agrícola); fraco serviço de extensão agrícola; fraca capacidade de pesquisa aplicada e falta de crédito agrícola.

A comercialização está dividida em consumo interno e exportação. O preço médio de comercialização no mercado interno foi de 500 FCFA/Kg (0,76 Euros/Kg). A Guiné-Bissau é um dos dez países do mundo que mais produz castanha-de-caju, que representa uma grande fatia das exportações do país. Em 2012, as exportações de castanha-de-caju representavam 98% de todas as exportações do país, totalizando cerca de 17 % de todas as receitas fiscais do país.

O principal destino de exportação da castanha-de-caju é a Índia. Mais de 90% das castanhas exportadas vão para esse país. O preço médio de exportação FOB (Free On Board), 2014 e 2015, foram 1000 US\$/ton. e 1200 US\$/ton. respectivamente. Segundo dados do Ministério de Comércio e Artesanato, até setembro de 2015 foram exportadas 170 mil toneladas de castanha, contra as 136 mil toneladas. (BCEAO, 2016).

O processamento de castanha começa a ser visto como uma alternativa viável à exportação da castanha bruta. A castanha-de-caju da Guiné-Bissau tem um elevado rendimento em amêndoa por castanha bruta, atingindo de 52% a 57%. A capacidade instalada para processamento de castanha é ligeiramente superior a 30.000 toneladas (15% da produção anual), podendo criar até 4.500 postos de trabalho.

A capacidade real aproximada de processamento de castanha é de 2000 a 3000 toneladas por ano. O rendimento industrial de castanha para amêndoa é de 3,6 kg para 1 kg. O aproveitamento do pedúnculo de caju é pouco expressivo, mas já existem iniciativas que estão a promover a sua divulgação. Atualmente existem pequenas produções de derivados do Caju (amêndoa e pedúnculo) (MENDONÇA, M. A. et al. 2015).

A exploração do cajueiro na Guiné-Bissau apresenta alguns obstáculos no processamento: fontes de financiamento; juros elevados para financiamento da matéria-prima (10 a 16% a.a); inexistência de uma política industrial definida; elevado custo de investimento; custos de exportação relativamente altos; difícil acesso às novas tecnologias adaptáveis à realidade do país; inexistência de bancos de investimentos, não obstante o crescimento económico do país esteja dependente dos resultados da exportação de castanha-de-caju.

A produção da castanha-de-caju revela-se importante e lidera a lista da produção agrícola. A atividade emprega cerca de 70% da população e representa cerca de 98% das exportações. A dinâmica na produção da castanha-de-caju é causa da diminuição da produção cerealífera, sobretudo do arroz, que requer dispêndio enorme de esforço físico e custos intermédios mais elevados.

A Guiné-Bissau goza de enormes potencialidades em recursos naturais. As condições climáticas e o posicionamento geográfico consolidam, dentre outras causas, suas vantagens. As oportunidades de investimento são grandes. Apenas para destacar algumas:

- Possibilidades de aceder aos mercados importantes, investir na Guiné-Bissau significa acesso a mercado de mais de 270.000.000 de habitantes (CEDEAO/UEMOA, 2012). Graças ao clima, a Guiné-Bissau é um país verde;
- As principais áreas do cultivo são usadas para a produção do arroz, milho, inhame e cana-de-açúcar;
- A agricultura ocupa 12% da superfície do país e 38,4% é destinado à pecuária;
- A floresta ocupa 38,1% do território;

- Paridade fixa em relação ao Euro: 1,00Euro = 655,957 Francos CFA;
- A abundante flora aquática e uma plataforma continental alargada (45.000 km²), com capacidade de captura anual de 250-350 mil toneladas de pescados (incluindo o camarão).

O país tem como moeda o Franco CFA, que é usada em oito países membros da União Económica e Monetária Oeste Africana (UEMOA), permitindo assim uma maior estabilidade monetária e a criação de um ambiente mais atraente aos investimentos externos. O PIB da Guiné-Bissau foi estimado em 960,8 milhões USD, taxa de crescimento real 3,5%, (PIB) per capita 563,75 USD e renda bruta nacional per capita em dólares 1.410 USD (2013) de acordo com o Banco Mundial.

Segundo as estatísticas da FAO (2013), apenas 28 países aparecem como produtores de castanha-de-caju. Os 10 maiores produtores (Benin, Brasil, Costa do Marfim, Guiné-Bissau, Índia, Indonésia, Moçambique, Nigéria, Tanzânia e Vietnã) responderam por 85,9% da produção mundial acumulada no período de 1995 a 2001.

Destes dez, apenas seis apresentaram crescimento superior a 50% na produção de 2001 em relação a 1995. Nigéria e Indonésia apresentaram crescimento de 28,8% e 6,7% respectivamente. Por sua vez, apenas Brasil e Nigéria tiveram redução na produção. O primeiro de 2,7% e o segundo de 99,8%, o que significa praticamente a extinção da cajucultura neste último país. Os dois maiores produtores (Índia e Brasil) responderam por 34,7% e 11,3%, respectivamente, da produção acumulada no período 1995 a 2001.

No entanto, quando se observam os dados sobre importações de castanha-de-caju, verifica-se que a Índia é praticamente o único importador do mundo com 89,3% da quantidade total mundial acumulada no período de 1995 a 2000.

O Brasil, que foi o segundo maior importador, respondeu por apenas 2,0% do total. Pelo lado das exportações de castanha, os nove maiores exportadores (Tanzânia 38,3%; Guiné-Bissau 15,7%; Costa Marfim 13,5%; Indonésia 8,9%; Vietnã 8,1%; Nigéria 4,5%; Benin 4,1% e Índia 1,9%) responderam por 96,5% das exportações mundiais também no acumulado do período 1995 a 2000. (CABRAL, 2002).

Trata-se de um problema preocupante, pois, como está descrito anteriormente, a Guiné-Bissau (G-B) adotou a castanha-de-caju como produto principal da sua base exportadora e central da sua economia, mas vive uma certa dependência, visto que não agrega valor a esse produto, não obstante ser um dos

maiores exportadores mundiais. Ao exportar o produto bruto, acaba que o país sai ganhando menos que o próprio país que importa o seu produto bruto, como é o caso da Índia, onde o produto ganha valor e de lá é exportado como produto nativo. Já para o Brasil se vê uma evolução no setor de caju devido ao seu desempenho no agronegócio. Sendo assim, G-B podia se espelhar no Brasil agregando valor ao produto, aderindo ao agronegócio, contextualizando a cadeia produtiva e, com isso, ajudaria para a melhoria da competitividade no mercado internacional e diversificaria a pauta exportadora, como o Brasil, que tem exportação de mais de seis produtos agropecuários, que respondem a uma boa percentagem de vendas e tendo participação do setor no conjunto da balança comercial ainda mais expressiva.

1.1 Justificativa

As atividades de extração e processamento de castanha-de-caju apresentam grande potencial de geração de emprego, tanto na propriedade rural quanto na agroindústria. A geração de renda e divisas daí decorrentes é também importante, como corolário da demanda dos mercados internacionais pelos diversos tipos de castanha. A colheita da castanha é uma atividade manual e, por isso, requer utilização intensiva de mão-de-obra, da mesma forma que as etapas de seleção e limpeza das castanhas. As amêndoas, que demandam vários trabalhos manuais na agroindústria, requerem também considerável quantidade de mão-de-obra para complementar e auxiliar em algumas etapas atualmente mecanizadas (GUANZIROLI, C.; SOUZA FILHO, H.; VALENTE JUNIOR, A., 2009).

O mercado internacional da castanha-de-caju encontra-se em constante desenvolvimento, assim atraindo cada vez mais investidores de vários países, tanto para a produção como para o processo de beneficiamento da castanha-de-caju. A industrialização da castanha-de-caju desde o início está voltada para atender ao mercado consumidor externo. Neste contexto, tem-se a demanda pelo líquido da castanha-de-caju e, principalmente, pela amêndoa, o que tem movimentado a produção e a comercialização do produto no mercado mundial. A indústria da castanha-de-caju se divide em dois grandes segmentos: a indústria de beneficiamento da castanha e a indústria de transformação do pseudofruto ou pedúnculo. A de transformação da castanha-de-caju, fruto, para a obtenção da amêndoa tem grande relevância no mercado internacional, para o consumo direto e para o processamento em indústrias de doces, sorvetes, sobremesas, chocolates e

bebidas alcoólicas. A indústria do pseudofruto atua na transformação do produto em outros produtos destinados ao mercado interno brasileiro, mais especificamente em algumas regiões, como a cajuína, o suco integral, néctares, refrigerantes, bebidas alcoólicas e doces. O agronegócio da castanha-de-caju no mundo está alicerçado na sua comercialização que gera, em média, 2 bilhões de dólares anuais, ocupando o terceiro lugar entre as nozes mais comercializadas no mercado internacional (PAIVA & PESSOA, 2004). O principal produto internacional do agronegócio do caju, em termos de volume de exportação e de valor, é a castanha, que é comercializada em casca (*in natura*) e beneficiada. A produção do caju antecede na fase de beneficiamento e processamento do produto na cadeia produtiva do agronegócio.

Assim como para a região nordeste do Brasil, precisamente os estados do Ceará, Rio Grande do Norte e, em terceiro, o estado do Piauí, a cajucultura é uma atividade de suma importância econômica e social. Na Guiné-Bissau, gera mais de 80% de ocupação e renda da população no campo. Representa 13% do PIB e suporta cerca de 18% dos gastos públicos. Seu cultivo abrange as oito regiões administrativas do país: Bafatá, Gabú, Quinará, Oio, Bolama, Tombali, Biombo e Cacheu (ANCA-GB, 2016).

Este tema é de suma importância devido à relevância deste produto na economia da Guiné-Bissau e nos três estados brasileiros que o têm como principal elemento da sua base exportadora. Com este trabalho pretende-se apoiar na solução do problema de processamento de castanha-de-caju bruta e ajudar na evolução do emprego agrícola na Guiné-Bissau, criando estabilidade no mercado de trabalho associada à estruturação das próprias relações de trabalho no meio rural. Essas análises possibilitam subsidiar a formulação de diversas políticas de apoio, que podem ser levadas a efeito tanto por parte do governo, assim como do setor privado, permitindo ampliar o comércio internacional do país.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo Geral

Analisar comparativamente a competitividade no mercado internacional de castanha-de-caju entre Guiné-Bissau e Brasil. Adicionalmente, analisar-se-á o impacto e os obstáculos enfrentados com o agronegócio no mercado internacional com as exportações de castanha-de-caju nos anos 2001 a 2016.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Obter Índice de Concentração por Produto (ICP) e Índice de Concentração por Destino (ICD) no sentido de medir a concentração das exportações;
- Obter índice, à luz de Grubel e Lloyd (G-L), para o Comércio Intra-Indústria (CIIA);
- Discutir possíveis motivos de avanços e retrocessos durante os anos em que os dois países assumiram a castanha-de-caju como um dos principais itens das exportações;
- Obter indicadores de Competitividade que revelem Posição Relativa no Mercado - POS, grau de especialização através da Vantagem Comparativa Revelada – VCR e Vantagem Comparativa Revelada Simétrica – VCRS.

1.3. Estrutura da Dissertação

A presente dissertação acha-se organizada de seguinte maneira: o primeiro capítulo compreende a introdução, a justificativa e os objetivos. No capítulo II é abordado o referencial teórico, começando com aspectos teóricos sobre comércio internacional, que se estende para teoria da vantagem competitiva e estudos empíricos sobre essas teorias. Em seguida é apresentado a metodologia, com o modelo proposto para atender os objetivos do trabalho. No capítulo IV discutiu-se os resultados obtidos, e também efetua-se uma prévia e breve abordagem acerca do nosso objeto de estudo, da origem da Guiné-Bissau, o processo de colonização, independência, crescimento e desenvolvimento. É feita uma análise da castanha-de-caju em Guiné-Bissau (seu *locus* de acontecimento), assim como da organização do trabalho agrícola e a da parte manual e semi-industrial da produção, comercialização agrícola e mercado interno; as instituições e a comercialização. Para que a comparação seja feita traz-se a castanha-de-caju do Brasil, a sua evolução tecnológica, onde foi caracterizado o *status quo* de economia e do agronegócio. Foi analisado o elemento competitivo como fator chave do comércio e o segmento do mercado internacional do produto. No capítulo V analisou-se as raízes das diferenças na competitividade no mercado internacional entre a Guiné-Bissau e Brasil. Por fim, no capítulo VI apresenta-se os aspectos finais (conclusões, limitações e sugestões).

CAPITULO II

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Aspectos Teóricos Sobre Comércio Internacional

A teoria do comércio exterior é conhecida como a teoria das trocas de bens e serviços através das fronteiras internacionais ou territórios.

O início do comércio exterior se deu devido ao fato de “nenhum país, por mais rico que seja, conseguir ser autossuficiente, ou seja, produzir tudo o que a sua população necessita para viver e, principalmente, para que suas indústrias e firmas prestadoras de serviços consigam desenvolver-se”. Assim sendo, essa necessidade provocou a circulação de mercadorias (MENEZES & RAMOS. 2006, p. 42).

Contudo, Borges demonstra de forma sucinta que “o comércio exterior conta com sistemas de apoio para facilitar os trâmites internacionais que proporcionem agilidade e redução de custos” (BORGES, 2009, p.34).

O princípio das vantagens comparativas desenvolvido por David Ricardo sugere que cada país deve especializar-se na produção daquela mercadoria em que é relativamente mais eficiente, ou que tem custo relativamente menor, que será, portanto, a mercadoria a ser exportada; por outro lado, este mesmo país deverá importar aqueles bens cuja produção interna implica custo relativamente maior, porque a produção interna é relativamente menos eficiente.

Desta forma, explica-se a especialização dos países na produção de bens diferentes, a partir da qual se concretiza o processo de troca entre países, conforme demonstrado no princípio das vantagens comparativas desenvolvida por David Ricardo (1817).

Conforme Krugman e Obstfeld (2009), o modelo ricardiano diz que mesmo que um país possuísse vantagem absoluta na produção de todos os bens, ainda assim existiria espaço para um comércio mutuamente benéfico, bastando para isso que houvesse diferenças internacionais na capacidade relativa de produzir um bem. Os benefícios do comércio seriam alcançados pela especialização de cada país na produção dos bens que detém vantagens comparativas, levando assim a uma maior eficiência na alocação dos recursos.

Malgrado alguma confluência com o modelo de Krugman e Helpman, Michel Porter desenvolve sua abordagem de forma independente, apresentando uma visão com foco nas estratégias empresariais dentro das nações. Portanto, para Porter, a

pergunta a ser feita é: “Por que algumas nações têm êxito e outras fracassam na competição internacional?” (PORTER, 2001, p.01).

De outro modo, “Por que uma nação se torna base para competidores internacionais bem-sucedidos numa indústria?” (PORTER, 2001, pg.01). Numa crítica à teoria das vantagens comparativas, apresentando a insuficiência das explicações tradicionais, segundo Porter (2001, p. 13),

Uma teoria que não atribui um papel à estratégia das empresas, como melhoria da tecnologia ou a diferenciação de produtos, deixa-as quase sem outro recurso que não seja a tentativa de influenciar a política governamental. Não é de surpreender que as maiorias dos empresários que conhecem a teoria acham que desconhece o que lhes parece ser mais importante e oferece pouca orientação para uma estratégia empresarial adequada.

A partir dessa visão crítica acerca das tradicionais teorias que tentam explicar o comércio internacional, Porter irá apontar a necessidade de se pensar uma nova teoria explicativa do comércio entre as nações, mais alinhada ao mundo comercial real e fundamentada em questões que envolvam o estudo das estratégias empresariais.

No século XX viu-se o desenvolvimento do modelo básico de Heckscher-Ohlin (H-O), no qual as vantagens comparativas que causam o comércio que está apoiado na diferença de dotação dos fatores de produção entre os países. Segundo este modelo, o padrão do comércio que emerge das diferenças internacionais de recursos seria aquele em que cada nação exporta os produtos cujo processo produtivo é intensivo no fator que possui em relativa abundância (KRUGMAN & OBSTFELD, 2009).

Em 1919, Eli Heckscher lançou seu trabalho seminal sobre o comércio internacional a partir de um enfoque neoclássico. Ele vai, na verdade, incorporar novas variáveis ao estudo dos determinantes do comércio entre nações e tentar, sobretudo, avaliar os impactos sobre a distribuição de renda num país quando o mesmo se abre ao comércio com exterior.

A noção de vantagens comparativas, diferentemente do modelo clássico, foi ligada às diferenciações na dotação dos fatores produtivos de um país. Conforme relata Gonçalves (2005):

Ao incorporar os fatores básicos de produção (trabalho, terra e capital) à sua análise, Heckscher ampliou o modelo ricardiano, no qual os preços relativos refletiam a produtividade relativa do trabalho. Porém, é a suposição de igualdade internacional de tecnologia que gera as bases para as propostas principais do modelo neoclássico de comércio exterior (o modelo de Heckscher - Ohlin) (GONÇALVES, 2005, p. 102).

Na tentativa de avaliar a relação entre distribuição de renda e comércio internacional, Heckscher desenvolve a ideia de que haveria uma equalização dos preços relativos dos fatores de produção com o comércio internacional.

Vale salientar que Bertil Ohlin no seu trabalho intitulado “Comércio Interregional e Internacional” deu prosseguimento no desenvolvimento do modelo de Heckscher nas décadas de 1920 e 1930, dando ao mesmo a configuração que encontramos hoje como o modelo neoclássico.

Em 1948, Paul Samuelson, fundamentado em pressupostos não muito realistas, utilizou-se de métodos matemáticos para testar a hipótese de equalização dos preços relativos dos fatores, por isso o modelo é conhecido atualmente como modelo Heckscher – Ohlin – Samuelson (H-O-S).

Um ponto interessante que nos é colocado por Gonçalves (2005) é que, na verdade, o modelo teórico seminal desenvolvido por Heckscher foi, de certa forma, desconfigurado em seu processo de desenvolvimento. Heckscher (1919) coloca: “Deve-se enfatizar aqui que o termo ‘fator de produção’ não se refere simplesmente às amplas categorias de terra, capital e trabalho, mas às diferentes qualidades de cada uma destas”.

“O número dos fatores de produção, portanto, é praticamente ilimitado” (HECKSCHER, 1919, apud GONÇALVES, 2005, p. 102). Podemos verificar, pois, que o modelo neoclássico simplificado, onde se toma como pressuposto para a existência de dois países, dois produtos e dois fatores de produção – modelo 2x2x2 – aparenta apresentar uma quebra parcial em relação à abordagem original de Heckscher acerca dos determinantes das vantagens comparativas das nações no comércio internacional.

A contribuição central de Heckscher, que Ohlin desenvolveu em seguida, consiste em explicar a troca internacional com base na abundância ou na escassez relativa dos vários fatores de produção de que são dotados os países (BADO, 2004, p. 07).

O teorema de Heckscher – Ohlin assevera, pois, que um país terá vantagens comparativas no produto cuja fabricação utilize de forma intensiva o fator de produção abundante. Dessa forma, cada país produzirá e exportará os bens intensivos no fator de produção profuso em seu território econômico.

No modelo H – O – S, as trocas internacionais serão identificadas como a troca de fatores abundantes por fatores escassos. Isto é, a mobilidade internacional

dos bens serve como substituto à mobilidade dos fatores de produção entre nações, algo muito mais difícil. Tais trocas, ademais, somadas à divisão do trabalho, acabam por efetuar uma equalização dos preços dos fatores de produção em nível mundial, segundo a teoria neoclássica.

Contudo, é importante salientar que duas condições importantes devem ser observadas para que haja a equalização dos preços dos fatores, como coloca Bauman (2001, p. 25), quais sejam: 1) necessidade de alguma proximidade entre as dotações fatoriais dos países analisados; e 2) a inexistência de uma especialização completa dos países considerados.

No que concerne à interação entre comércio internacional e distribuição de renda, a teoria neoclássica nos apresenta a avaliação de que os setores da economia do país que se encontram envolvidos na produção de bens intensivos no fator abundante serão beneficiados com o comércio internacional. Já os setores que produzem bens intensivos em fatores escassos, concorrentes com importações, sairão prejudicados com a abertura ao comércio com o exterior.

Krugman e Obstfeld (2001, p. 80) apresentam dois aspectos importantes a serem considerados acerca do processo de distribuição de renda com o comércio internacional no modelo neoclássico, quais sejam: 1) a distribuição de renda é afetada temporariamente se nos reportarmos à análise da imobilidade dos fatores; e 2) o comércio internacional afeta significativamente e de forma mais permanente a distribuição considerada em grandes grupos de fatores: capital, terra e trabalho.

Vale frisar que a observação mais atenta dos fluxos de comércio internacional atualmente acaba por apresentar certas inconsistências analíticas do modelo neoclássico do comércio internacional, quando da tentativa de explicação da realidade comercial e dos determinantes dos padrões de comércio entre as nações. H – O – S não pode explicar.

Ademais, os críticos irão questionar algumas ideias subjacentes ao modelo liberal neoclássico, como em relação à difusão do progresso tecnológico através do comércio internacional. Apesar das críticas, o modelo Heckscher – Ohlin – Samuelson de comércio internacional apresenta visível utilidade quando da análise dos impactos sobre a distribuição de renda de um país advindo do envolvimento do mesmo no comércio internacional.

No caso das economias de escala, o argumento é: quando as funções de produção apresentam retornos crescentes de escala, os padrões de comércio e vantagens comparativas dependerão do tamanho absoluto do mercado doméstico. Economia de escala é aquela que amplia as suas funções de produção (por exemplo as máquinas, o capital e o trabalho), obtendo-se um aumento da quantidade produzida, sem aumento proporcional dos custos de produção.

As pesquisas mais recentes sobre economias de escala têm sido associadas aos novos modelos de comércio, dentre os quais os trabalhos baseados em estruturas de mercado de concorrência imperfeita, de Krugman e Helpman (1985), e aqueles que as relacionam à ideia de acumulação de experiência e economias de aprendizagem, como a da China.

A esse respeito, a “curva de aprendizagem” cria, para uma firma ou setor, uma vantagem comparativa que pode afetar a estrutura nacional de vantagens comparativas (Krugman, 1984). Uma das conclusões é que “em um mundo no qual os retornos crescentes existem, a vantagem comparativa resultante das diferenças entre os países (dotação de fatores) não é a única razão para a existência de comércio”.

“As economias de escala criam um incentivo adicional e geram comércio mesmo se os países forem idênticos em gostos, tecnologias e dotação de fatores” (KRUGMAN & HELPMAN, 1985).

Como os países são diferentes quanto aos seus recursos e quanto às suas tecnologias e se especializam nas coisas que fazem relativamente bem, e ainda, as economias de escala (ou rendimentos crescentes) tornam vantajoso para cada país especializar-se na produção de apenas uma variedade limitada de bens e serviços, surge a necessidade desses países se especializem e comercializem.

Quando se considera que existem rendimentos crescentes, as grandes firmas têm normalmente vantagem sobre as pequenas, de modo que os mercados tendem a ser dominados por uma firma (monopolista) ou, mais frequentemente, por algumas firmas (oligopolista). Quando os rendimentos crescentes entram no cenário do comércio, os mercados tornam-se normalmente concorrentes imperfeitos.

Os modelos de vantagens comparativas baseiam-se na hipótese de rendimentos constantes em escala. Isto é, pressupõe-se que, se os fatores de uma indústria fossem dobrados, a produção daquela indústria iria também dobrar.

Na prática, muitas indústrias são caracterizadas por economias de escala, de modo que a produção é mais eficiente quanto maior for a escala na qual ela ocorre. Onde há economias de escala, dobrar os fatores de produção de uma indústria irá mais que dobrar a produção da mesma.

As economias de escala geram um incentivo ao comércio internacional. Para obter vantagens das economias de escala, cada país deve concentrar a sua produção num número limitado de bens. Se cada país produz apenas alguns dos bens, então cada bem pode ser produzido em escala maior do que se cada país tentasse produzir tudo, e a economia mundial pode produzir mais de cada bem (ALEXANDRE, 2009).

O comércio internacional possibilita que cada país produza uma variedade restrita de bens e que se obtenha vantagem das economias de escala sem sacrificar a variedade no consumo. Por sua vez, o comércio internacional normalmente leva a um aumento na variedade dos bens disponíveis.

O comércio pode ser mutuamente benéfico como resultado das economias de escala, pois cada país especializa-se na produção de uma variedade limitada de produtos, o que possibilita produzir esses bens mais eficientemente do que se o país tentasse produzir tudo por si mesmo; essas economias especializadas comercializam entre si para que se possa consumir toda a variedade de bens.

Para analisar os efeitos das economias de escala sobre a estrutura de mercado, no entanto, deve estar claro que tipo de aumento de produção é necessário para reduzir o custo médio. As economias de escala externas ocorrem quando o custo por unidade depende do tamanho do setor, mas não necessariamente do tamanho de qualquer firma. As economias de escala internas ocorrem quando o custo por unidade depende do tamanho de uma firma individual, mas não necessariamente de todo o setor.

As economias de escala externas e internas têm implicações diferentes para a estrutura dos setores. Um setor em que as economias de escala são puramente externas (isto é, em que não existem vantagens para as empresas grandes) consistirá na existência de várias firmas pequenas e será perfeitamente competitiva. As economias de escala interna, por sua vez, geram uma vantagem de custos das grandes firmas sobre as pequenas e levam a uma estrutura de mercado imperfeitamente competitiva.

2.2. Teoria da Vantagem Competitiva

Em seu estudo, Porter (1980) chega à conclusão de que a competitividade de um setor ou empresa é entendida como a conquista de uma melhor posição no mercado, o que exige esforços para criar e recriar mecanismos que mantenham esta posição.

Com uma visão menos ampla, (LAFAY 1990) define a competitividade como uma comparação de custo de um produto entre dois ou mais países. E que para ser competitivo o setor agrícola deve ampliar sua produtividade e participar mais no mercado internacional. A vantagem competitiva se dá quando se compete em uma economia de escala, aumentando a oferta de produtos a um custo menor.

Kupper (1994) explica a competitividade como a aptidão (*know-how*) que a empresa desenvolve para formular e implantar as estratégias competitivas que lhe permitam aumentar ou sustentar de forma duradoura, a fim de manter uma posição sustentável no mercado. Todas as competitividades estão baseadas nas estratégias. O sistema produtivo e organizacional que impacta em toda a linha produtiva contribui em todas as funções para a competitividade de toda a organização.

De acordo com Fontenele e Melo (2004), o processo competitivo demonstra o comércio internacional como um resultado de ganhos, por ser fundamental para a inovação e a produção eficiente. O processo assegura algumas vantagens para os produtores envolvidos, motivando a produção e a qualidade dos produtos, mantendo os produtores ativos.

Juarez e Padilla (2007, p.92) argumentam a competitividade associada a Market share, a geração de valor agregado e de emprego, podendo ser determinada com uma vantagem estática, como a abundância de recurso naturais e de mão-de-obra, ou dinâmicas, como o melhoramento de produtos e novas formas de organização empresarial, que são fortemente estimuladas com o investimento em capital humano.

Uma competitividade com eficiência se consegue pela relação de uso de insumo-produto, onde maior produtividade com menos insumos leva a eficiência. As indústrias que ampliam sua participação no mercado internacional de um determinado produto são competitivas, de acordo com a definição de Horta (1983). A vantagem competitiva pode ser conseguida pela inovação e aperfeiçoamento. A inovação se refere ao progresso tecnológico, explorando assim as tecnologias mais modernas. Quanto mais fatores tecnológicos usados na produção de um determinado produto, maior a produtividade e, com uma produtividade crescente,

maior a possibilidade de competir no mercado internacional. Essa competitividade está associada aos fatores do progresso tecnológico.

Tal como especifica Porter (1990), existem cinco fatores específicos para atingir a competitividade: “ameaça de nova empresa; ameaça de novos produtos ou serviços; o poder de barganha dos fornecedores; o poder de barganha dos compradores e; a rivalidade entre competidores existente” (p.45). Esses fatores citados como estratégia competitiva determinam a lucratividade da indústria. Os preços que as empresas devem cobrar são fixados, assim como os custos precisam suportar o investimento necessário para competir.

É importante destacar que, no caso da competitividade industrial, de acordo com Haguenaer (1989:1), a noção mais simples, implícita em grande parte dos textos, associa a competitividade ao desempenho das exportações industriais. Trata-se de um conceito *ex-post*, que avalia a competitividade através de seus efeitos sobre o comércio externo:

“São competitivas as indústrias que ampliam sua participação na oferta internacional de determinados produtos. Além de ser quase intuitivo, a vantagem deste conceito está na facilidade de construção de indicadores, argumento utilizado, por exemplo, por Gonçalves (1987) na análise das exportações brasileiras. É ainda o conceito mais amplo de competitividade, abrangendo não só as condições de produção como todos os fatores que inibem ou ampliam as exportações de produtos e/ou países específicos, como as políticas cambial e comercial, a eficiência dos canais de comercialização e dos sistemas de financiamento, acordos internacionais (entre países ou empresas), estratégias de firmas transnacionais, etc.”.

Entendemos que Porter (1986), em sua abordagem, propõe que uma estratégia realmente competitiva precisa levar em conta uma série de conceitos para formação de uma vantagem competitiva sustentável. Para ele, a estratégia competitiva visa estabelecer uma posição lucrativa e sustentável contra as forças que determinam a competição industrial. O desafio enfrentado pela gerência consiste em escolher ou criar um contexto ambiental em que as competências e recursos da empresa possam produzir vantagens competitivas.

Ainda segundo Porter (1986), quanto aos fatores estruturais relacionados à competitividade das empresas, cinco forças determinam a dinâmica da competição em uma indústria: a entrada de novos concorrentes, a ameaça de substitutos, o

poder de barganha dos clientes, o poder de barganha dos fornecedores e a rivalidade entre os concorrentes atuais.

Estratégias empresariais buscam redução de custos, especialização das linhas de produção, entre outros atributos que visam a uma crescente eficiência e um maior grau de competitividade da firma. As estratégias empresariais se voltam para esses objetivos visando criar vantagens competitivas para a firma dentro de um ambiente concorrencial (BAUMAN, 1996).

Segundo Barney (1991), em geral, as empresas não podem esperar obter vantagens competitivas sustentáveis quando os recursos são uniformemente distribuídos entre todas as empresas concorrentes e sendo esses recursos altamente móveis. Desta forma, para compreender as fontes de vantagem competitiva, é necessário tomar como base a hipótese de que os recursos empresariais devem, necessariamente, ser heterogêneos e imóveis. E estes recursos devem ter quatro atributos para que possamos considerá-los de potencial geração de vantagem competitiva sustentável: serem valiosos, raros, imperfeitamente imitáveis e não substituíveis.

De acordo com Kupfer (2000), apesar de aparentemente trivial, competitividade ainda é um conceito virtualmente indefinido. Como o volume de enfoques, abrangências e preocupações às quais se busca associar esse conceito são muito amplas, torna-se necessário realizar, ainda que brevemente, algumas considerações sobre o conceito adotado na pesquisa. Para Teixeira e Magalhães (2000:2), apesar de bastante debatido, este assunto ainda é cercado de controvérsias.

Em primeiro lugar, a relação entre crescimento da produtividade e a obtenção de competitividade internacional não é muito clara. Nessa área, a controvérsia está centrada no conceito utilizado para competitividade e, por decorrência, nos indicadores mais adequados para medi-la. Por trás dos diferentes conceitos, encontram-se posições teóricas diferenciadas: a tradição microeconômica neoclássica é, cada vez mais, contestada pelas correntes evolucionistas que procuram desenvolver o legado de Schumpeter. Além disso, alguns autores suspeitam da consistência das bases de dados utilizadas para o cálculo da produtividade no país, bem como das metodologias empregadas na aferição deste importante indicador econômico. Também existem dúvidas a respeito da representatividade das evidências que indicam a ocorrência de mudanças significativas e extensivas nas formas de gerenciar as organizações brasileiras. Questiona-se, ainda, a própria natureza das mudanças gerenciais implementadas, que não seriam capazes de desencadear processos organizacionais que levassem a ganhos de produtividade sustentáveis no médio e longo prazos.

No caso específico da competitividade industrial, o debate é igualmente presente. Segundo Teixeira (1999), na corrente de pensamento neoclássica, o conceito de competitividade representa um parâmetro definido a partir do modelo de competição perfeita. De maneira geral, as diferenças de desempenho se devem ao distanciamento da estrutura de mercado na qual o setor está incluído, da estrutura de competição perfeita. Essa abordagem não considera a tecnologia como um fator de diferenciação competitiva. Schumpeter (1950), citado por Teixeira (1999), foi pioneiro ao concluir que a tecnologia incorpora um sistema produtivo em sua criação, a qual envolve custos e riscos. Em sua teoria, Schumpeter destaca o papel do empresário, que utiliza informação tecnológica como instrumento competitivo.

2.3. Estudos Empíricos sobre a Competitividade e Vantagem Comparativa

Rodrigues (2012) buscou analisar a competitividade das exportações brasileiras de frutas, mais especificamente da manga, do melão, do mamão e da uva, que eram direcionadas para o mercado europeu. O autor verificou que o Brasil era considerado o terceiro maior produtor mundial de frutas, atrás somente da China e da Índia. Em 2010, os países desse bloco compraram 78% das exportações brasileiras de manga. Para o mamão, o percentual foi de 84%, para o melão e a uva, respectivamente, 98% e 76%. Entretanto, as exportações de uva foram as que mais cresceram. A competitividade e o efeito do crescimento do mercado mundial foram considerados fatores primordiais para a explicação desses dados.

Em 2012, no estudo de Silva e Ferreira, procurou-se verificar a competitividade das exportações de manga e uva na região do Vale do São Francisco com relação ao Brasil, através de indicadores de vantagem comparativa revelada e de vantagem relativa na exportação. Os resultados demonstraram que, no período compreendido entre os anos de 2000 a 2011, as exportações de manga e uva no Vale do São Francisco apresentaram um aumento percentual no total de volume exportado de 200% e 1.273%, respectivamente, e que ambos os indicadores apresentaram resultados positivos, evidenciando que o indicador de vantagem comparativa revelada foi superior a 1 em todos os anos considerados, registrando que tanto a manga quanto a uva apresenta competitividade nas exportações brasileiras, enquanto que o índice de vantagem relativa na exportação, embora

tenha apresentado em determinados anos uma não-competitividade. Ainda assim, as frutas obtiveram uma boa competitividade na pauta de exportações do setor frutícola (SILVA & FERREIRA & LIMA, 2016).

Branco e Silva (2014) estudaram a evolução da competitividade das exportações do melão, da manga e da uva brasileira diante dos principais exportadores, no período de 2006 a 2011. Usaram o indicador de vantagem comparativa revelada de Balassa para Índia, México, Chile, Itália, Espanha e Costa Rica. Além disso, calcularam o método CMS, considerando os dois principais países importadores de frutas brasileiras, Holanda e Estados Unidos da América (EUA). Concluíram que as exportações brasileiras vêm obtendo vantagens competitivas ainda que possuam desvantagens quando comparados com os demais exportadores mundiais.

Silva, Ferreira e Lima (2016), também nos seus estudos, analisaram a competitividade da manga e da uva do Vale Submédio do São Francisco. Aqui já havia o indicador de vantagem comparativa revelada de Vollrath (RCAV) e do método de Constant Market Share, para saber se as frutas apresentavam vantagem comparativa em relação ao Brasil e para determinar as principais fontes de crescimento de suas exportações. O RCAV mostrou que tanto a manga quanto a uva do Vale do São Francisco apresentaram vantagem comparativa revelada quando em comparação com o Brasil – portanto, as frutas produzidas no Vale são bastante competitivas no mercado interno. A uva se destacou pela boa aceitação no mercado, reflexo de investimentos em novas variedades. Acredita-se que isso esteja relacionado também ao aumento da renda do consumidor brasileiro nos últimos anos. No primeiro e no segundo subperíodos, a competitividade foi o efeito tido como principal responsável pelo crescimento das exportações, tanto da manga quanto da uva, do Vale do Submédio do São Francisco. Isso é perfeitamente justificável quando se analisam a adequação da produção de frutas da região às exigências do mercado externo – como a certificação e o maior controle do processo produtivo. A manga vem perdendo competitividade, mas a uva tem crescido. No terceiro subperíodo, pós-crise econômica, o efeito preponderante do crescimento das exportações de manga foi o destino das exportações, demonstrando que o Vale Submédio do São Francisco vem direcionando as exportações dessa fruta para mercados mais dinâmicos. A principal fonte de crescimento das exportações de uva no subperíodo permaneceu sendo a competitividade.

Hidalgo (1998), no seu trabalho, apresentou alguns indicadores de competitividade para o Nordeste brasileiro no comércio internacional. Foram calculados índices de vantagens comparativas reveladas e foram discutidas as fontes dessa vantagem comparativa. Os índices de vantagens comparativas reveladas mostraram que houve uma mudança significativa no padrão de especialização regional no comércio internacional. A região mostra ganhos de vantagem comparativa em alguns produtos manufaturados, principalmente durante o período mais recente. Ainda no mesmo trabalho, o autor analisou o índice de comércio intra-indústria de Grubel e Lloyd para a região, e este se situa por volta de 0,20 nos últimos anos do período analisado. A especialização regional no comércio internacional parece estar baseada no conteúdo de recursos naturais. O cálculo das intensidades fatoriais parece mostrar também uma crescente importância do fator capital e uma pequena importância relativa do trabalho nas exportações da região.

Feistel e Hidalgo (2011), num dos seus trabalhos, analisaram a mudança na estrutura do comércio Nordeste-China, as vantagens comparativas no comércio entre as duas economias e o aproveitamento das oportunidades que o comércio oferece para a região. Os autores utilizaram indicadores de competitividade e os resultados mostraram que o comércio Nordeste-China parecia ser essencialmente interindustrial, e os grupos de produtos da região que detêm mais potencial exportador e se apresentaram como estratégicos em uma política de inserção nesse mercado são: papel e celulose, alimentos e bebidas e produtos químicos. Porém, uma estratégia de inserção da região Nordeste no mercado chinês passa também por um aumento de exportações de bens manufaturados e que possam diversificar a pauta de exportações da região, atualmente muito concentrada em produtos primários, tais como papel e celulose e alimentos e bebidas.

Cunha Filho e Carvalho (2007) em um dos seus estudos analisaram a composição da pauta e a participação dos países no destino das exportações do setor de fruticultura, verificaram o grau de concentração das exportações por produto (ICP) e por destino (ICD), utilizando o coeficiente de *Gini-Hirschman*. A partir dos resultados dos seus obtidos concluíram que ao longo do período analisado o Brasil exportou uma maior variedade de frutas, tornando a pauta menos concentrada. Produtos tradicionais como a castanha-de-caju e a laranja, que em 1990 concentravam aproximadamente 70% do valor total exportado, em 2003 foram

responsáveis por menos de 33%. Por outro lado, produtos com menores participações como a manga, o melão, a maçã, a banana e a uva, passaram a ter maior expressividade no mercado internacional. Em relação aos países de destino, o índice de concentração também apresentou tendência decrescente ao longo do período. No entanto, em média, 71,3% das exportações brasileiras estão concentradas em três mercados de destino: Estados Unidos, Países Baixos e Reino Unido. Desse modo, embora o Brasil ainda não tenha conseguido diversificar os mercados de destino das exportações de frutas, tem-se verificado significativos avanços no sentido de aumentar a competitividade internacional a partir da diversificação dos produtos, a qual é um fator de grande importância para a conquista de uma maior inserção comercial.

CAPITULO III

3. METODOLOGIA

3.1. Materiais e Métodos

Neste capítulo define-se a metodologia do trabalho, deixando explícitos os caminhos e elementos fundamentais para a realização desta pesquisa, tendo como pano de fundo a busca dos objetivos almejados.

Para atender aos objetivos propostos, foi realizada uma pesquisa bibliográfica baseada na análise descritiva, qualitativa e quantitativa, tendo como ponto de partida a história dos países que compõem o objeto desse estudo. Analisar-se-á a competitividade num sentido comparativo para o setor que foi avaliado no trabalho nos anos 2001-2016. Os índices da mensuração de concentração das exportações conhecidos como coeficiente de *Gini-Hirschman*, que é o índice de concentração por produtos e dos destinos. A importância dessa análise deve-se ao fato de que um elevado nível de concentração das exportações, seja em relação à concentração da pauta, seja em relação aos países de destinos, tem efeitos adversos sobre o setor produtivo. Quanto mais concentradas estiverem as exportações, mais a economia local estará sujeita às flutuações de demanda, o que pode implicar em mudanças bruscas nas suas receitas. Por outro lado, uma pauta de exportação mais diversificada pode assegurar condições mais estáveis às trocas internacionais. Para medir a competitividade do setor de caju da Guiné-Bissau e do Brasil, calculou-se o índice de comércio intra-indústria, este que consiste no comércio dentro de um mesmo setor industrial. Essa modalidade comercial também é explicada pela diferenciação dos produtos, pelas economias de escala e pela integração econômica, entre outras variáveis. Foram calculados também índices das vantagens comparativas reveladas e simétricas, estes que medem o grau da especialização do país, e a posição relativa no mercado.

Também para concessões dos objetivos propostos nesse trabalho, foram utilizados dados secundários tais como livros, relatórios, artigos especializados de revistas nacionais e internacionais, a respeito do tema proposto, com o objetivo de dar maior ênfase à pesquisa.

3.1.1 O coeficiente de Gini-Hirschman: ICP (Índice de concentração por produto) e ICD (Índice de Concentração por Destino)

O indicador utilizado para mensuração da concentração das exportações, tanto como de regulação do produto quanto ao mercado de destino, será o coeficiente de Gini-Hirschman, o qual é amplamente empregado na literatura econômica. O cálculo desse indicador considera fatores estruturais da oferta e da demanda das exportações, revelando alguns pontos importantes sobre a pauta de exportação de um determinado setor produtivo ou de um país.

Há diversos fatores que podem influenciar o valor desse índice, dentre os quais destacam-se o nível de desenvolvimento econômico, a proximidade com grandes polos comerciais e o tamanho da economia. Em relação ao primeiro aspecto, excluindo-se a possibilidade da especialização da economia na produção de bens intensivos no fator abundante localmente, espera-se que, quanto maior o nível de desenvolvimento, mais complexa a estrutura produtiva e, conseqüentemente, maior o grau de diversificação da sua pauta. Em relação à distância entre um país e os grandes polos comerciais, tem-se que quanto maior a proximidade, maior a tendência de concentração do destino das suas exportações, ou seja, essa proximidade tem efeitos negativos sobre a concentração da pauta. E, por último, quanto menor o tamanho da economia, maior será o índice de concentração da pauta, pois esta terá menores possibilidades de produzir em larga escala uma grande diversidade bens (HIDALGO, 1998). O índice de concentração por produtos (ICP), de acordo com LOVE (1979), é calculado como mostrado na seguinte expressão:

$$ICP = \sqrt{\sum_i \left[\frac{X_{ij}}{X_j} \right]^2} \quad (1)$$

Em que X_{ij} representa as exportações do bem i pelo país j , e X_j representa as exportações totais do país j .

O valor do ICP assume valores entre zero e um ($0 \leq ICP \leq 1$). Um valor próximo à unidade indica que as exportações estão concentradas em poucos produtos. Por outro lado, quanto menor o ICP, maior a diversificação da pauta de exportação do setor. ICP baixo reflete uma maior diversidade de produtos na pauta de exportações.

Defende-se que o país terá uma maior estabilidade nas receitas cambiais. de acordo com LOVE (1979), uma pauta de exportações mais diversificadas pode significar também indício de trocas mais estáveis. O índice de concentração por países de destino, ICD, mede o grau de concentração das exportações entre os países importadores. Esse índice é calculado da seguinte maneira, segundo LOVE (1979, p. 61):

$$ICD = \sqrt{\sum_i \left[\frac{X_{ij}}{X_j} \right]^2} \quad (2)$$

Nesse caso, X_{ij} representa as exportações do país j para o país i , e X_j representa as exportações totais do país j .

Significa que um pequeno número de países de destino tem uma importância muito grande na sua pauta de exportações. O valor do ICD também assume valores entre zero e um ($0 \leq ICD \leq 1$). Um valor próximo à unidade indica que as exportações se concentram em um pequeno número de países de destino. Por outro lado, um índice ICD baixo reflete uma maior diversificação dos mercados consumidores.

3.1.2 Comércio Intra-Indústria

A mensuração do comércio intra-industrial para toda a economia foi feita com base no índice sugerido por Grubel e Lloyd (G-L) e obtido com base na seguinte fórmula:

$$G - L = 1 - \frac{\sum_i |X_i - M_i|}{\sum_i (X_i + M_i)} \quad (3)$$

Sendo X_i e M_i o valor das exportações e importações do produto i , respectivamente. O valor numérico desse índice situa-se no intervalo entre zero e a unidade. Se o índice calculado for igual à unidade, todo o comércio é do tipo intra-indústria. Por outro lado, se o índice for zero, então todo o comércio será do tipo interindustrial (ou comércio do tipo Heckscher-Ohlin).

3.1.3 As Vantagens Comparativas Reveladas

$$VCR_{ij} = \frac{X_{ij} / X_{iz}}{X_j / X_z} \quad (4)$$

Onde:

X_{ij} = é o valor das exportações do produto i da região ou país j

X_{iz} = é o valor das exportações do produto i do país ou zona de referência z

X_j = é o valor total das exportações da região ou país j e

X_z = é o valor total das exportações do país ou zona de referência z .

Se a $VCR_{ij} > 1$ então o produto i apresenta vantagem comparativa revelada e se a $VCR_{ij} < 1$ então o produto i apresenta desvantagem comparativa revelada.

O índice de VCR fornece um indicador da estrutura relativa das exportações de uma região ou país. Quando uma região exporta um volume grande de um determinado produto em relação com o que é exportado pelo país desse mesmo produto, isso sugere que a região conta com vantagem comparativa revelada na produção desse bem. O cálculo da VCR com base na fórmula (4) está baseado exclusivamente no valor das exportações, por considerar-se que as importações eram muito afetadas por medidas protecionistas dos parceiros comerciais.

A análise da evolução das vantagens comparativas reveladas permite caracterizar a especialização seguida pela economia regional. Os produtos que simultaneamente apresentem vantagem comparativa revelada e taxa de cobertura superior à unidade, constituem os chamados "pontos fortes" de uma economia (GUTMAN G. E. & MIOTTI, L. E. 1996).

3.1.4 A Vantagem Comparativa Revelada Simétrica

O índice de vantagem comparativa revelada, apresentado na seção anterior, detém a limitação de que a desvantagem e a vantagem comparativa possuem dimensão assimétrica. A primeira varia entre 0 e 1, e a segunda, entre 1 e infinito. A fim de superar essa limitação, Laursen (1998) desenvolveu um índice normalizando a expressão da seguinte forma:

$$VCRS_{ij} = \frac{(VCR_{ij}-1)}{(VCR_{ij}+1)} \quad (5)$$

Onde $VCRS_{ij}$ representa o índice de vantagem comparativa revelada simétrica. Feita essa normalização, o índice $VCRS_{ij}$ varia no intervalo -1 e 1. Assim, se tal índice se encontra no intervalo entre 0 e 1, a economia terá vantagem comparativa revelada naquele produto. Por outro lado, se o índice se encontra no intervalo -1 e 0, o produto apresentará desvantagem comparativa revelada.

3.1.5 Indicador de Competitividade

Como instrumento analítico para medir a competição entre os diferentes países (i) para cada produto transacionado (k), comparável no tempo (n) e no espaço (entre países), objetiva-se calcular os indicadores de Posição Relativa no Mercado – POS, foi sugerido por Lafay et al., (1999). Para determinar a posição de uma nação no mercado internacional de um produto, é necessário calcular seu saldo comercial ($X_{ik}^n - M_{ik}^n$) em relação ao total do referido produto comercializado no mundo (W_k^n), num determinado ano (n):

$$POS_{ik}^n = 100x \frac{X_{ik}^n - M_{ik}^n}{W_k^n} \quad (6)$$

Como resultados desse indicador têm-se valores positivos e negativos. Os países que apresentarem resultados acima de zero terão saldos relativos superavitários no comércio internacional, enquanto os que tiverem resultados negativos indicarão participação relativa deficitária no mercado internacional. (ZANDONADI & DA SILVA, 2005).

Conforme Lafay et al. (1999), este indicador de competição internacional entre países é principalmente influenciado pelas variáveis macroeconômicas, pelo peso da economia do país em relação ao mundo, pelas características estruturais do consumo e da produção do bem e pelas distorções que podem ser introduzidas pelo poder público, tais como subvenção às exportações e, ou, geração de barreiras ao processo de importação.

3.1.6 Base de Dados

Para calcular os índices descritos na metodologia serão utilizados dados referentes aos valores em dólares FOB (Free on board) das exportações da

castanha-de-caju e das exportações totais dos produtos guineenses disponíveis no Ministério de Economia de Guiné-Bissau, Organização das Nações Unidas (ONU) - Organização das Nações Unidas para Alimentação e a Agricultura (FAO) e UN CONTRADE DATABASE.

CAPITULO IV

4. DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Na Tabela 1 mostra-se as exportações e o índice de concentração das exportações da Guiné-Bissau por produtos e por destinos, período de 2001 a 2016 medidos através das formulas (1) e (2). Os índices mostram uma relativa concentração em poucos produtos e, no processo de do aumento e redução dessa concentração, não existe uma tendência definida. Os dados mostram ICP com média de 0,76, que significa uma relativa concentração em poucos produtos. Nosso ICD também mostra uma relativa concentração em pequeno número de países de destino, o ICD tem como média de 0,74.

TABELA 1 – Exportações e Índice de Concentração das Exportações por Produtos e por Países de Destino – 2001-2016

<i>ANO</i>	<i>Exportações US\$ 1.000 FOB</i>	<i>Crescimento das exportações</i>	<i>ICP</i>	<i>ICD</i>
2001	130234	100	0,75	0,74
2002	120293	92,37	0,81	0,80
2003	113844	87,41	0,75	0,75
2004	127366	97,78	1,00	0,78
2005	147039	112,90	0,90	0,69
2006	110227	84,64	0,83	0,82
2007	173289	133,06	0,66	0,64
2008	139605	107,20	0,68	0,70
2009	200019	153,58	0,57	1,0
2010	96924	74,42	0,54	0,80
2011	219830	168,80	0,93	0,83
2012	148137	113,75	0,76	0,62
2013	308318	236,74	0,57	0,58
2014	199649	153,30	0,72	0,54
2015	197119	151,36	0,91	0,86
2016	236175	181,35	0,79	0,73

Fonte: Elaborada pela autora. Dados disponibilizados pela FAO/FAOSTAT, 2019.

Como os índices mostraram uma moderada (pouca) concentração nas exportações, a economia local não estará sujeita às flutuações de demanda, o que implica poucas mudanças nas receitas, sendo assim, conseqüentemente, o país não asseguraria uma condição estável nas trocas internacionais como mostrara posteriormente o

índice de posição relativa no mercado. Um dos fatores que influenciaram os resultados mostrados na Tabela 1 é o nível de desenvolvimento econômico guineense (exclui-se a possibilidade da especialização da economia na produção de bens intensivos no fator abundante localmente, e espera-se que, quanto maior o nível de desenvolvimento, mais complexa a estrutura produtiva e, conseqüentemente, maior o grau de diversificação da sua pauta), por não ter a proximidade com grandes polos comerciais (em relação à distância entre um país e os grandes polos comerciais, tem-se que quanto maior a proximidade, maior a tendência de concentração do destino das suas exportações, ou seja, essa proximidade tem efeitos negativos sobre a concentração da pauta) e pelo tamanho da sua economia ser pequena (quanto menor o tamanho da economia, maior será o índice de concentração da pauta, pois esta terá menores possibilidades de produzir em larga escala uma grande diversidade bens).

O comércio intra-indústria consiste no comércio dentro de um mesmo setor industrial. Essa modalidade de comércio é explicada pela diferenciação dos produtos, pelas economias de escala e pela integração econômica, entre outras variáveis. O conhecimento mais aprofundado do comércio intra-indústria torna-se importante para a definição da melhor estratégia de inserção e da política comercial, principalmente, quando se delinea um mundo formado por grandes blocos comerciais e onde o fluxo comercial é caracterizado por um crescente comércio intraindustrial. Se o índice for igual à unidade, todo o comércio é do tipo intraindústria. Por outro lado, se o índice for zero, então todo o comércio será do tipo inter-industrial (ou comércio do tipo Heckscher-Ohlin) (HIDALGO, 1998).

TABELA 2 – COMÉRCIO INTRA-INDUSTRIAL DA GUINÉ- BISSAU 2001-2016

<i>ANO</i>	<i>G-L</i>
2001	0,71
2002	0,83
2003	0,90
2004	0,91
2005	0,80
2006	0,76
2007	0,64
2008	0,53
2009	0,67
2010	0,96
2011	0,57
2012	0,73
2013	0,51
2014	0,66
2015	0,67
2016	0,66

Fonte: Elaborada pela autora. Dados disponibilizados pela FAO/FAOSTAT. 2019.

Na tabela 2 são apresentados os índices de comércio intra-indústria para Guiné-Bissau que foram calculados com base na fórmula (3), referentes ao período 2001/2016. Observa-se uma queda relativa no índice de comércio intra-industrial da Guiné-Bissau durante o período 2007/2009, 2011, 2013/2016. Por outro lado a tabela mostra que o comércio intra-industrial deste país, tem tido oscilações de forma significativa durante todo o período, situando-se por volta dos 95% do total do

comércio no ano de 2010 e 53% em 2013. Esses resultados parecem caracterizar o comércio exterior guineense como sendo basicamente do tipo inter-industrial. Guiné-Bissau apenas exporta esse produto, a percentagem do processamento só é suficiente apenas para o consumo interno.

Na tabela 3 apresenta-se a evolução do índice das vantagens comparativas reveladas, vantagens comparativas reveladas simétricas e índices de posição relativa no mercado para Guiné-Bissau e medido através da formula (4), (5) e (6). O índice foi calculado utilizando dados sobre comércio exterior fornecidos pela Organização das Nações Unidas para Alimentação e a Agricultura (FAO) e disponível através do Sistema FAOSTAT. O índice é apresentado segundo o setor da cajucultura ao período 2001/2016. Os dados mostram que a especialização seguida pela economia guineense é a produção da castanha-de-caju, pois apresenta índice maior que a unidade, desta forma tendo ela como “ponto forte” desta economia. Seguindo critério de Gutman e Miotti (1996), foi possível definir os chamados "pontos fortes" da economia no comércio internacional, como sendo aqueles produtos que apresentassem vantagem comparativa revelada maior que a unidade, e, simultaneamente, taxa de cobertura também maior que a unidade.

A evolução do perfil de especialização guineense no comércio internacional mostra um aumento permanente na vantagem comparativa revelada na produção de castanha-de-caju. Conforme a tabela 9 os resultados de posição relativa da castanha-de-caju no mercado apresentou um valor muito baixo com uma oscilação pequena nos anos observados, isto significa uma posição não boa no mercado, mas nos últimos anos teve um aumento razoável de valores de POS, que pode ser explicado por país estar se inserindo no mercado Vietnam e brasileiro.

TABELA 3 – INDICADORES DE COMPETITIVIDADE DA GUINÉ- BISSAU 2001-2016

<i>ANO</i>	<i>POS</i>	<i>VCR</i>	<i>VCRS</i>
2001	2,61	121,78	0,983
2002	2,13	133,82	0,985
2003	2,03	125,02	0,984
2004	2,43	130,09	0,984
2005	3,07	160,67	0,987
2006	1,44	118,89	0,983
2007	1,69	86,29	0,977
2008	2,71	205,60	0,993
2009	3,20	162,37	0,987
2010	1,49	173,51	0,988
2011	5,29	309,37	0,993
2012	2,95	337,19	0,994
2013	4,51	415,89	0,995
2014	3,67	599	0,996
2015	4,02	960,51	0,997
2016	4,36	629,78	0,996

Fonte: Elaborada pela autora. Dados disponibilizados pela FAO/FAOSTAT. 2019.

O cálculo dos índices só foi feito para a Guiné-Bissau. Como o Brasil é um país continental com uma base exportadora muito diversificada e com alto grau de produtividade deixaria aviesado a comparação do cálculo dos índices, ou seja, o país tem uma relação de troca internacional com grande número de produtos pertencendo a setores diferentes e exporta assim como importa de vários destinos diferentes.

4.1. O País Guiné-Bissau como Objeto de Estudo: origem do país

Esta seção é de fundamental importância por possibilitar destaque em questões muito relevantes que ajudam na compreensão dos avanços e retrocessos da Guiné-Bissau, desde o processo da colonização à atualidade. Para que não haja lacunas que impossibilitem a compreensão da posição deste país perante o mercado mundial da castanha-de-caju, produto este que veio do fruto colonial. O capítulo traz como suporte abordagens no contexto histórico, socioeconômico e

político, uma vez que houve um silenciamento pela academia acerca da história do continente africano.

4.1.1. O Processo de Colonização e o Processo de Independência

A Guiné-Bissau, antes da divisão territorial do continente africano na conferência de Berlim (de 15 de novembro de 1884 a 26 de fevereiro de 1885) pelos europeus, pertencia ao império Mali (XIII e XIV), reino de Kaabu, também conhecido como Ngabou ou N'gabou (1537 – 1867) concretamente, que era a antiga província deste império.

O Reino de Kaabu compreendia as terras dos países da Guiné-Bissau, Gâmbia e Casamansa, ao sul do Senegal. E tinha o embrião do poder Kansalá (centro político), situado na atual região Norte de Gabu, província leste da atual República Guiné-Bissau (LOPES, 1999).

Amílcar Cabral fez uma lúcida análise do colonialismo português na sua obra em conjunto com o educador Paulo Freire na obra “A Descolonização das Mentes”, considerando-o como um subproduto do imperialismo – etapa monopolista do Capitalismo:

[...] como foi possível a Portugal, país subdesenvolvido e atrasado, manter suas colônias, malgrado a partilha de que o mundo foi objeto [pelas grandes potências]? O colonialismo português sobreviveu malgrado a divisão da África realizada pelas potências imperialistas no final do século XIX, porque a Grã-Bretanha sustentou as ambições de Portugal que, sobretudo após o Tratado de Metwen (1703), tornou-se uma semicolônia britânica (CABRAL, 1975b, p. 94).

Amílcar Cabral explica que a luta contra o colonialismo português é mais ampla: é um verdadeiro embate contra o imperialismo como um todo. Esclarece ainda que a derrota dos colonialismos das potências europeias e o isolamento do “governo fascista de Portugal” (CABRAL, 1975b, p. 95) favoreciam a luta interna pela independência de Cabo Verde e Guiné-Bissau.

As relações dialéticas entre o colonialismo português e o imperialismo capitalista em geral foram analisadas criticamente por Amílcar Cabral, que aprofundava uma formulação personalíssima da Razão Revolucionária, com um raciocínio que vale a pena transcrever:

Nossos povos, que fazem a distinção entre o governo colonial fascista e o povo de Portugal, não lutam nem querem lutar contra o povo português.

Lutamos e lutaremos até a vitória final contra os colonialistas portugueses. No entanto, a situação objetiva das grandes massas populares de Portugal, oprimidas e exploradas pelas classes dirigentes de seu país deve lhes fazer compreender as grandes vantagens que, para elas, decorrerão da vitória dos povos africanos sobre o colonialismo português. (CABRAL, 1975b, p. 96).

Mesmo sob o domínio colonial, em que as elaborações da visão colonizadora se tornam hegemônicas, as culturas oprimidas são indestrutíveis, segundo Amílcar Cabral (1973, p. 61): “reprimidos, perseguidos, humilhados, traídos por determinados grupos que assumem compromisso com o poder estrangeiro, sua cultura refugia-se nos vilarejos, nas florestas e nos espíritos das vítimas da dominação”.

Vale salientar que, na ocupação territorial, a Guiné portuguesa nunca foi “colônia de ocupação” ou habitação, e sim de “exploração”. Por isso, a presença dos portugueses na Guiné foi sempre inexpressiva: até a independência, em 1973, a população portuguesa não passava de 5.000 habitantes (ALMEIDA, 1981, p.36). Mas, apesar do pequeno número de portugueses no território, Cabral (1978) argumenta que a ocupação efetiva permitiu aos portugueses: explorar e marginalizar violentamente as populações guineenses, pilhar as suas terras e os seus produtos, obrigar os habitantes locais a cultivar certos gêneros alimentícios, a realizar trabalho forçado. A sua vida, coletiva e privada, passou a ser totalmente controlada, utilizando-se ora da persuasão, ora da violência (CABRAL, 1978, p.57).

Sabe-se que durante a colonização, sobretudo na sua fase final, a economia da Guiné portuguesa era baseada na exportação dos produtos primários: amendoim, borracha, arroz, cola, entre outros. Esses produtos eram controlados por companhias francesas, alemãs, inglesas e belgas (DOSSIÊ Guiné-Bissau, 1976). Segundo Almeida (1981, p. 31), tal controle deveu-se ao fato de que Portugal tinha um governo liberal desde 1834, quando o capitalismo europeu se encontrava numa fase de livre concorrência, e o uso do princípio de igualdade e da liberdade favorecia a penetração dos capitais europeus em todas as áreas, tanto nas metrópoles como nas colônias. Sendo Portugal economicamente a mais fraca potência europeia, a baixa capacidade de seu investimento acabou por beneficiar mais as outras potências europeias nas colônias portuguesas na África. Estes acontecimentos estavam relacionados ao contexto geopolítico e econômico da época, podendo-se registrar a dominação inglesa sobre Portugal, pois a acumulação primitiva de capital,

proporcionada pelo desenvolvimento das Américas, somava-se a Revolução Industrial inglesa, que impunha novos conceitos de colonização. Sendo assim, a expansão do modo de produção capitalista sujeitou Portugal a novos métodos (NAMONE, 2014).

Foi essa ideia de “civilização” que serviu como a ferramenta do colonialismo português para maquiar a sua política assimilacionista na Guiné portuguesa. Também, é com base nessa classificação preconceituosa da cultura do outro que até 1961 as populações das províncias Ultramarinas da Guiné Portuguesa, Angola e Moçambique eram submetidas ao “Estatuto do Indígena”, aprovado pelo Decreto-lei de 20 de maio de 1954, que visava à assimilação dos “Indígenas”. Esse Decreto-lei estabelecia três grupos populacionais:

“Indígenas”, “assimilados” e brancos. Estes últimos, os portugueses natos. Referido estatuto definia em seu texto as condições que o africano deveria preencher para ser considerado “assimilado”:

São considerados indígenas os indivíduos da raça negra e os seus descendentes que nasceram ou vivem habitualmente na província, sem possuir ainda a instrução e os costumes pessoais e sociais indispensáveis à aplicação integral do direito público e privado dos cidadãos portugueses (apud ALMEIDA, 1981, p. 36).

O que se pode finalizar com esse processo é que a colonização foi umas das piores engenharias feitas contra a humanidade já vista, da qual ainda o mundo está arcando com os resquícios, impedindo a acelerada de crescimento, principalmente nos países africanos, estes que se viram independentes recentemente.

Depois que Portugal perdeu o Brasil como colônia, agarrou as outras colônias e as nomeou de províncias para não ter que as descolonizar, caso dos Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa – PALOP, que são 5: Guiné-Bissau, Angola, Moçambique, São Tomé e Príncipe e Cabo-Verde, hoje seis com Guiné-Equatorial. Foram as últimas das colônias na África a ascender à independência, depois de uma luta armada de libertação que teve início em meados dos anos sessenta, em três palcos: Guiné-Bissau, Angola e Moçambique.

A história da libertação dos povos da Guiné-Bissau se enraíza no tempo, desde bem antes do período da guerra de independência. Os cinco séculos da presença colonial portuguesa no território foram marcados pela luta permanente, que aparece em diversas formas de resistência levadas a cabo pelos nativos: a resistência à ocupação dos seus territórios, a recusa ao pagamento de imposto de

palhota, a fuga ao trabalho forçado, greves, a resistência à abolição de suas tradições culturais, etc. (NAMONE, 2014).

Para Cabral (1979), o termo “luta” não quer dizer apenas a luta contra a dominação colonial, mas sim luta contra qualquer tipo de exploração, como também contra a “natureza”, o “medo”, os “aspectos negativos da nossa cultura”, entre outras. Ou seja, a luta no sentido de “resistência”, que pode ser resistência política, armada, econômica e cultural. Entre essas resistências, Cabral (1979) atribuía à “resistência cultural” o papel mais importante.

Foi, ao mesmo tempo, o verdadeiro artesão da independência dessas populações, cujo momento culminante de luta pode ser apontado em 19 de setembro de 1956, com a criação do Partido Africano da Independência da Guiné e de Cabo Verde (PAIGC), que acabou proclamando a República da Guiné, em 2 de outubro de 1958, e que logrou obter a assinatura do Acordo de Argel, em 26 de agosto de 1974, quando Portugal reconheceu a independência de Guiné-Bissau e reafirmou o direito do povo das ilhas de Cabo Verde à autodeterminação e à independência. Amílcar não pôde assistir à libertação completa dos dois países pelos quais lutara, uma vez que apenas um ano depois de sua morte, Portugal finalmente reconheceu a Guiné-Bissau como um país soberano (ROMÃO & GADOTTI, 2012).

A Guiné-Bissau virou realidade e Amílcar Cabral não conseguiu ver. Depois do assassinato dele, a luta não findou: a frente (combatentes da liberdade da pátria) seguiu com a determinação até a independência.

4.1.2. O Processo de Crescimento e Desenvolvimento

Desde sua independência, em 1973, até o ano de 1990, o país foi dirigido por um regime de partido único, o PAIGC, denominado partido-estado. Durante este período o país passou por vários acontecimentos que merecem destaque. Em 1977 o PAIGC realizou o seu III Congresso, no qual foi estabelecido que todas as diretrizes da educação deveriam estar de acordo com os princípios do partido. Em 1980, houve um golpe de estado, liderado pelo então primeiro ministro João Bernardo Vieira (Nino), contra o presidente Luiz Cabral, um cabo-verdiano. Este golpe rompeu com o princípio do partido de “unidade entre Guiné-Bissau e Cabo

Verde”. Em 1985, houve a alegada tentativa de outro golpe de estado, conhecido como caso “17 de outubro”, cujos principais autores foram julgados e fuzilados, apesar da clemência da comunidade internacional. Eram eles o então primeiro vice-presidente e ministro da justiça e do poder local, Paulo Correia, o procurador geral da república Viriato Pã e alguns militares.

Para tal, o governo defendia a transformação radical, combatendo qualquer que fossem as classificações e diferenciações existentes no sistema da educação colonial. Um dos modelos elitistas da educação que o governo do PAIGC afirmava ter que combater era a dicotomia “educação formal e não-formal”, pois essa concepção se contrapõe à ideia-chave do Partido: “Educação permanente para todos”. Para o governo, todos os indivíduos devem ter a possibilidade de aprender durante toda a vida.

O Estado da Guiné-Bissau não quer um ensino seletivo, mas sim um ensino destinado a todo o povo, um ensino de massas. Quer métodos adaptados à realidade do país, adaptados a cada situação concreta. Quer levar a todo o povo, em cada canto do país, um conhecimento e os meios de desenvolver as suas capacidades de trabalhar para o bem-estar de cada um para o progresso do país. Desta forma o povo não será objeto somente, mas sim sujeito das transformações sociais (DOCUMENTÁRIO, 1978, p.56).

Em 1985, o país adere à nova ordem econômica neoliberal, em decorrência dos planos de ajuste estrutural, propostos pelo Banco Mundial (BM) e Fundo Monetário Internacional (FMI), como condição para o perdão das suas dívidas externas e concessão de empréstimo, com vista à estabilização da sua economia. A transição democrática teve início em 1991, depois da revisão constitucional, e o país abre-se ao multipartidarismo, tendo a primeira eleição geral, legislativa e presidencial, respectivamente realizadas em julho e agosto de 1994. Na ocasião, o PAIGC obteve a maioria na Assembleia Nacional Popular (ANP) e João Bernardo Vieira (Nino) foi eleito presidente da república. Estes são os acontecimentos que marcaram a história política da Guiné-Bissau nesse período e que são importantes para compreender os desdobramentos do projeto educativo do PAIGC após a independência da Guiné-Bissau.

Muitos países africanos ainda enfrentam conflitos internos, cujas origens são diversas. Tais conflitos criam entraves ao desenvolvimento interno desses respectivos países. Mas, por hipótese, os principais causadores das instabilidades políticas dos atuais países africanos são decorrentes, por um lado, do impacto

negativo do sistema colonial europeu (ki-zerbo, 2006) e, por outro, da forma como os movimentos nacionalistas levaram a cabo o processo da conquista das independências e a construção dos estados nacionais. Dessa forma, embora a ideologia desses movimentos seja baseada na afirmação das “culturas africanas” (FANON, 2008, p. 174-175), na realidade essas culturas foram ignoradas e os líderes adotaram um modelo clássico de Estado-nação segundo o qual se enfatizam a unidade e a centralidade, em detrimento de uma diversidade social e cultural a ser composta democraticamente (ki-zerbo, 2006).

De acordo com a perspectiva histórica, principalmente na esfera política, é possível uma divisão temporal desde a independência da Guiné-Bissau até ao ano de 2014, inclusive, em dois períodos: a) o primeiro abrangeu o Regime de Partido Único, que vai da Independência/reconhecimento ocorrido entre 1973/74, até meados de 1994; e b) o segundo abrangeu o Regime do Multipartidarismo, que decorre desde meados de 1994 até nos dias de hoje.

Depois da expulsão dos portugueses, através da luta da libertação Nacional que durou 11 anos, nos primeiros governos realizaram-se várias reformas e, mesmo com essas ações, o desempenho económico continuava a ser baixo e o país continuava a depender da ajuda externa para gerir os déficits crescentes. Em 1983 se iniciaram as reformas económicas, aprofundadas em 1986, com vistas ao desengajamento do Estado nos setores produtivos, ao desenvolvimento do setor privado e à redução dos desequilíbrios internos e externos. Essas reformas implementadas eram sugeridas pelo Banco Mundial e pelo Fundo Monetário Internacional, no quadro do Programa de Ajustamento Estrutural, que conduziu à liberalização do comércio, que, na sequência, estagnou-se à espera de novas oportunidades e de um clima de paz, que desse segurança aos investidores nacionais e estrangeiros (SEMEDO, 2010).

Na sequência de uma tímida liberalização económica, o país conheceu a abertura política. O pluralismo partidário foi implantado a partir de 1991, processo que culminou com a realização das primeiras eleições livres e democráticas no país, em agosto de 1994 (AUGEL, 2007). Nino Vieira foi eleito presidente da república com 52% dos votos. A situação socioeconómica, embora tenha melhorado de 1995 a 1996, começou a deteriorar-se em 1997, iniciando as greves dos funcionários da área da educação, da saúde e dos funcionários públicos, que protestavam contra o

desaparecimento dos fundos da ajuda internacional ao desenvolvimento do país (ANP, 2013, p. 1). Em maio de 1997, o país aderiu à integração na União Econômica e Monetária da África Ocidental (UEMOA) e passou a consumir a moeda Franco, da Comunidade Financeira da África, conhecida como Franco-CFA, que é utilizada também por outros sete países da sub-região.

O despertar tardio da preocupação do interesse das economias pelo regionalismo nas últimas décadas, um pouco por todo o mundo, especialmente nos países africanos, foi baseado no modelo europeu dos anos 1950, com o objetivo de acelerar o crescimento econômico e garantir o bem-estar social da população. Devido ao colonialismo longo e o demorado processo de descolonização na África, os estados começaram a se aproximar, após sua emancipação política no final da década de 1950 e início dos anos 1960, isto com o objetivo de compatibilizar estratégias para a liberação dos territórios que ainda se encontravam sob domínio colonial.

Sendo assim, foi criada, em 1963, a primeira experiência institucional na África Ocidental denominada Organização da Unidade Africana (OUA), no sentido de aproximar os Estados por meio da integração econômica, que acabou entrando em crise política e econômica, resultando assim em uma integração mais complexa e diversificada, a fim de atender às demandas e necessidades reais dos seus Estados membros face à globalização internacional da economia, ou seja, o fracasso da OUA deve-se ao fato de que esta não conseguia evitar os conflitos e crises internas aos seus Estados membros. Ao mesmo tempo, seus governos eram autoritários, não respeitavam e tampouco seguiam as leis determinadas pela OUA (GALVÃO, 2012).

Com efeito, foram criadas outras instituições para atender aos mesmos objetivos que a OUA. Dentre elas, destaca-se a União Monetária da África Ocidental (1973), a Comunidade Econômica da África Ocidental (1973), Comunidade Econômica do Desenvolvimento dos Estados da África Ocidental (1975), dentre outras, mas só a partir da década de 1990, especificamente em 1994 com a criação da União Econômica Monetária da África Ocidental (UEMOA), começou a se observar um maior espírito de comprometimento com o processo de integração econômica para o desenvolvimento dos seus Estados-membros (Benin, Burkina Faso, Costa do Marfim, Guiné-Bissau, Mali, Senegal e Togo). Esta tem como

objetivos o estabelecimento da moeda comum e o aumento da competitividade entre os países membros.

Dessa forma, o objetivo de idealização da UEMOA não estava limitado tão somente a fomentar o comércio regional, a acelerar o crescimento da economia e nem apenas a assegurar a estabilidade monetária do país, mas para além disso, passou a desempenhar um significativo papel complementar da União Monetária da África Ocidental (UEMOA), isto por meio da transferência de soberania. Porém, tem se mostrado incapaz de proporcionar tais objetivos para os quais foi criada, devido a desigualdade no nível de desenvolvimento, o mesmo que criou a dificuldade para a consolidação do comércio inter-regional e a constante onda de instabilidade política. Na Guiné-Bissau, por exemplo, após um ano de sua adesão à UEMOA, em 1998, se por um lado o país se afundou em um conflito político-militar que durou cerca de um ano, cujo reflexo se faz sentir até então no interior daquela economia, por outro lado, não permitiu a sua adesão de forma efetiva nesse bloco econômico. Concomitantemente, o país apresenta o problema da escassez de infraestrutura de transporte, conjugada à baixa diversidade da estrutura econômica dos países parceiros, que são também obstáculos do processo da integração africana, especificamente da UEMOA (FEREIRA, 2012).

Depois desse conflito de 1998 o país veio passando por constante instabilidade política, devido a frequentes derrubadas do governo, o que permitiu o declínio no nível de confiança no Estado tanto ao nível interno como ao nível externo em vários momentos e durante décadas. Segundo o Estudo do Diagnóstico da Integração do Comércio da Guiné-Bissau(2012), esta e outras razões fizeram com que em 2003 a Guiné-Bissau se encontrasse no ranking dos países mais pobres do mundo, com mais de dois terços de sua população vivendo com menos de 2 dólares/dia e mais de 21% vivendo com menos de 1 dólar/dia; além disso, a expectativa de vida era 45 anos e se situava na 175ª posição num universo de 177 países no Índice de Desenvolvimento Humano (NHANCA, 2013).

Em Agosto de 2004 foi criado o Plano de Integração Regional, o primeiro Documento de Estratégia Nacional de Redução da Pobreza (DENARP I) com o objetivo de levar a cabo os seguintes desafios:

- Ampliação e estabilização do poder democrático em todos os níveis de Estado;
- Aumento de investimento no setor da saúde pública e da capacidade de atendimento;
- Estímulo ao desenvolvimento econômico sustentável com vista à criação de novos postos de trabalho;
- Controle e aumento na arrecadação de receitas públicas, bem como o aumento da carga horária;
- Estimular o Investimento Estrangeiro Direto (IED) através de redução dos impostos e da estabilidade econômica.

Devido ao fraco desempenho registrado na campanha de comercialização da castanha-de-caju em 2006, assim como pelo aumento dos preços de bens da primeira necessidade e dos produtos petrolíferos verificado em 2007 e, por último, pela crise financeira internacional de 2008, de acordo com este mesmo ministério, impediu-se a instauração de um clima político favorável à implantação das reformas com vista a atender aos desafios acima apontados (NHANCA, 2013).

Conforme revelam os dados da Tabela 4, a Guiné-Bissau carece de recursos próprios para financiar os principais programas de investimentos públicos, particularmente a infraestrutura - estradas, aeroportos, portos, hospitais, pontes, etc.- assim como o pagamento de salários, dívida externa, dentre outros. Em 2003, cerca de 97,9% dos recursos financeiros foram contraídos no exterior a fim de equilibrar o déficit do orçamento público. Posteriormente, no período compreendido entre 2004 e 2006 houve uma redução dos recursos externos, devido ao golpe de Estado verificado no país em setembro de 2003. A realização das eleições presidenciais no final de 2005 animou a confiança dos credores internacionais, sobretudo em 2009 em que a entrada dos recursos situava-se na ordem de 98,5%, sendo que a maior parte deles era composta da seguinte maneira: financiamento (50%), donativos (48,5%) e empréstimos (1,5%).

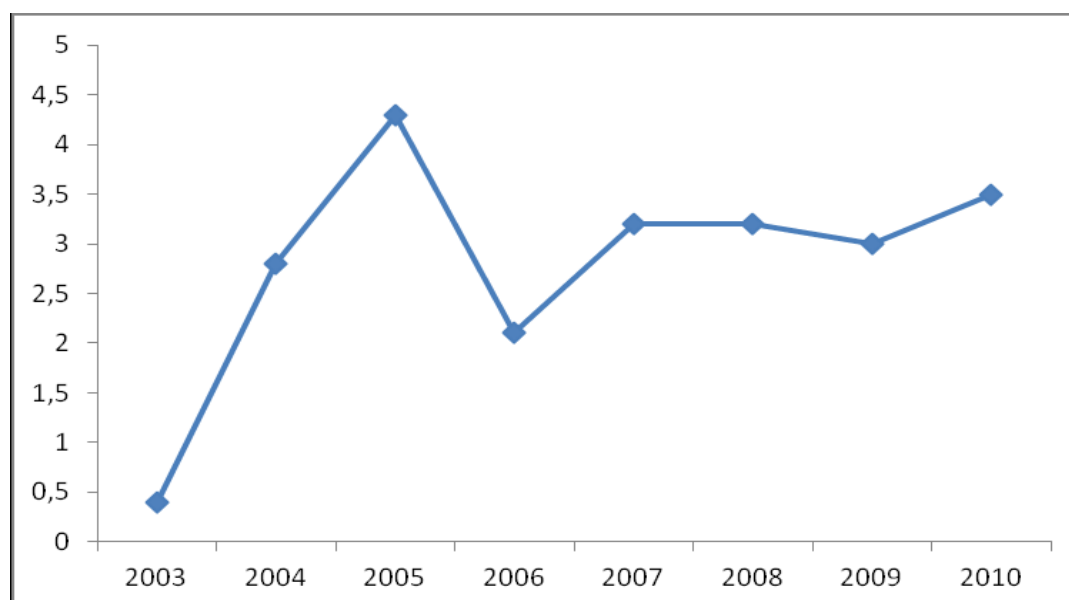
TABELA 4 – Guiné-Bissau: financiamento do programa do governo – 2003/2010 (em bilhões de franco CFA)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Financiamento externo								
Donativo	19018	9130	4808	6010	21605	17151	33602	27867
Empréstimo	5782	8207	6204	2118	4525	29	1036	4915
Financiamento interno	1059	478	1053	311	1128	184	1066	n.d
Total	50659	35152	23077	16567	53386	34544	70342	65564

Fonte: Instituto Nacional de Estatística de Guiné-Bissau - INE (2011)

Percebe-se que o financiamento interno após 2003 vinha oscilando, sobretudo em 2008, em face da crise financeira internacional que colocou maior parte da economia mundial em recessão, particularmente os países do Euro.

FIGURA 1 – Guiné-Bissau: Evolução do PIB – 2003/2010 (em%)



Fonte: Instituto Nacional de Pesquisa de Guiné-Bissau – INE (2011).

Como se observa na Figura 1, em 2003, a economia guineense encontrava-se em plena estagnação econômica por causa da crise interna (instabilidade política, seca, etc.) daquele país. Em seguida, este cenário macroeconômico modificou-se,

ou seja, a economia recuperou-se com um crescimento de 4,5% em 2005 (em virtude da implantação, em 2004, do primeiro Documento de Estratégia Nacional de Redução da Pobreza – DENARP). Porém, este ambiente favorável em que o país convivia foi interrompido em 2006, com uma queda de 2,4% no seu PIB. Já entre 2007 e 2008, a economia voltou a crescer apenas 3,2%, respectivamente, e com uma ligeira recuperação (3,5%) em 2010.

A Guiné-Bissau é irrelevante no nível do comércio internacional, isto por conta de sua alta dependência do maior produto de exportação (castanha-de-caju) e pela deterioração dos termos de troca. Por estas e outras razões, a sua balança comercial em 2008 situava-se na 171ª posição no ranking dos países exportadores e na 184ª posição como importador (AICEP PORTUGAL GLOBAL, 2009). Estes dados podem ser observados na Tabela 5, para uma melhor compreensão da balança comercial daquele país.

Em suma, o aumento das exportações da Guiné-Bissau ao longo da década de 2000 tem contribuído muito para a redução do déficit na balança comercial, particularmente no período compreendido entre 2007 e 2008, em que passou de 85 milhões para 98 milhões de dólares, respectivamente. Esse aumento deve-se ao fato da expansão da produção agrícola, da exportação de castanha-de-caju, das condições climáticas favoráveis e da entrada de novos investimentos nesse setor (AICEP PORTUGAL GLOBAL, 2009).

Com relação à importação, observa-se que esta vinha crescendo substancialmente, mesmo com o aumento dos preços de produtos alimentícios e energéticos verificados em 2007. Em função disso, a balança comercial daquele país é deficitária. Além disso, a Guiné-Bissau situava-se numa posição desconfortável no ranking mundial tanto dos países exportadores como dos países importadores.

Como exportador, a Guiné-Bissau permaneceu praticamente na 171ª posição no ranking mundial, exceto entre os anos de 2004 e 2005, quando houve pequena oscilação, enquanto que como importador, o país segue o mesmo comportamento, ou seja, a variação de posição ao longo dos anos, seja como exportador, seja como importador era insignificante. Vale salientar, ainda, que a maior parte de suas exportações era direcionada para fora da região integrada (UEMOA).

TABELA 5 – Guiné-Bissau: principais mercados de exportação – 2004/2008 (%)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
China	13	2,3	1,6	0,2	0,4	2,6
Espanha	2,5	1,1	0,9	1,9	1,1	2,7
França	2,3	4,5	2,6	0,5	2,2	4,1
Gâmbia	2,6	1,4	7,4	1,4	2	0,9
Holanda	7,4	8	6,3	5,6	4,5	4,9
Índia	0,5	0,6	0,3	2,4	1	0,3
Japão	5	0,7	0,7	0,2	1,5	1,3
Portugal	19,4	21	16,1	19,7	22,4	24,4
Senegal	16,5	45,6	44,5	44,2	29	25,9
Outros	30,6	14,9	19,8	23,9	35,9	32,9

Fontes: Agência do BCEAO na Guiné-Bissau, FMI e cálculo do Banco de Portugal - 2009.

A tabela 5 expõe o mercado indiano como um dos principais parceiros comerciais da Guiné-Bissau em virtude do volume de exportação da castanha-decaju para aquele mercado. A média das exportações de Guiné-Bissau para o mercado indiano situava-se na ordem de 66,6%. Atualmente subiu para 98% (aumento de 31,4%). Já o Senegal, além de representar o segundo maior mercado de exportação de Guiné-Bissau, também era o único país dentre os membros da UEMOA que mantinha relação comercial com a Guiné-Bissau. É importante ressaltar ainda que as transações comerciais entre os dois países (Guiné-Bissau e Senegal) começaram a se fortalecer a partir de 2006, quando passou de 0,4% (2005) para 22,5%, respectivamente. Ao contrário da Singapura, que no início da década vinha aumentando o fluxo comercial com a Guiné-Bissau, esta evolução transaccional entre ambos os países não demorou por muito tempo. Entre 2006 caiu de 22,8% para 2,3%. Mesmo tendo prosseguido, embora a passos lentos, tal queda passou a atingir 0% em 2009.

A tabela 6 contém os percentuais dos principais mercados de importação da Guiné-Bissau entre 2004 e 2008. Percebe-se que o Senegal é o principal mercado de importação da Guiné-Bissau por conta da livre circulação de bens e serviços entre os países membros da UEMOA. Percebe-se, ainda, que depois de 2005 a importação por aquele país começa a reduzir gradualmente em virtude da crise política interna de Guiné-Bissau somada à crise financeira internacional. Portugal,

apesar de ter sido o país colonizador, apresenta-se como o segundo maior mercado de importação da Guiné-Bissau, seguido de Holanda, Gâmbia, França, China, dentre outros. Por outro lado, a Guiné-Bissau, em virtude da sua dependência em relação à agricultura de subsistência, permitiu que a sua demanda pelo mercado externo aumentasse cada vez mais. O que implica nos sucessivos déficits na sua balança comercial e pela desaceleração do crescimento como um todo.

TABELA 6 – Guiné-Bissau: Principais mercados de importação- 2004/2008 (em %)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Cabo Verde	0,2	0,6	0,7	0,1	0,1	0,1
China	0	0,1	0	0	0,2	0,2
França	0	0	0	0	0	0,2
Gâmbia	0,1	0	0	0	0	0,2
Holanda	0,6	0,1	0	0,3	0	0,4
Índia	82,5	61,5	51,6	66,6	73,9	63,2
Portugal	0,6	1,8	0,5	0,8	0,3	1,5
Senegal	2	0,4	22,5	26,2	17,4	27,4
Singapura	12,9	14,9	22,8	2,3	2,1	0
Outros	1,1	20,5	2,4	3,7	5,9	6,2

Fonte: Agência do BCEAO na Guiné-Bissau, FMI e cálculo do Banco de Portugal - 2009.

Na tabela 7 mostra-se indicadores macroeconômicos da Guiné-Bissau nos últimos quatro anos – 2015 à 2018. No ano que se seguiu ao regresso à ordem constitucional em 2014, estabeleceu-se uma dinâmica positiva na Guiné-Bissau. Contudo, o país passou por um período de incerteza em seguida. De fato, entre junho de 2015 e dezembro de 2016, quatro Primeiros-Ministros foram demitidos. Instalou-se um bloqueio institucional que não permitiu que o Parlamento se reunisse durante o ano de 2016. Apesar deste ambiente político difícil, estima-se um crescimento do produto interno bruto (PIB) na ordem dos 4.9% em 2016, impulsionado por um bom ano agrícola. O desempenho econômico permanece assim altamente exposto a choques externos exógenos.

Impulsionada por uma campanha de comercialização excepcional da castanha-de-caju e por uma colheita de culturas alimentares em nítido crescimento (8.9%), confirmou-se a recuperação que se seguiu ao regresso à ordem constitucional. No entanto, o ambiente político incerto teve um impacto negativo sobre o potencial de crescimento. Com efeito, a administração pública teve um impacto negativo sobre o PIB de -0.5%. Ademais, o clima político não foi favorável ao investimento, o que se refletiu no potencial e qualidade do crescimento.

TABELA 7 – Indicadores Macroeconômicos da Guiné-Bissau 2015-2018 (em %)

<i>Anos</i>	<i>2015</i>	<i>2016 (e)</i>	<i>2017 (p)</i>	<i>2018(p)</i>
Crescimento do PIB em %	58	49	48	50
Crescimento real do PIB per capita em %	33	25	24	27
Inflação, medida pelo IPC em %	15	26	27	26
Saldo orçamento, em % do PIB	-24	-40	-19	-14
Conta corrente, em % do PIB	-10	-22	-30	-36

Fonte: Dados das Autoridades Nacionais; estimativas (e) e provisões (p) com base em cálculos dos autores.

O ano de 2016 também foi marcado pelo congelamento do apoio dos doadores ao orçamento, em consequência de um resgate bancário opaco realizado em 2015 pelas autoridades, num montante de 34,2 bilhões de francos CFA (XOF), representando 5.6% do PIB. O ano de 2017 registrou um retorno ao apoio orçamental, com base em compromissos assumidos pelas autoridades para anular o referido resgate. As taxas de crescimento para 2017 e 2018 estimam-se em 4.8% e 5.0%, respectivamente. Essas taxas pressupõem a resolução das tensões políticas atuais, de uma pluviosidade igual à registada em 2016, da manutenção do preço da castanha-de-caju, do arranque dos investimentos no setor dos fosfatos cujo início da produção está previsto para 2019, bem como da manutenção das reformas acordadas.

Ao nível das reformas relacionadas com a gestão financeira pública, a aplicação de determinadas medidas em 2014-15 continuou a dar frutos, especialmente na área orçamental. Para 2017 e 2018, as reformas das receitas

planejadas – tais como o estabelecimento de uma fatura única mencionando o número de identificação fiscal – deverão melhorar as perspectivas e levar a um aumento das receitas. As despesas foram mais elevadas do que em 2015, devido principalmente ao reembolso da dívida interna. A taxa de pressão fiscal estagnou em 9.6% do PIB. Em 2016, o saldo orçamental global situa-se em -4,0% do PIB e o saldo primário em -3,3%. Finalmente, estima-se uma inflação na ordem de 2,6% no pressuposto de uma recuperação da procura.

A situação social e o desenvolvimento humano não conheceram mudanças significativas em relação ao ano anterior e a situação global continua a ser preocupante. O país tem um dos Indicadores de Desenvolvimento Humano (IDH) mais baixos. As carências ainda são importantes e são ainda mais acentuadas para as mulheres e as populações rurais. A ausência de orçamento para o ano de 2016 não permitiu que um planeamento eficaz nos setores sociais fosse realizado. As dificuldades orçamentais devem continuar a pesar sobre o subinvestimento crônico e a não permitir uma melhoria significativa em termos de desenvolvimento humano.

Estimou-se que o crescimento real do PIB para 2017 e 2018 seja de cerca de 5%, o que deve contribuir para a recuperação pós-transição, mas a incerteza política permanece um obstáculo para o arranque econômico. As perspectivas econômicas e sociais mantêm-se frágeis, dado que se encontram fortemente dependentes do setor do caju, da continuidade das reformas iniciadas e do clima político. A industrialização do país depende da reconstrução de infraestruturas básicas, especialmente nos setores de transporte e de energia. Efetivamente, a infraestrutura existente seria incapaz de suportar os fluxos gerados pelo surgimento do setor secundário, por uma melhoria do clima de negócios, bem como pelo reforço do capital humano.

4.2. Castanha-de-Caju na Guiné-Bissau

4.2.1. A Castanha-de-Caju e o Locus dos Acontecimentos

O caju é considerado o recurso comercial mais importante da Guiné Bissau. Conta Abdulai Djaló (2013, p. 57) que o grau de dependência em relação às exportações do caju é mesmo superior à dependência das exportações da maioria dos países da OPEP (Organização dos Países Exportadores de Petróleo). Reforça

que este fato levou muitos observadores a sugerir promoção da diversificação relativamente ao caju, como um objetivo primário de qualquer esforço de produção comercial. E conta que, independentemente de quão louvável a diversificação possa ser, constitui um objetivo válido, não só para aumentar os rendimentos, mas, também, para reduzir as características de risco das receitas das exportações.

O cajueiro na Guiné Bissau, denominado de *Anacardium occidentale*, L., conforme uma das hipóteses foi trazido do Brasil pelos portugueses, por volta do século XVI e disseminado em todas as administrações de Posto, atuais Setores, embora os melhores resultados, em termos de adaptação, tenham-se registrado nas regiões do litoral, especialmente nas atuais regiões de Cacheu, Biombo e Oio (D R A F T, 2004).

Abdulai Djaló conta que, segundo a sua entrevista com o presidente da Comissão Nacional do Caju - CNC, a exportação de caju no final dos anos setenta (1979) alcançou 1.200 toneladas (DJALÓ, 2013, p. 57).

A castanha-de-caju da Guiné Bissau chegou a ocupar a quinta posição no ranking mundial de exportação, terceiro no continente africano e primeiro na Costa Ocidental da África na produção do caju. A plantação dos cajueiros cobria 180.000 hectares no país, uma década atrás, considerando-se que há grande tendência de crescimento de 4% a cada ano (INE, 2009).

Outro dado importante é que até os fins século XIX a ocupação dos portugueses na Guiné Bissau não passava de pequenos postos de comércio, o que pode provar que o início da plantação extensiva do cajueiro apenas deve ter acontecido durante o período colonial (1935 a 1973) e, mais significativamente, após a independência (1973) entre o início da década de 1980 a 1990. Com a transição econômica (1983) e política (1991), os dois fenômenos que contribuíram para a inserção da Guiné-Bissau no modelo econômico liberal, onde a produção da castanha-de-caju vem a substituir, gradativamente, as influências das culturas de arroz e amendoim entre os produtores rurais (SILVA, 2016).

Torna importante destacar que os cajueiros da Guiné-Bissau, sem qualquer tipo de adubos químicos e, numa boa parte dos casos, são produzidos apenas com as técnicas de plantação tradicionais rurais, o que atingem rendimentos tão interessantes e pode estar na origem da grande procura da castanha dos produtores guineenses. E outra questão é que a Guiné-Bissau, mesmo sendo um país com pouca extensão territorial, consegue produzir e exportar uma parcela significativa de

castanha no mercado externo, o que gera a preocupação em relação ao desmatamento das florestas para obtenção de espaços produtivos e a tensão que pode envolver a propriedade de terras rurais (SILVA, 2012, p. 23), muito embora DRAFT (2004) tenha constatado que não se pode dar uma resposta positiva a este esforço de ofertar a castanha guineense, pelo simples fato de não existir, no país, capacidade para descascar toda a castanha produzida.

Nestas condições, o desenvolvimento deste setor promissor supõe a criação de um acompanhamento técnico dos atores, em particular dos produtores da base, através, por um lado, de uma provisão das inovações técnicas apropriadas e de um enquadramento sólido e contínuo para uma produção competitiva e sustentável e, por outro lado, uma melhor organização do sistema de comercialização da produção, a fim de fornecer aos camponeses recursos financeiros que lhes permitam financiar suas atividades agrícolas e atender às suas diferentes necessidades.

No entanto, o valor potencial do setor é apenas parcialmente realizado. Em particular, seu valor agregado poderia ter sido significativamente maior se os países não estivessem apenas vendendo castanhas-de-caju “in natura” (CBC) e também processando localmente, integrando assim uma cadeia de valor completa. Atualmente, quase toda a colheita de castanha na Guiné-Bissau é exportada em bruto para a Índia (95% das vendas) e para o Vietnã (4% das vendas). Existe uma capacidade de processamento muito pequena instalada para a produção da Kerner (cerca de 25 a 30 mil toneladas de CBC), mas que é apenas parcialmente operacional.

Mendonça (2017) afirma que o potencial para o desenvolvimento da agroindústria do caju é significativo, mas há vários desafios para o avanço do processo na Guiné-Bissau. A produção de castanha é muitas vezes negativamente afetada por uma história de intervenção disruptiva do governo no setor, incluindo os preços de venda irrealistas “mínimos” do CBC, ou pela introdução de novas regras para o comércio da castanha, muitas vezes no último minuto e aqueles sem consultar os atores do setor privado. Além da instabilidade política, o desenvolvimento de uma indústria de processamento local enfrenta várias restrições:

- (i) dificuldades financeiras no estabelecimento de estações de tratamento devido a custos de parcelas, construção e equipamentos importados;

- (ii) dificuldades no acesso ao crédito para capital de giro;
- (iii) dificuldades na produtividade do trabalho;
- (iv) um pequeno mercado interno (pequena população com baixo poder aquisitivo);
- (v) pouca demanda por outros produtos de caju, como o líquido de casca de castanha-de-caju (LCC). Essas barreiras foram ampliadas pela experiência limitada em organizar a cadeia de valor e o agregado de atores, principalmente nas comunidades rurais.

As características geo-biofísicas e socioculturais identificam o território em duas áreas agro ecológicas, a saber: o litoral (planície baixa) influenciado por maré que contribui pela expansão de terras úmidas cobertas de mangue, com maior densidade e precipitação, principalmente na região Sul e Sudoeste do país, onde concentra a maioria da população dos agricultores rurais Bijagós do arquipélago, Brames, Balantas, Nalus e outras. E o planalto do interior, normalmente de menor população e área com baixa precipitação. Na direção ao Norte do país, áreas de ocupação dos Fulas, Mandinkas e parte dos povos islamizados, onde a vegetação se torna menos significativa na medida em que se distancia do litoral e se aproxima das áreas cobertas de florestas, com a paisagem diferente no interior nas savanas, na qual a densidade do estrato arbóreo vai diminuindo na direção ao Leste (IBAP, 2007, p. 15).

Como país de clima tropical úmido com estações de chuvas entre Maio e Novembro, cuja precipitação chega a 2500 mm/ano no litoral Sul e 1800 mm/ano no litoral Norte (SIDERSKY, 1987, p. 22), associado aos diferentes tipos de solos litorâneos que constituem grandes planícies inundadas como resultado de um processo do depósito de matéria aluvial, estes constituem locais favoráveis ao cultivo e plantio de cajueiros pelos povos do litoral e o planalto do interior com forma de uma planície onde os povos do interior cultivam no relevo com média de até 50 a 100 metros, que define duas bacias: do Geba e Corubal.

A economia controlada pelo setor público na Guiné-Bissau é muito baixa em comparação com muitos países africanos. O país ocupa mundialmente a 175ª posição em relação ao Índice de Desenvolvimento Humano (IDH 2008), que conforme Baducaran da Silva (2010, p. 38) é o fruto de diversos fatores como a dependência das ajudas externas pela parte do governo e o subdesenvolvimento,

legado pelo colonialismo. Nessa mesma crítica este autor destacou a fraca produção de mercadorias para a exportação, assim como para o consumo doméstico, e alega que não são aproveitadas as potencialidades minerais do país. Mas, nesse caso, também lembrou a própria corrupção generalizada e a instabilidade política que se destaca junto com os problemas ambientais, como a seca e a salinização das áreas de cultura de arroz e também a falta de energia e dos transportes para escoamento do produto agrícola e extraída da natureza, para além do fraco capital humano, devido ao reduzido número de quadros nacionais com formação superior e que muitos acabam servindo os países por onde se qualificaram.

Importante destacar que o capital humano referido pelo autor diz respeito aos quadros qualificados segundo o sistema que poderiam melhorar o país, conforme os moldes da visão eurocêntrica e norteamericana, uma vez que os próprios quadros do Estado e parte dos intelectuais guineenses ignoram saberes locais e as técnicas exercidas pela massa popular e/ou rural, como um dos meios para melhoria do setor público. E os aproveitamentos dos recursos agrícolas e naturais para comercialização contribuem para a própria motivação do conflito de terra e apropriação de excedentes produzidos entre diferentes agentes (produtores comunitários e ponteiros) e destes com o Estado.

A evolução macroeconômica da Guiné-Bissau é fortemente dependente do setor primário, com destaque para a atividade agrícola que o governo tende a apropriar do produto de produtores locais a baixo custo para exportação, o qual representa cerca de 56% da produção total nacional. Em 2007, a ocorrência tardia das chuvas provocou um crescimento econômico aquém do esperado. No entanto, o escoamento de stocks acumulados de castanha-de-caju permitiu o aumento das exportações, repercutindo-se na melhoria significativa dos desequilíbrios externos, com o déficit corrente a reduzir-se para 7.2% do PIB (BADUCARAN DA SILVA, 2010, P. 39).

Apesar dessa diminuição, a dificuldade de acesso a fundos de origem externa acabou por se traduzir em nova acumulação de déficit, o qual em termos acumulados representava, no final de 2007, cerca de 102% do PIB.

A agricultura é a principal atividade do país, com quase 80% da população dedicados a essa atividade. As culturas de arroz e amendoim, cujos excedentes outrora haviam sido exportados, agora nem cobrem as necessidades do país, sendo

necessário importarem quantidades significativas de arroz (12 M€ em 2005). Hoje, a castanha-de-caju é o principal produto de exportação com a cerca de 99% das exportações (Banco Mundial, 2008).

A atividade industrial é muito limitada, com uma pequena indústria de transformação de produtos agrícolas. E o potencial do turismo (sobretudo o Arquipélago dos Bijagós) que, conforme Badukaran da Silva, continua sem exploração devido à falta de investimentos que permitam reabilitar ou construir infraestruturas de exploração turística. Mas pode-se destacar que a política que envolve o turismo também é um dos fatores determinantes para contradição entre o poder público e os moradores locais de áreas consideradas sagradas e que devem ser submetidas às visitas turísticas.

A economia das comunidades rurais é mantida pela agricultura de diversas culturas, atividades de caça, criação de gado, pescado, artesanato e plantação de caju, cuja castanha é comercializada para setores públicos ou empresários que têm acesso aos diferentes locais dos arredores das cidades e áreas rurais. Além do comércio e de outras atividades que geram lucros nos mercados locais que permitem trocar com outros bens de consumo. São esses os principais fatores da segurança alimentar e monetária nas cidades e áreas rurais praticadas pelos moradores e imigrantes de países vizinhos como Senegal e Guiné Conakry (SILVA, 2012, p. 19).

Também existem práticas de horticultura e agricultura familiar e comunitária na produção de milho, feijão, amendoim, inhame e outras espécies que ocorrem nos quintais de casas dos arredores das antigas vilas do período colonial e nas áreas de transição entre cidades e matas (SILVA, 2012).

4.2.2. A Organização Do Trabalho Agrícola E A Produção Da Castanha-de-Caju

Segundo Abdulai Djaló (2013, p. 62), a grande maioria das plantações dos cajueiros é feita introduzindo a semente diretamente no solo, sem antes fazer uma seleção preliminar da semente, e as plantações dos cajueiros vão se diferenciando por regiões.

A plantação do caju está distribuída de forma diferenciada no país. Ela é maior nas regiões de Oio, Biombo e Cacheu, que concentram 55% de toda a

plantação; em Gabú e Bafatá estão 27% da plantaçoão e as regiões de Tombali, Quinara e Bolama Bijagos representam 18% das plantaçoões (INEC, 2011). Dos 100% dos cajueiros plantados em todo o solo da Guiné-Bissau, 51,2% têm idade de 4-10 anos; 26,9%, de 11-25 anos; 11,1% são relativamente velhos com mais de 25 anos e os restantes, 10,8%, têm idade de 0-3 anos (CNC, 2011).

Em Guiné-Bissau existem duas técnicas de produção, conforme afirma DRAFT, (2004), que aqui preferimos classificar como dois sistemas produtivos que incluem os ponteiros como produtores com a vocação ao mercado externo e os produtores comunitários, cujas produções, ainda que atendam o mercado interno, a sua maior vocação é a subsistência.

As diferenças registradas por este autor são relativas às técnicas de produção, que para ele variam conforme as plantaçoões tradicionais ou modernas, que nesse aspecto também podem incluir a técnica do trabalho manual ou maquinário, não necessariamente se a produção é para o mercado ou subsistência. DRAFT (2004) insiste que técnicas de produção utilizadas nas plantaçoões tradicionais são rudimentares, porque, para os seus praticantes, trata-se de cultivo semiextensivo que se assemelha mais a uma exploração extrativista de coleta. Enquanto que as técnicas de produção das plantaçoões modernas já apresentam características de uma agroindústria, com a utilização de técnicas intensivas destinadas a tirar o máximo benefício da terra e da planta, que acreditamos não se tratar de moderna ou rudimentar, mas duas técnicas de naturezas diferentes e que podem tirar o incentivo de maior aproveitamento no tipo de gestão e a própria demanda do consumo.

4.2.2.1 Trabalho Manual

Em termos de benefícios sociais, notamos o abandono e a perda de certas práticas herdadas de ancestrais, como a caça em conjunto e a pesca tradicional. Essas práticas geralmente ocorreram na estação seca. Desde a introdução dos cajueiros, esse período é dedicado à coleta de castanhas-de-caju. Outra prática, a da arboricultura da manga que fez o orgulho dos camponeses das zonas Central e Norte, está sendo progressivamente abandonada por causa da crise socioeconômica que o país vive. Além disso, a negligência de que é o objeto é

também devido ao seu baixo peso na escala de comparação com a castanha-de-caju.

Tradicionalmente, a extração da ACC da casca do caju é feita manualmente. Após colhida, castanha e em seguida é assada, tornando a casca quebradiça e a amêndoa sai do interior do casco. Embebendo as amêndoas em água, o teor de umidade dos aumentos do kernel (amêndoa), reduzindo o risco de queimar durante o cozimento e torná-lo mais flexível, de modo que eles têm menos tendência a crack. O bálsamo de caju é liberado quando as nozes são assadas. Seu valor torna a coleta em quantidade suficiente economicamente vantajosa.

A casca pode ser quebrada manualmente, usando um martelo ou mecanicamente. Os abridores manuais de lâminas são relativamente baratos, mas os melhores métodos mecânicos dependem do fato de que as castanhas devem primeiro passar pela operação de "óleo quente" de extrair o bálsamo de caju. Deve-se tomar cuidado para não quebrar a amêndoa durante este ou nos estágios posteriores, pois as amêndoas inteiras são mais valiosas do que as quebradas. Uma vez que a amêndoa é removida da casca, ela é seca e a camada de sementes é retirada e a amêndoa é separada.

A ocupação das áreas no pomar de cajueiro modificou não só os agrossistemas, mas também uma modificação do sistema de propriedade. Os sistemas de produção foram caracterizados por culturas alternadas anuais e em pousio. Com o método de cultivo que associa o cajueiro a culturas alimentares, praticamente não há mais terras em pousio. Hoje, a plantação de cajueiros tornou-se uma motivação de propriedade porque a maioria dos proprietários de plantações de cajueiros alegam possuir a terra em que sua plantação está localizada (MENDONÇA, 2017).

Em relação ao trabalho de produção da castanha-de-caju, Maurício Silva (2012, p. 26) mostra a participação dos homens no desmatamento, ("trouaison") plantação, limpeza e preparação de ruas de contenção de fogo, o que pode parecer a grande contribuição dos homens na atividade da produção, mas as mulheres também participam ativamente na coleta de caju e extração de castanha. E reforça que, para um desempenho do trabalho masculino, são as mulheres que se ocupam da tarefa de alimentação destes trabalhadores (SILVA, 2012, p. 26).

Pelos resultados do inquérito de Vayssié e Camará (1996), a maioria das plantações de cajueiros (72%) é realizada nas terras do planalto, onde normalmente os camponeses realizam a maior parte das suas culturas agrícolas. Do restante, 22% é plantada à volta da Tabanca (aldeias) e cerca de 6% nas inclinações para as terras baixas.

A coleta, como foi mencionado, é uma tarefa realizada pelas mulheres e crianças, de forma cotidiana, porque o fruto começa a apodrecer após 2 a 3 dias, em condições normais. A tarefa da coleta dura cerca de 4 meses (15 de março a início de junho), dado haver uma variação de 10 a 20 dias entre as árvores de floração precoce e as de floração normal. Daí existirem dois picos importantes a registrar na coleta: trata-se dos meses de abril e maio, tempo em que a floração atinge o seu auge.

4.2.2.2.Trabalho semi-industrial

O processamento industrial, tanto de castanha-de-caju com casca (CCC) como de pedúnculo, ainda se encontra numa fase embrionária. De acordo com agência nacional de caju da Guiné-Bissau, o desperdício de pedúnculo é ainda muito elevado e não há processamento industrial desse subproduto. O país processa e beneficia cerca de 3 mil toneladas de amêndoas de castanha-de-caju ACC. Além da ACC, demais subprodutos são igualmente desperdiçados pela indústria. Tanto ACC como CCC, são destinadas para o mercado exterior. Contudo, vale ressaltar que a cajuína processada manualmente tem mercado no âmbito interno, sendo desta forma a maior fonte de renda extra da castanha-de-caju no país (ANCA-GB, 2016).

Foi realmente nos anos 2000 que a transformação dos produtos de caju decola. Os produtores estão começando a ver outras maneiras de tornar suas safras lucrativas. A corrente é então equipada com outro elo que é o transformador. Inicialmente, pequenas unidades de processamento artesanal nascem. O trabalho é difícil e o produto final não é muito consequente. Em 2002, a técnica de transformação é modernizada com a aquisição de materiais importados, permitindo uma produção mais densa de produtos acabados. Ao mesmo tempo, os processadores concentram-se no lado do marketing de seus produtos com embalagens profissionais (PRSPDA / WB, 2017).

Desde 2011, a Guiné-Bissau tem perdido cerca de US \$ 125-150 milhões a cada ano em receita adicional que poderia ter obtido se processasse as castanhas in natura localmente. Para o futuro, as exportações dos CCC continuarão a ser a parte principal do comércio de castanha. No entanto, o aumento gradual na capacidade de processamento de 20% da produção local do CCC irá gerar rendimentos adicionais de cerca de 65% para US \$ 70 milhões nos próximos 3 a 4 anos (MENDONÇA, 2017).

Hoje, o problema da transformação é uma prioridade para uma melhor avaliação da castanha-de-caju para evitar uma dependência excessiva do exterior e especialmente a queda do produto bruto. Na Guiné-Bissau, os produtos de processamento do fruto e do pseudofruto dos cajueiros são: amêndoas, sucos, bebidas alcoólicas, geleias, xaropes. Atualmente, onze (11) médias e nove (9) unidades de processamento de pequena capacidade estão instaladas na Guiné-Bissau; apenas 9 das 20 plantas são total ou parcialmente funcionais, tendo coletivamente uma utilização de capacidade inferior a 10% (a capacidade instalada anual é de cerca de 23.000 toneladas em 2015). As baixas taxas de utilização são atribuídas principalmente à falta de competência técnica, acesso a financiamento e pouquíssima infraestrutura desenvolvida. A Guiné-Bissau processa localmente menos de 2% da sua produção total (ou seja, cerca de 2 100 toneladas de NCB em 2015) e exporta quase 98% do total dos BCN para a Índia. Estima-se que 16 a 25% das exportações dos BCN sejam ilegalmente vendidas no Senegal e, subsequentemente, enviadas para a Índia devido a dificuldades de comercialização (PRSPDA / WB, 2017).

A distribuição de ganhos entre os elos da cadeia ainda é difícil de constatar, embora, pelo fato de o produtor ser tomador de preço, faz-nos supor que, assim como no Brasil, também exista uma assimetria nessa distribuição, sendo o elo da produção a auferir menor ganho e a indústria e o varejo os maiores beneficiários. Dessa forma, por não ter ainda dados ou trabalhos anteriores que tenham se dedicado a levantar dados sobre a distribuição de ganhos ao longo da cadeia, torna-se difícil afirmar a existência ou não da assimetria dentro da cadeia de caju da Guiné-Bissau (ANCA-GB, 2016).

Os processadores na Guiné-Bissau têm uma vantagem competitiva em relação aos seus pares em termos de qualidade da CCC (52 a 54 libras / saco) e

fornecimento, levando a um alto rendimento de amêndoas e renda suficiente das exportações de amêndoas. Os impostos de exportação sobre o kernel e a eletricidade cara e não confiável são dois grandes problemas para os processadores, que aumentam significativamente os custos de processamento (o mais alto comparado a todos os pares analisados). Almond tax de cerca de 6% resulta em custos adicionais de US \$ 75 a US \$ 80 / t de NCB processado para processadores do Reino Unido. Nenhum outro país cobra impostos de exportação de amêndoas, exceto Benin (um mínimo de cerca de 0,85%) (MENDONÇA, 2017).

Os processadores da Guiné-Bissau estão bastante bem posicionados em relação aos seus pares da África Ocidental, mas enfrentam forte concorrência com processadores indianos na compra de BCNs.

4.2.3. Comercialização Agrícola e Mercado da Castanha-de-Caju na Guiné Bissau

4.2.3.1 Comercialização Agrícola

A comercialização agrícola se apresenta como parte de atividades mais complexas dentre aquelas que envolvem o sistema da agricultura, uma vez que se trata do momento em que a produção assume a condição de mercadoria. Essa condição envolve a integração de mercados, compreendendo diversos segmentos que se apropriam da produção e passam a impor metas de quantidade e de qualidade, formando cadeias, redes ou arranjos produtivos (CARVALHO e DA COSTA, 2011).

A comercialização agrícola busca traduzir as características do conjunto de atividades e arranjos institucionais necessários para que os produtos cheguem até o mercado. Assim, a comercialização está relacionada com a transferência de propriedade e com a agregação de valor aos produtos agrícolas, podendo o valor percebido pelos consumidores (utilidades) estar relacionado ao tempo (armazenamento), ao lugar (transporte) e à forma (processamento). Essas atividades e arranjos institucionais são denominados de funções do sistema de comercialização e definidos “como as atividades desempenhadas por instituições especializadas durante as diversas fases da comercialização” (MENDES & PADILHA JUNIOR, 2007, p. 193).

A escolha da estratégia a ser adotada pelos agricultores no mercado proporciona a diferenciação de posição em relação às outras propriedades, resultando em vantagens competitivas no mercado, tais como: produtos com maior valor agregado para o consumidor; produtos com custos mais baixos; e acesso a mercados mais amplos. Nesse sentido, estratégia, segundo Porter (1999, p. 63) é “criar uma posição exclusiva e valiosa, envolvendo um diferente conjunto de atividades”. Ela pode estar baseada tanto na liderança em custo dos produtos quanto na diferenciação dos produtos e no enfoque (segmento específico de mercado) (WAQUIL et al., 2010).

Dessa forma, uma propriedade rural poderá utilizar-se basicamente de duas estratégias: a difusão de seus produtos no mercado e a segmentação dos mercados. Na primeira estratégia, o agricultor está preocupado em distribuir os produtos no mercado sem levar em consideração as diferenças que existem entre os possíveis compradores, como é o caso das commodities agrícolas.

Nesse caso, os produtos são padronizados e a efetivação da comercialização está condicionada aos preços desses produtos e à capacidade que têm os agricultores de cumprir os contratos. Na segunda estratégia, ao contrário, a demanda é heterogênea, exigindo do agricultor uma definição quanto aos mercados-alvo a serem alcançados. Nesse caso, os produtos são diferenciados e a efetivação da comercialização está condicionada, principalmente, aos atributos de qualidade dos produtos agrícolas e à capacidade que tem o agricultor de atingir segmentos específicos do mercado.

A segmentação do mercado, de acordo com Richers e Lima (1991, p. 16), pode ser definida “como sendo a concentração consciente e planejada de uma empresa em parcelas específicas de seu mercado” e afirmam que a segmentação, quando utilizada como estratégia de marketing, está relacionada ao mercado, e não aos setores de atividades, ou aos canais de distribuição, ou ainda aos produtos (WAQUIL et al., 2010).

O comércio justo, ou fair trade, constitui uma forma de comercialização, geralmente internacional, que fornece garantias de negociação adequadas aos fornecedores dos produtos. As condições para que isso ocorra são oriundas, principalmente, do envolvimento dos consumidores na promoção da conscientização, a partir do consumo, buscando-se, com isso, modificar os atuais processos de transações comerciais (SCHULTZ, 2006).

Os critérios geralmente utilizados no âmbito do comércio justo são: preços prefixados e isentos das variações do mercado; pagamentos extras para implantação de projetos sociais; financiamento da produção pelos agentes que compõem a cadeia produtiva; compra direta dos agricultores organizados (excluindo intermediários desnecessários); garantia de um relacionamento comercial de longo prazo; garantia de boas relações de trabalho, igualdade de gênero e proteção às crianças; estabelecimento de relações que gerem transparência; e participação de todos os envolvidos no processo de comercialização (WAQUIL et al., 2010).

A cadeia de comercialização não acontece da mesma forma com relação a todos os produtos agrícolas; ela depende de variáveis estruturais como as alterações de posse, ou seja, a transferência do produto do produtor ao consumidor final, a partir do intermediário; forma, que remete à transformação do produto em sua forma bruta em produto processado e em condições para consumo; tempo, uma vez que a produção agrícola é sazonal e o consumo deve ocorrer durante todo o ano, por isso recorre-se ao armazenamento e conservação de alimentos até alcançar o consumidor final; e espaço, decorrente do consumo dos produtos agrícolas que ocorrerem fora de sua região de produção, sendo necessária a presença do intermediário no processo de transporte até os locais de consumo (MARQUES e AGUIAR, 1993).

A diferenciação dos produtos pode estar relacionada à forma de produção, ao processamento, à comercialização, à qualidade do produto ou até mesmo à imagem da empresa (marca). Entretanto, como afirmam Losekann e Gutierrez (2002), a diferenciação está fortemente associada a fatores subjetivos, o que remete a inúmeros atributos diferenciadores dos produtos (sabor, textura, aroma, preço, qualidade saudável, etc.) e influi tanto na modificação dos produtos existentes quanto na aceitação desses “novos” produtos por parte dos consumidores (WAQUIL et al., 2010).

4.2.3.2. Mercado

Embora seja o produtor de maior valor econômico da cajucultura, a Guiné-Bissau consegue beneficiar apenas 2% de sua produção total (200 mil toneladas). Segundo ANCA-GB (2015), o país beneficia atualmente cerca de 3 mil toneladas da sua produção total de castanha-de-caju. Atualmente, o governo guineense está

empenhado em elevar essa quantidade, embora saiba dos desafios de diversas ordens que tem que enfrentar (ANCA-GB, 2016).

Todavia, em relação a qualidade ou valor agregado da CCC e ACC é difícil constatar a participação dos demais atores da cadeia, uma vez que podem estar sendo afetado pela indústria, governo ou outros fatores. Também, por não haver trabalhos que analisem a postura da indústria em relação a critério de compra da matéria-prima, políticas e medidas fiscais do governo em relação à indústria e o processo produtivo de CCC. Além disso, são desconhecidas as exigências de qualidade do mercado Indiano e Vietnamita em relação à CCC e ACC.

De modo geral, a cadeia produtiva de castanha-de-caju de Guiné-Bissau opera de maneira insustentável em seus diversos níveis, podendo ter consequências graves nos mercados já existentes e nos mercados potenciais. A cadeia corre o risco de perder qualidade da matéria-prima, uma vez que os produtores recebem preços baixos, podem não estar motivados a adotar boas práticas, podendo assim gerar produtos de baixa qualidade. Portanto, tendo produto (CCC ou ACC) de baixa qualidade, a cadeia como um todo perde competitividade em nível externo.

As duas cadeias (castanha e o pseudofruto) apresentam grandes lacunas em diversos aspectos e estágios da cadeia e, principalmente, no processo produtivo da castanha. Assim, torna-se evidente que as duas cadeias são ineficientes, comparando com a cadeia produtiva de caju do Brasil, que é mais eficiente e rentável que a da Guiné-Bissau, uma vez que os problemas desta cadeia (do Brasil) já foram identificados e as soluções já estão sendo propostas, na prática, atualmente, por meio de pesquisas, assistência técnica e garantia de mercados mais lucrativos.

Uma definição resumida de mercado é: “grupo de compradores e vendedores que têm potencial para negociar uns com os outros” (HALL & LIEBERMAN, 2003, p. 56).

Para Sandroni (2006, p. 528), em seu Dicionário de Economia do Século XXI,

[...] o termo designa um grupo de compradores e vendedores que estão em contato suficientemente próximo para que as trocas entre eles afetem as condições de compra e venda dos demais. Um mercado existe quando compradores que pretendem trocar dinheiro por bens e serviços estão em contato com vendedores desses mesmos bens e serviços. Desse modo, o mercado pode ser entendido como o local, teórico ou não, do encontro regular entre compradores e vendedores de uma determinada economia. Concretamente, ele é formado pelo conjunto de instituições em que são realizadas transações comerciais (feiras, lojas, Bolsas de Valores ou de

Mercadorias, etc.). Ele se expressa, entretanto, sobretudo na maneira como se organizam as trocas realizadas em determinado universo por indivíduos, empresas e governos [...].

Alguns autores, no entanto, abordam o conceito de mercado apenas do ponto de vista do consumidor: “[...] mercado corresponde à demanda por um grupo de produtos substitutos próximos entre si” (KUPFER & HASENCLEVER, 2002, p. 35).

Os agricultores inserem-se nos mercados com o objetivo de vender sua produção e obter lucro. Geralmente os mercados são concorrenciais, ou seja, os agricultores enfrentam concorrência de diversas formas. Em primeiro lugar, concorrem com outros agricultores da mesma região ou de outras regiões produtoras. Além disso, enfrentam o poder de negociação de seus compradores e de seus fornecedores (PORTER, 1996).

A comercialização agrícola pode (e deve) ser entendida de forma bem mais abrangente, como um “processo contínuo e organizado de encaminhamento da produção agrícola ao longo de um canal de comercialização, no qual o produto sofre transformação, diferenciação e agregação de valor” (MENDES & PADILHA JUNIOR, 2007, p. 8).

A cajucultura é uma atividade de importância social, cultural, política e econômica para a população da Guiné-Bissau. Essa atividade é a que mais gera ocupação e renda para os cidadãos que vivem no meio rural. Representa uma atividade extrativista e de subsistência para grande parte da população rural. Todavia, ainda é desconhecido o número de ocupações e renda gerada tanto no campo como na indústria, podendo isso estar ligado à falta de estrutura e organização que o setor enfrenta em todos os seus elos (ANCA-GB, 2016).

A estrutura econômica da Guiné-Bissau é tida como pouco diversificada. O crescimento econômico é fortemente dependente dos serviços e principalmente da produção agrícola, nomeadamente o comércio e a exportação de castanha-de-caju. (BALDE, 2015).

A cadeia produtiva de caju da Guiné-Bissau opera com os seguintes agentes: governo, entidades de fomento, produtores, intermediários, exportadores e importadores. Após a colheita, a castanha é secada, armazenada e finalmente comercializada e coletada pelos intermediários. A cadeia é formada em quase cem por cento por pequenos agricultores familiares e também cerca de 98% da castanha é destinado à exportação. A Índia e Vietnã são os principais compradores da

castanha da Guiné-Bissau, sendo que o primeiro é responsável por adquirir cerca de 90% do total (ESTATÍSTICA-INE, 2016).

A abertura oficial da campanha é precedida da confirmação por parte das entidades competentes designadamente o Ministério da Agricultura e ANAG, do estado da maturação natural do caju. A campanha de comercialização e exportação de 2014 foi influenciada por um conjunto de fatores de ordem estrutural e conjuntural que contribuíram para o seu sucesso (ANCA-GB, 2014).

Fatores de ordem estrutural:

A normalização do ambiente sociopolítico resultante das eleições legislativas e presidenciais influenciaram positivamente o ambiente de negócio da presente campanha, uma vez que se devolveu a confiança as instituições financeiras e ao mercado.

- a) Conjunto de Inovações e Ações realizadas pela ANCA-GB, nomeadamente:
- b) Formação e capacitação dos Atores da Cadeia de Valor de caju em matéria de:
- c) Boas Práticas Agrícolas e Produção de caju;
- d) Técnicas Comerciais e de Negociação da castanha-de-caju;
- e) Sistema Integrado HACCP.
- f) Análise e Certificação da castanha-de-caju;
- g) Utilização de Sacos de Juta regulamentados para a exportação da castanha;
- h) Inspeção aos armazéns dos exportadores;
- i) Campanha de sensibilização pelos Atores da Fileira do Caju (desde os produtores até aos exportadores).

Fatores de ordem conjuntural:

- a) Retomada da demanda de amêndoa de caju, sobretudo pelos Estados Unidos, maior mercado consumidor de amêndoa, pelos países de Bacia do Pacífico, Emirados Árabes Unidos e Rússia;
- b) Aumento de consumo interno na Índia e no Brasil, países que consomem 60% e 41% respetivamente da sua produção de amêndoa,

- c) Bom preço da castanha e da amêndoa no mercado internacional.

4.2.4. As Instituições e a Comercialização Agrícola

Depois da produção (a montante), as transformações e as demais etapas a jusante estão nas mãos de autoridades privadas, ou seja, as entidades privadas dominam e movimentam essa economia. A maioria da produção é realizada por agricultores familiares, já a transformação até o cliente final é do feitio das empresas instaladas na área. A noção de agricultura familiar para o contexto da Guiné-Bissau e produção de castanha-de-caju, uma boa parte das famílias usam suas forças de trabalho como mão-de-obra, mas também contratam parte da mão-de-obra. E alguns ponteiros têm uma parte pequena de trabalhos contratados mesmo com famílias dentro (auxílio de mão-de-obra) e uma minoria com todos os seus trabalhos contratados. Vale lembrar que nem toda a produção vai para mercado já transformado (agregação de valor).

A produção nacional está acima de 200 mil toneladas de castanha-de-caju por ano e mais de 1.500.000 toneladas de pedúnculo ou pera do caju, mas a capacidade de processamento de acordo com equipamentos encontrados no país dá pra processar apenas 300 mil toneladas por falta de infraestrutura e financiamento dos fundos de manejos. Mas, na realidade só se consegue processar apenas cinco mil, anualmente, embora a tendência seja de, aumentar. As pequenas e médias empresas ou fábricas trabalham em cooperação e têm uma unidade central de acabamento dos seus produtos e de lá exportam para o mercado consumidor. Não funcionam como um “cluster”, pois não estão localizados num local e sim como um Arranjo Produtivo Local (APL), pois agregam um conjunto de atores econômicos, políticos e sociais, localizados em um mesmo local, desenvolvendo atividades econômicas correlatas e que apresentam vínculos de produção, interação, cooperação e aprendizagem. Já as grandes empresas trabalham de forma individual, exportando direto sua produção (ANCA-GB, 2016).

O mercado interno tem um consumo relativamente baixo: cerca de uma tonelada apenas disponível nos supermercados. Esse fato se deve ao baixo contingente proporcional neste país.

4.3. Castanha-de-caju no Brasil: evolução tecnológica associada ao produto

4.3.1. Caracterização do Status Quo da Economia e do Agronegócio

A evolução socioeconômica, sobretudo com os avanços tecnológicos, mudou totalmente a fisionomia das propriedades rurais, sobretudo nos últimos 50 anos. Agricultura com uma nova cara, o conceito de setor primário perdeu o sentido, pois deixou de ser somente rural: entraram novos serviços, máquinas e insumos. Continua o processo na pós-produção, como armazéns, infraestruturas diversas (estradas, portos e outros), agroindústrias, mercados atacadistas e varejistas e exportação. E essa nova realidade da agricultura ganhou um conceito para entendê-lo, o termo conhecido como *agribusiness* (ARAÚJO, 2003).

Rufino (1999) acredita que o setor de agronegócio abrange todas as operações e transações envolvidas, desde a fabricação dos insumos agropecuários, das operações de produção nas unidades agropecuárias, até o processamento e distribuição e consumo dos produtos agropecuários “in natura” ou industrializados.

Segundo Malassis (1969), a estrutura do agronegócio está dividida em três partes: parte anterior à produção rural ou montante do agronegócio; a produção rural e setores que recebem a produção dos produtores rurais ou jusante do agronegócio.

Por sua vez, Müller (1989) define o agronegócio como “as relações entre indústria e agricultura na fase em que a agricultura apresenta intensas conexões para trás, com a indústria para a agricultura, e para frente, com as agroindústrias. O agronegócio é uma forma de unificação das relações interdepartamentais com os ciclos econômicos e as esferas de produção, distribuição e consumo, relações estas associadas às atividades agrárias”.

A EMBRAPA (2007) caracterizou o agronegócio como toda relação comercial e industrial envolvendo a cadeia produtiva agrícola ou pecuária.

A agricultura como um todo compreende componentes e processos interligados que propiciam a oferta de produtos aos seus consumidores finais, através da transformação de insumos pelas entidades ou organizações componentes. Este conjunto de processos e instituições ligadas por objetivos comuns constitui um sistema que, por sua vez, engloba outros sistemas menores, ou subsistemas. O sistema maior é o chamado negócio agrícola, “agribusiness”, ou agronegócio (CASTRO et al., 1996).

Nos estudos voltados às cadeias produtivas agrícolas é imprescindível que se dê destaque para a agricultura familiar, devido à intensa participação desta na composição daquelas. Chowdhury e Chowdhury (2011) afirmam que o primeiro objetivo da agricultura é prover as necessidades das famílias de subsistência, e os excedentes gerados na produção buscam fornecer renda para cobrir outras necessidades essenciais (CARVALHO, 2012).

Estas contribuições ampliaram o uso do enfoque sistêmico e de cadeias produtivas em estudos e projetos de desenvolvimento, para ampliar a compreensão, a intervenção e a gestão no desempenho da agricultura (ARAÚJO, 2003).

As cadeias produtivas são as que compõem o agronegócio, e elas não são nada mais que:

Um conjunto de componentes interativos, incluindo os sistemas produtivos, fornecedores de insumos e serviços industriais de processamento e transformação, agentes de distribuição e comercialização, além de consumidores finais. Objetiva suprir o consumidor final de determinados produtos ou sub-produtos (CASTRO et al., 1994 e 1996).

Esses componentes ou entidades estão relacionados a um ambiente institucional (leis, normas, instituições normativas) e a um ambiente organizacional (instituições de governo, de crédito etc.) que, em conjunto, exercem influência sobre os componentes da cadeia e sobre o seu desempenho como um todo. As cadeias produtivas agrícolas devem suprir o consumidor final de produtos em qualidade e quantidade compatíveis com as suas necessidades e a preços competitivos. Por esta razão, é muito forte nelas a influência do consumidor final sobre os demais componentes e é importante conhecer as demandas desse mercado consumidor (CASTRO et al., 1994; 1996).

A competitividade de uma cadeia produtiva é expressa pela sua capacidade de implementar estratégias que lhe possibilitem uma inserção sustentável no mercado. Portanto, as intervenções tecnológicas e as melhorias organizacionais são meios imprescindíveis à sua sustentabilidade e melhor inserção no mercado (PARREIRAS, 2007).

O sistema produtivo é um conjunto de componentes interativos que facilita a produção de alimentos, fibras, produtos energéticos e outras matérias-primas de origem animal e vegetal. É um subsistema da cadeia produtiva, referindo-se às

atividades produtivas, denominadas como de "dentro da porteira da fazenda" (CASTRO et al., 1996).

4.3.2. O Elemento Competitivo como Fator Chave do Comércio

A competitividade do setor agrícola vai depender de quão desenvolvida for a cadeia produtiva do produto a ser estudado. De acordo com Paula Pessoa e Leite, (2013), historicamente, a evolução da cadeia produtiva da ACC brasileira pode ser dividida em dois períodos. O primeiro, de 1976 a 1988, pode ser considerado como período da sua estruturação e crescimento. Já o segundo, de 1989 até os dias atuais, pode ser denominado como o período de retração e de reestruturação.

No primeiro período, o segmento agrícola começou a ser estruturado de forma organizada. Na ocasião, a instituição dos incentivos fiscais e subsídios creditícios, por meio da Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste - SUDENE, do Banco do Brasil (Proterra) e, posteriormente, Fundo de Investimento Setorial (Fiset) e do Reflorestamento e Fundo de Investimento do Nordeste (Finor), foi o mecanismo indutor da rápida expansão de área com a implantação de grandes plantios de cajueiro (PESSOA; PARENTE, 1991).

Esse mesmo mecanismo promoveu a montagem de um parque industrial que chegou a ter na década de 1980 mais de 30 grandes fábricas. Nesse período, o Brasil ocupava a segunda posição, tanto na produção de castanha-de-caju, como na exportação de amêndoa de castanha-de-caju. Em 1988 segundo dados do Fundo das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO), chegou a participar com 18,76% e com 28,78%, respectivamente, da produção mundial de castanha-de-caju e exportação mundial de amêndoa de castanha-de-caju.

O segmento industrial, por sua vez, passou por um profundo processo de reestruturação, que resultou na extinção de 70% das grandes fábricas, as quais também foram implantadas no primeiro período. Com relação às mini fábricas, todas implantadas no segundo período, mais da metade está paralisada.

Nessas circunstâncias, em 2009 o Brasil participou com 6,58% da produção mundial de castanha-de-caju e com 11,45% da exportação mundial de amêndoa de castanha-de-caju.

A cadeia produtiva da amêndoa de castanha-de-caju (ACC) constitui historicamente um dos principais sustentáculos da economia do nordeste do Brasil.

Estima-se que faturou em 2010 cerca de R\$ 450 milhões com vendas para os mercados externo e interno. Em que pese ainda ocupar posição de grande destaque na economia do nordeste do Brasil, nas duas últimas décadas vem apresentando sinais preocupantes de perda de desempenho. O início desse processo foi desencadeado com a crise fiscal do estado brasileiro no final dos anos 1980 (FIGUEIRÊDO JÚNIOR, 2006; LEITE 1994).

Paula Pessoa e Sousa Leite (2013) reforçam que nesse mesmo período começou a se exacerbar a competição no mercado internacional de ACC. A grande redução das importações da antiga União Soviética, que era o principal mercado para as exportações da Índia, e a crescente participação do Vietnã como grande produtor e exportador fortaleceram ainda mais a posição dos Estados Unidos como formador de preços. Com isso, houve uma desvalorização da ACC no mercado internacional. Além desses fatos, o maior rigor no cumprimento da legislação trabalhista e os aumentos nos custos dos fatores trabalho e capital promoveram reduções significativas nas margens de lucro da cadeia produtiva da amêndoa de castanha-de-caju brasileira.

Com o avanço na tecnologia, pesquisas e desenvolvimento em vários setores e instituições nacionais no ramo de agronegócio, caso da Embrapa, por exemplo, fez com que o Brasil desse um salto muito relevante na sua posição no mercado mundial.

No segmento agrícola, a grande mudança tecnológica que vem ocorrendo é o plantio, a partir da década de 1980, de clones de cajueiro anão precoce, lançados pela Embrapa. Segundo Lopes Neto (1997), o cultivo do cajueiro anão-precoce começou em meados dos anos 1980, voltando a cajucultura brasileira de um sistema baseado em técnicas de produção da fruticultura moderna.

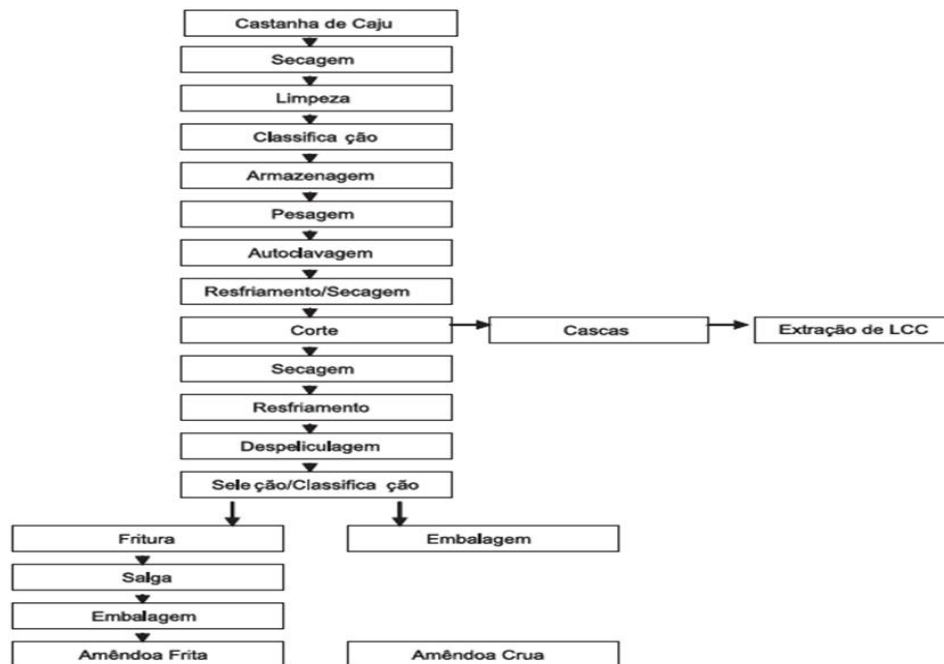
A tecnologia, que foi decisiva na inclusão do caju na política de crédito do Fundo de Desenvolvimento do Nordeste (FNE), foi a do desenvolvimento do processo de enxertia por borbulha na produção da muda de cajueiro a céu aberto. É um marco na modernização da cultura do cajueiro no Brasil. Reduziu em 70% o custo total de formação de mudas e levou os índices de pagamento (inferior a 50% no processo por garfagem) para até 90% e abreviou o período de formação da muda em, pelo menos, 30 dias (PESSOA & LEITE, 2013).

Segundo Jaeger (1999), a ACC originária da castanha produzida pelo cajueiro, integral mercado de nozes (*nuts*), do qual também fazem parte avelã, a noz

comum, amêndoa comum, a pecã, a macadâmia, o pistache e a castanha do Pará, entre outras. É utilizada como aperitivo associado ao consumo de bebidas alcoólicas ou como lanches, ou por indústrias na forma de ingredientes para outros produtos alimentícios, como sorvetes, tortas e bombons de chocolate.

A cadeia produtiva do caju apresenta várias ramificações dado o elevado número de produtos/derivados como mostra Fluxograma 1. Da castanha (o fruto verdadeiro) obtêm-se a amêndoa de castanha-de-caju (ACC) e o líquido da casca de castanha-de-caju (LCC). Da película que cobre a amêndoa é extraído o tanino. A casca pode ser usada como combustível nas caldeiras das próprias fábricas de processamento de castanha. O pseudofruto (ou pedúnculo), por sua vez, proporciona a obtenção de inúmeros produtos. No ramo de bebidas, por exemplo, destacam-se a cajuína, o suco integral, néctares, vinhos, licores, refrigerantes, aguardente, champanha, entre outros. No fabrico de doces, diferentes modalidades são produzidas: em massa, em calda, seco, tipo ameixa etc. Entrementes, o mercado desses produtos encontra-se basicamente restrito ao plano interno, mais especificamente, regional (PESSOA & LEITE, 1998).

FLUXOGRAMA 1 - Beneficiamento da Castanha do Caju



Fonte: EMBRAPA, 1998.

Com a expansão da cadeia produtiva surgem oportunidades de emprego, geração de renda, fazendo com que a economia onde está inserida se desenvolva.

Com relação a geração de empregos no campo, o cultivo do cajueiro necessita em média de 22 homens dia hectares ano. Dessa forma, considerando-se o ano com 264 dias úteis, os 754 000 hectares de área colhida com cajueiro em 2010 geraram 62833 empregos diretos no campo, concentrados no Nordeste, principalmente dos estados do Ceará, Piauí e Rio Grande do Norte. Leite e Paula Pessoa (2004) destacaram também a importância da produção do cajueiro que ocorreu no período seco, na entressafra das demais espécies cultivadas na região, o que lhe confere grande relevância na redução da flutuação na ocupação e mão-de-obra no campo (PESSOA & LEITE, 2013).

Segundo dados da Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), o conjunto de produtos “castanha-de-caju, fresca ou seca, sem casca”, no período de 2001 e 2010, aparece como o principal item da pauta de exportações do Ceará. Neste período, em média, esses produtos representam 15% das exportações e remontam a um valor exportado aproximado de US\$ 139 milhões, sendo, em média, enviada ao exterior mais de 31 mil toneladas por ano, o que coloca a cajucultura como a atividade que tem maior participação na pauta de exportações do Estado (CARVALHO, 2012).

Cerca de 90% da amêndoa produzida no Brasil é destinada ao mercado externo. Os compradores da castanha-de-caju brasileira são os Estados Unidos, que adquiriram, em 2008, 21,8 mil toneladas, seguidos do Canadá e da Holanda, com 2,27 e 1,77 mil toneladas, respectivamente (ALICEWEB, 2009). O mercado interno é pouco explorado, com grande potencial de ampliação. Segundo o Sindicaju, o parque industrial é composto por 12 empresas, sendo oito no Ceará, três no Rio Grande do Norte e uma no Piauí, com uma capacidade de processar 360 mil toneladas de castanha, gerando 70 mil toneladas de amêndoa de castanha-de-caju – ACC e 45 mil toneladas de líquido da castanha-de-caju – LCC (SINDICAJU, 2009). A Índia, um dos maiores produtores mundiais, tem um parque de duas mil fábricas com capacidade de processar 500 mil toneladas. O Estado do Ceará é o maior exportador do Brasil, responsável por 75% do valor exportado. Na sequência, aparecem o Rio Grande do Norte e o Piauí, conforme mostrado na Tabela 8.

TABELA 8: balança comercial do caju em 2008 por Estado

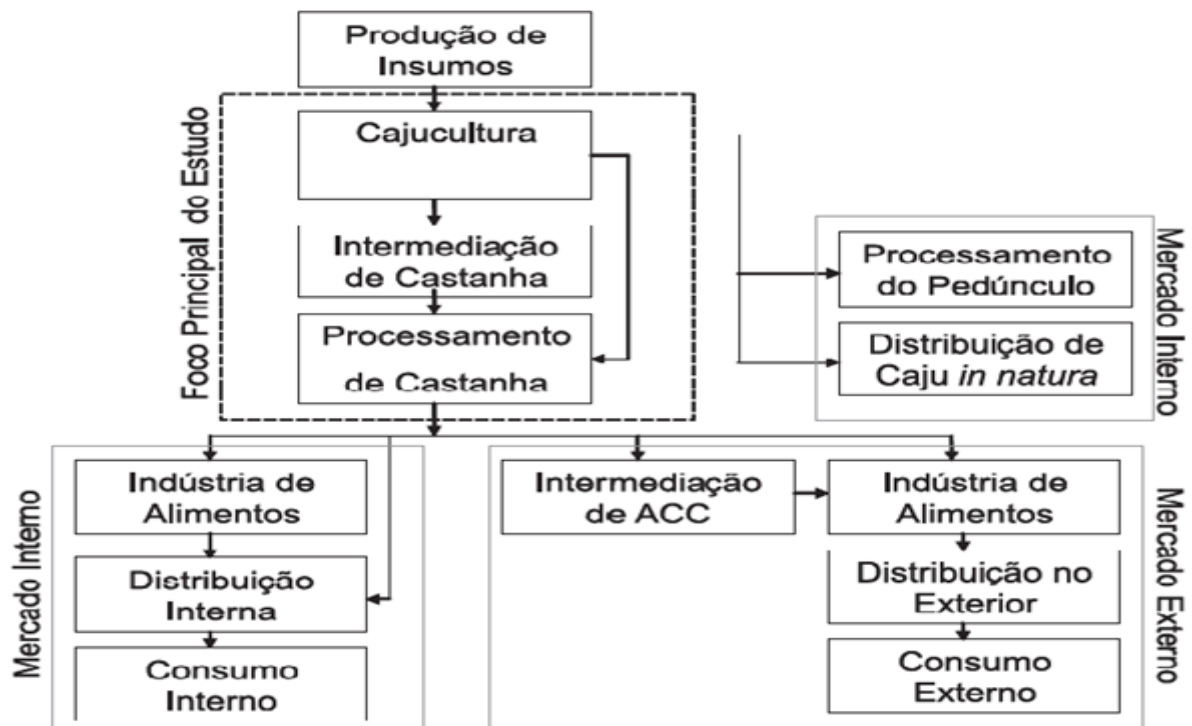
<i>UF</i>	<i>Exportação (US\$ FOB)</i>	<i>Importação (US\$ FOB)</i>	<i>Saldo na balança comercial (US\$ FOB)</i>
Brasil	196.061.498	6.060	196.061.498
CE	146.323.751	0	146.323.751
RN	44.644.627	0	44.644.627
PI	5.076.214	0	5.076.214
BA	860	0	860

Fonte: Fundação Banco do Brasil, 2010.

Cadeia do caju compreende um conjunto de atividades que geram um grande número de produtos intermediários e finais (Fluxograma 2). O principal produto final gerado é a amêndoa da castanha-de-caju (ACC). Do processamento da castanha (verdadeiro fruto), resulta o líquido da castanha-de-caju (LCC), de grande valor comercial. Do pedúnculo, são produzidas as bebidas (notadamente o suco e a cajuína) e outros produtos (principalmente doces e ração animal). O caju é ainda vendido como fruto de mesa. Entretanto, estima-se que mais de 90% do pedúnculo sejam desperdiçados, ou seja, é um subproduto pouco aproveitado na cadeia da produção de castanha (GUANZIROLI, C.; SOUZA FILHO, H.; VALENTE JUNIOR, A., 2009).

O segmento industrial é atualmente formado por nove grandes fábricas - a maioria localizada na região metropolitana de Fortaleza - e por cerca de 100 mini fábricas em atividade, distribuídas no interior nordestino. O setor industrial da castanha-de-caju como um todo emprega 15 mil pessoas e tem numa capacidade instalada, conforme Figueirêdo Júnior (2006), da ordem de 270 mil toneladas por ano de castanha-de-caju. As mini fábricas respondem por 10% dessa capacidade total (PESSOA & LEITE, 2013).

FLUXOGRAMA 2 – Cadeia da Amêndoa da Castanha do Caju



Fonte: GUANZIROLI, C.; SOUZA FILHO, H.; VALENTE JUNIOR, A., 2009.

A maioria dos produtores de caju é constituída de fornecedores de castanha. Ainda nas propriedades rurais, a castanha é separada do pedúnculo, secado ao sol e vendido, em sua maioria, para corretores (intermediários). Grandes produtores, devido a sua capacidade de obter maior escala na entrega, conseguem vender castanha diretamente para a indústria de processamento. Como pode ser observado no fluxograma 2, as explorações rurais podem destinar o caju para quatro principais atividades na sequência da cadeia de produção: para os corretores de castanha (intermediários), diretamente para a indústria processadora de castanha, para a indústria de processamento de pedúnculo (sucos e doces) e para os distribuidores do caju de mesa.

O pedúnculo do cajueiro tem como característica a elevada perecibilidade após a colheita, principalmente em temperatura ambiente. Esse fato torna o emprego de técnicas pós-colheita uma prática essencial, permitindo extensão da vida útil dos pedúnculos o suficiente para a distribuição, comercialização e consumo. Alguns fatores pré e pós-colheita são determinantes para esse aumento na vida útil.

A temperatura e a umidade relativa do ar são os fatores mais importantes na pré-colheita, enquanto o modo ideal de colher, o uso de espumas nas caixas plásticas, a seleção e a classificação são alguns dos fatores pós-colheita que contribuem para manutenção da quantidade do pedúnculo do cajueiro para o consumo “in natura”. Esses fatores, associados a uma cadeia de frio constante, permitem que os pedúnculos, ao invés de permanecerem aptos ao consumo por apenas 24 a 48 horas, a três semanas, dependendo do material genético utilizado. As experiências e tecnologias empregadas pelos produtores, associadas às exigências dos consumidores, serão de fundamental importância para que esse alimento, com qualidade, possa atingir as mais diversas classes sociais, cumprindo assim um grande papel na nutrição dos brasileiros (MOURA et al., 2013).

O processamento do pedúnculo e a distribuição de caju de mesa são atividades que atendem exclusivamente o mercado interno, enquanto as atividades relacionadas com o processamento da castanha são direcionadas tanto para o mercado interno quanto para o externo. Em algumas regiões, desenvolveu-se a indústria da cajuína, que aparentemente é bastante rentável. Observou-se que no Piauí haveria mercado suficiente para expandir essa atividade, o que parece não se confirmar em outros estados, onde a demanda para este produto é menor. Alguns produtores fabricam também mel e rapadura de caju para o mercado da merenda escolar (GUANZIROLI, C.; SOUZA FILHO, H.; VALENTE JUNIOR, A., 2009).

O pedúnculo de caju possui um amplo potencial de aproveitamento industrial, gerando diversos produtos oriundos de sua fração líquida - tais como suco integral clarificado, concentrado, vinho de caju, polpa de caju pasteurizada e congelada ou preservada quimicamente, xarope de caju, cajuína, néctares e refrigerante - bem como de sua fração sólida, como doces em massa, pasta ou calda, geleia de caju, caju ameixa, compotas, produtos desidratados, rapadura de caju e mel clarificado de caju (MORAES et al., 2013)...

No processamento industrial da castanha-de-caju se obtém a amêndoa, a casca e o líquido da castanha-de-caju – LCC. Cada tonelada de castanha gera 210 kg de amêndoa, 125 kg de LCC e o restante, 54%, são tortas residuais utilizadas como combustível para caldeiras.

A amêndoa do caju é o produto comercial de maior importância. O seu mercado é centrado na exportação, que é o destino de cerca de 90% da produção nacional. Somente recentemente as indústrias voltaram-se ao mercado interno,

devido à crise que retraiu o consumo mundial e desvalorizou o câmbio, prejudicando as exportações e os lucros auferidos.

Trata-se de uma cadeia produtiva muito assimétrica quando se consideram os agentes envolvidos e os mecanismos de transmissão de preços: o agricultor, que é a base de sustentação do processo, fica com muito pouco ou quase nada do lucro que o caju gera. Resulta disto um desânimo na atividade e descaso ao uso de técnicas agrícolas adequadas. A indústria, por seu turno, é parte desta estagnação, na medida em que não consegue (ou não quer) promover a dinamização da economia pela diferenciação e aproximação (FUNDAÇÃO BANCO DO BRASIL, 2010).

A cajucultura cumpre uma importante função na economia rural nordestina: a de complementar a renda do agricultor com um fluxo monetário na fase do ano na qual praticamente não existe outra produção.

O caju produz na seca, de agosto a dezembro, época normalmente de entressafra, criando um pilar na economia rural semelhante ao que antes cumpria o algodão. Geralmente, a castanha-de-caju representa a única fonte de recursos monetários dos agricultores de baixa renda, que destinam o restante da lavoura temporária (arroz, feijão, mandioca, etc.) para o consumo, vendendo somente a castanha-de-caju. Trata-se, portanto, de uma cultura também adaptada às condições socioeconômicas da agricultura familiar.

Pessoa e Leite (2004) mostram que o caju é uma cultura explorada na quase totalidade por pequenos produtores. É uma atividade intensiva em mão-de-obra, pois promove a ocupação de mais de 200 mil pessoas no campo por ocasião da colheita (sendo equivalente ao emprego, durante todo o ano, de 40 mil pessoas no campo) e mais 15 mil empregos na indústria. Não foi encontrada literatura que delimitasse com precisão o perfil dos produtores de caju. Há que ser considerada a forte presença de agricultores familiares de baixa renda, no bioma caatinga, com muitos deles beneficiários do programa Fome Zero/Bolsa família.

O preço da castanha-de-caju é formado no Ceará e publicado pela Secretaria de Agricultura do Estado. Existe um protocolo de intenções firmado entre o sindicato que representa a indústria de processamento da castanha, o Sindicato das Indústrias de Beneficiamento de Castanha-de-Caju e Amêndoas Vegetais do Estado do Ceará – Sindicaju para definição anual do preço base a ser praticado pela indústria na safra seguinte. O preço definido no protocolo de intenções é base para a

definição das estratégias de preço de toda a cadeia (MATTOS; AGUIAR; LEITE, 2004).

Os mecanismos de formação de preços não estão claros e necessitam de uma metodologia que contemple os indicadores que influenciam no preço do produto desde a produção até o comprador final. Como cerca de 90% da produção de amêndoa é destinada ao mercado externo, a indexação dos preços pagos ao produtor deveria, em certa medida, acompanhar as cotações internacionais. Isto não acontece, conforme mostrado por Martins e Guanzioli (2009).

Paula e Leite (2006) mostram que, da parte da indústria, há um desinteresse pela oferta de produto de qualidade. Por consequência, não existe uma política de pagamento pela matéria-prima de padrão superior, levando à comercialização de grande quantidade de amêndoas manchadas e brocadas. Um olhar atento revela que o produto de qualidade inferior é destinado ao mercado interno.

Estudos mostram que o aproveitamento comercial do pedúnculo do caju é inferior a 12% e que a sua utilização na integração com outros fatores de produção na propriedade, como criação de caprinos, embora tecnicamente factível, não acontece de forma sistemática (LIMA, 2008).

Esses autores alertam também para a existência de gargalos não resolvidos na cadeia agroindustrial entre os elos/agentes, particularmente na determinação de funções, margens e distribuição de ganhos.

Carvalho et al., (2011) justificam que esses conflitos podem causar perda de competitividade do produto nacional no mercado internacional. Dadas essas condições, os pequenos produtores perdem o poder de decisão dentro da cadeia produtiva, ficando dependentes da determinação do preço via intermediários.

4.3.3. O Segmento do Mercado Internacional do Produto

O Brasil adotou inicialmente como estratégia para aumentar a produção, a expansão da área plantada, com pomares de reflorestamento, para comercialização da amêndoa da castanha-de-caju e do líquido da casca da castanha-de-caju (LCC) para o exterior. Na década de 1970 se deu início à cajucultura brasileira. Este que teve apoio da SUDENE, IBDF e Estados do Nordeste. Como instrumentos da política, tiveram incentivos fiscais com Fiset para reflorestamento com árvores de caju e FINOR para o desenvolvimento da indústria processadora de castanha.

Tecnologia de produção usada é de grandes plantações – cajueiro comum (gigante), plantado por sementes, em espaçamentos de 10m x 10m (100 plantas/hectare). Manejo mecanizado. Colheita manual, após a queda do caju no solo. Separação da castanha do pedúnculo manualmente. Secagem da castanha ao sol, sem seleção ou classificação. Tendo como consequências, a alta variabilidade das plantas dos pomares, do tamanho da castanha, do tamanho, forma, cor e sabor do pedúnculo além da baixa produtividade (De ARAÚJO, 2015).

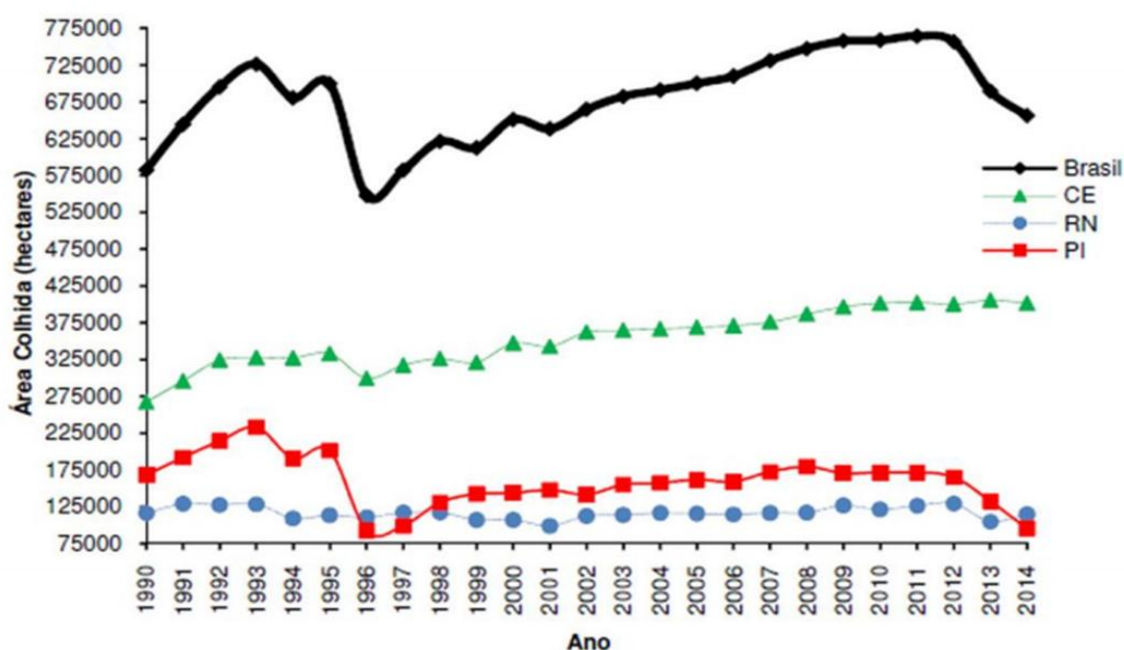
O cajueiro, planta nativa do Brasil, é encontrado em diversos locais do mundo, vegetando e produzindo mesmo em condições ecológicas consideradas insatisfatórias, o que o caracteriza como planta rústica. Essa rusticidade é interpretada por muitos como uma ausência de necessidade de realizar os devidos tratamentos culturais que são recomendados para tantas outras culturas. Após sucessivos decréscimos de produtividade, os atores envolvidos no agronegócio de caju estão se convencendo de que é preciso profissionalizar o cultivo. A disponibilização de genótipos de cajueiro anão-precoce, com alto potencial de produção por unidade de área, oriundos da propagação assexual (clones), mostrou que, para obter sucesso com o cultivo, há a necessidade de se implantar um sistema de produção cujos tratamentos culturais sejam indispensáveis para obtenção de maiores rendimentos produtivos e econômicos, tanto da castanha como do pedúnculo. Vários trabalhos científicos comprovaram que o cajueiro apresenta a resposta positiva em sua produção, quando são realizados os devidos tratamentos culturais recomendados (SERRANO & OLIVEIRA, 2013).

A produção mundial de castanha-de-caju, apesar de ocorrer em 30 países, apresenta-se concentrada no Vietnã, Índia, Brasil e vários países do continente africano, entre eles Guiné-Bissau, Costa do Marfim e Nigéria. Entretanto, é importante salientar que há, sobretudo com relação ao Vietnã e países africanos, grandes divergências entre as estatísticas de produção, rendimento, exportação e importação publicados pelo (FAO) e os órgãos oficiais de estatísticas desses países. Houve um grande aumento na produção mundial, com alterações significativas na sua composição. O mercado exportador de amêndoa de castanha-de-caju, por sua vez, apresentou-se restrito basicamente ao Brasil, a Índia, a Holanda e ao Vietnã, destacando-se a partir do Vietnã e da Holanda, que mais do que duplicaram, enquanto as participações da Índia e, sobretudo do Brasil sofreram reduções. O Vietnã é atualmente o principal exportador, seguido pela Índia, Brasil e Holanda. Foi

evidenciado que o mercado importador está se diversificando, mediante uma menor participação dos Estados Unidos e o crescimento da participação do Holanda, Alemanha, Emirados Árabes e China (PESSOA & LEITE, 2013).

Com relação à produção brasileira de castanha-de-caju, constatou-se que a sua importância econômica e social continua concentrada na região nordeste, principalmente nos estados do Ceará, Piauí e Rio Grande do Norte. Na figura 2 mostra-se a evolução da área cultivada com cajueiros no Brasil no período de 1990 a 2014, de acordo com estudo de Luiz Serrano e Pedro Felizardo (2014), conforme os dados fornecidos pelo IBGE (2014). O Estado de Ceará com maior área plantada em comparação aos dois produtores de caju no nordeste brasileiro, Rio Grande do Norte e Piauí.

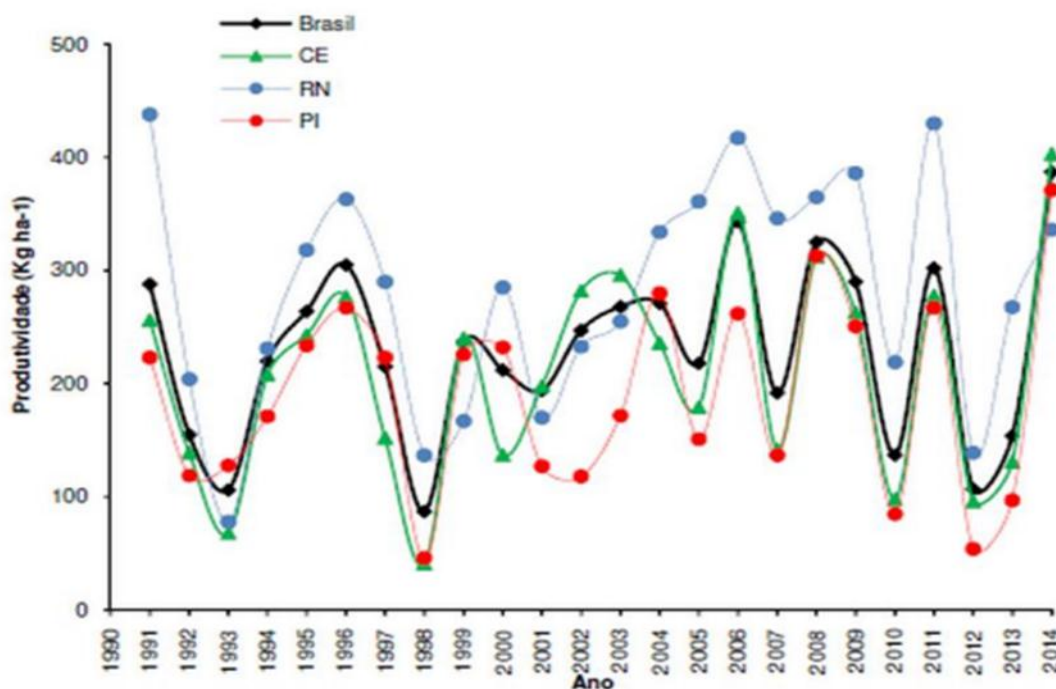
Figura 2 – Evolução da área cultivada com cajueiros no Brasil (1990- 2014)



Fonte: Serrano e Pedro Felizardo, 2014 (Dados IBGE, 2014)

Estados produtores de caju como informado anteriormente embora sejam três, o Ceará contempla 87,3% da produção brasileira de castanha-de-caju. A figura 3 mostra evolução das produtividades de caju no Brasil no período de 1990 a 2014, de acordo com estudo de Luiz Serrano e Pedro Felizardo (2014), conforme os dados fornecidos pelo IBGE (2014). O Piauí teve produtividade média no ano de 2010, igual a 85 kg de castanha-de-caju por hectare, Ceará com 98 kg de castanha-de-caju por hectare e Rio Grande do Norte com produtividade média, em 2010, igual a 218 kg de castanha-de-caju por hectare.

FIGURA 3– Evolução das produtividades de caju no Brasil (1990- 2014)



Fonte: Luiz Serrano e Pedro Felizardo, 2014 (Dados IBGE, 2014)

Nas últimas décadas, o Brasil vem sofrendo forte redução na participação no mercado mundial enquanto alguns países africanos apresentam crescimento. Esta queda deve-se a vários problemas, dentre eles: fechamento de indústrias processadoras de castanha-de-caju, permanecendo apenas quatro no mercado brasileiro. As remanescentes enfrentam sérias dificuldades, inclusive econômicas, devido à redução da qualidade e quantidade da matéria-prima nacional ofertada pelos cajucultores nordestinos. E a cada ano há necessidade de maior quantidade de matéria-prima para processar a mesma quantidade de caixas de amêndoa de castanha-de-caju (caixa de 22,68 kg).

A deterioração do rendimento do processamento da castanha-de-caju é marcante. Na década passada era de 90 a 103 kg de castanha-de-caju para uma caixa de 22,68 kg de amêndoa de castanha-de-caju. Na década atual, o rendimento do processamento de 117 a 125 kg de castanha-de-caju continua sendo o mesmo da década passada, que é de 22,68 kg de amêndoa de castanha-de-caju. As justificativas para o ano de 2012 dadas por De Araújo (2015) são:

1. Envelhecimento das árvores produtoras de caju.
2. Incapacidade dos produtores aumentarem suas produtividades – 1/3 da média mundial.

3. Precário processo de colheita da castanha-de-caju – demora excessiva no campo antes de chegar aos secadores das indústrias ou aos armazéns dos intermediários.
4. Elevado percentual de castanhas catadas por assadores e por mini fábricas, que ficam com as melhores e deixando o refugo para a indústria.
5. Desinteresse dos intermediários vendedores da castanha em acondicionarem a mesma com os padrões internacionais.

Brasil, assim como Vietnã, Índia e outros exportadores de caju, importam uma boa quantidade da castanha-de-caju *in natura* cada vez mais dos países africanos para abastecerem seus mercados, devido aos problemas acima citados. Tabela 9 mostra-se a importação brasileira de castanha-de-caju “*in natura*” no período de 2008 a 2014.

Costa do Marfim ocupa a primeira posição no ranking da produção de castanha-de-caju dos países africanos, seguida por Guiné-Bissau como segundo produtor e exportador. Tanzânia e Nigéria produzem equivalente à mesma proporção, ocupando assim a terceira posição, em seguida vem Benin, Moçambique, Burkina Faso, Guiné-Conakry, Senegal, Gana, Togo, Quênia e Gambia. Produzem cerca de 1.500 000 toneladas de castanha-de-caju “*in natura*” (BANCO MUNDIAL/PRSPDA/ WB, 2017).

Ainda segundo o Banco Mundial, a produção global de CBC (castanha bruta de caju) atingiu cerca de 3,2 milhões de toneladas em 2015, com um crescimento estável de 5%. A Ásia é o maior produtor de CBC (1,4 milhão de toneladas), enquanto que a África Ocidental é o que mais cresce (11%) no mundo e está a caminho de alcançar a Ásia (1,3 milhão de toneladas).

Por não ter aumentado a sua competitividade e suas exportações de ACC, em resposta à demanda mundial, em 1993, o Brasil exportou 31.170 t e o resto do mundo (Vietnã, Nigéria, Índia e outros países africanos) exportou 159.647 t. Em 2009 o Brasil exportou 47.760 t e o resto do mundo 417.299 t. Sendo assim, o crescimento das exportações brasileiras de castanha-de-caju foi de 53% no período de 1993 a 2009 e 161% do resto do mundo (PESSOA, 2013). Os dados da tabela 6 explicitam melhor essa situação.

As exportações mundiais de ACC somam atualmente US\$ 2,0 bilhões, dos quais o Brasil participa com apenas 10% a 11% (DE ARAUJO, 2015).

**TABELA 9 – Castanha-de-Caju importada mais cara 2008 – 2014 no Brasil
(2008- 2014)**

ANO	Castanha importada		Castanha Local	%Castanha importada/ Castanha Local
	US\$	R\$/Kg	R\$/Kg	
2008	0,72	2,34	1,66	+39,28
2009	0,68	1,74	1,18	+47,45
2010	-	-	-	-
2011	1,31	1,87	2,44	-23,27
2012	0,97	2,04	1,98	+03,03
2013	0,70	2,34	1,63	+43,55
2014	0,86	2,66	2,28	+16,66
MÉDIA				12,64%

Fonte: Luiz Serrano e Pedro Felizardo, 2014 (Dados IBGE, 2014).

No que diz respeito à produção e o consumo mundial do produto que compõe nosso objeto de estudo, segundo Mendonça (2017) a Índia e Vietnã transformam cerca de 90% da produção mundial. O setor de processamento da África ainda está engatinhando, mas crescendo rapidamente, com mais de onze (11) países em transformação, incluindo oito (8) da África Ocidental.

O consumo local na Índia é o principal impulsionador do crescimento em linha com a demanda de amêndoas no futuro próximo. A Índia já é o maior consumidor de amêndoa e a demanda deve crescer a uma taxa sustentada de 10-12% até 2020. A União Europeia (UE) e os EUA mostraram um crescimento estável de 4 a 6%. A África Ocidental é vista como o futuro gigante da produção global de CCC e processamento de amêndoas. As tendências no mercado de amêndoas estão apoiando o desenvolvimento do setor de processamento, com os países da África Ocidental tomando medidas para aumentar sua capacidade de processamento (MENDONÇA, 2017).

Até hoje, 77% da produção africana já foi entregue na forma de castanha-de-caju ao estado bruto (CBC) para os seguintes países:

- Vietnã: 870.000 t
- Índia: 350.000 t
- Brasil: 22.000 t

Da produção total, apenas 70 mil toneladas (4,3%) foram processadas no local (PRSPDA / WB, 2017).

A África Ocidental parece ser a melhor perspectiva para futuros investimentos no setor de processamento de cajus. A Guiné-Bissau, a Costa do Marfim, o Benim e o Senegal são os destinos mais atraentes da África Ocidental para o conjunto de fatores que são essencialmente a quantidade de CCC, qualidade, incentivos, investimentos favoráveis e reformas no CCC e ACC. O Senegal certamente não tem uma produção grande, mas se beneficia das vantagens oferecidas por seu vizinho Guiné-Bissau, devido à melhor infraestrutura que oferece. Os processadores em Moçambique apreciam o maior lucro líquido (cerca de 15%), principalmente devido à transferência de taxas para os exportadores de CCC (MENDONÇA, 2017).

CAPITULO V

5. GUINÉ-BISSAU VERSUS BRASIL: RAÍZES DAS DIFERENÇAS NA COMPETITIVIDADE NO MERCADO INTERNACIONAL DE CASTANHA

Este trabalho analisou dois países produtores de castanha-de-caju e seus desempenhos no mercado internacional comparativamente junto dos outros mercados. A raiz da diferença na competitividade entre esses países protagonistas na produção desse produto por um lado reside no grau do desenvolvimento das cadeias produtivas do produto de cada país as quais envolvem a parte agrícola e a parte industrial, por outro lado, as relações de trocas internacionais de dois tipos de compradores (renda per capita baixa e renda per capita alta).

Durante o processo colonial português, os navios negreiros não somente plantaram de um lado, forçosamente, a mão-de-obra escrava dos seres humanos do continente africano, mas também facilitou o processo da colonização de plantas, ervas, animais, aves, etc. O cajueiro, planta nativa do Brasil que foi implantada na Guiné-Bissau, faz parte do grupo das plantas que foram transplantadas da América portuguesa para África, assim sendo o elo dos dois países. No que diz respeito à evolução do processo produtivo, o Brasil assume posição de destaque em relação a Guiné-Bissau devido os seguintes fatores:

- Organização do setor;
- 100% de processamento da castanha-de-caju e pedúnculo;
- Venda de amêndoa de castanha-de-caju;
- Qualificação do produto;
- Países de destino das suas exportações com maiores renda per capita.

Ressalta-se que embora o Brasil venha demonstrando quedas na sua produção, a sua base de pesquisa e desenvolvimento (Embrapa) tem apoiado a cajucultura nacional na eliminação dos obstáculos e perdas enfrentados durante a produção viabilizando o aproveitamento de 100% do produto.

Uma das estratégias usadas nos estados brasileiros produtores é a capacitação sobre manejo das plantas produtoras de caju, créditos bancários obtidos através das parcerias com Banco do Brasil e do Banco do Nordeste. Além

disso, no que diz respeito às questões sociais da comunidade (organização de pequenos produtores em cooperativas e associações), questões econômicas de acesso a rede de financiamento do PRONAFE, questão de comercialização e questão ambiental têm se destacado não só para o apoio à produção e desenvolvimento econômico e social dos envolvidos, como também para que não haja a degradação do ambiente. Sem dúvidas, todas essas questões ajudaram na melhoria da produção do beneficiamento e da comercialização do caju produzido no Brasil.

Por outro lado, as cooperativas e associações existentes no agronegócio do caju, por serem independentes dos grandes atravessadores das unidades centrais ou grandes indústrias, atuam como empreendimentos solidários (grupo de produtores rurais, com cada membro trazendo o produto para cooperativa para ser transformado, ou seja, ser beneficiado e comercializado), exportando como empresas independentes (cooperativas), o que gera empregos, renda e desenvolvimento local das regiões produtoras.

Relativamente à Guiné-Bissau, de acordo com as leituras feitas pode-se afirmar que subsistência advém do baixo grau de desenvolvimento da atividade da amêndoa de caju, tendo como consequência três aspectos fundamentais: o primeiro diz respeito ao baixo grau tecnológico utilizado na atividade de produção (cajucultura), ou seja, a Guiné-Bissau, diferentemente do Brasil, exporta a castanha-de-caju bruto (matéria-prima) e apresenta a capacidade de transformação de apenas 2% do produto, que acaba sendo consumida internamente. A rigor não existe a cajucultura “*estricto sensu*”, pois a maioria da produção é obtida como consequência do extrativismo da produção nativa. O segundo refere-se à ausência de produção tecnológica a face da inexistência de aparato governamental e privado para o desenvolvimento de pesquisa e experimentação agropecuária. Isto tem criado um ciclo vicioso, ou seja, a cajucultura não se desenvolve por falta da tecnologia e a tecnologia não se desenvolve por falta de estrutura de produção tecnológica. O terceiro diz respeito à desorganização da produção e da comercialização da produção. A sociedade envolvida na atividade busca simplesmente a sobrevivência e não tem cuidado do seu futuro. O mercado, por sua vez, dominado por atravessadores, não tem interesse em apoiar a organização e o desenvolvimento da

sociedade, uma vez que vislumbra nisso a possibilidade de perda do seu poder de barganha no processo de comercialização.

CAPITULO VI

6. CONCLUSÕES E SUGESTÕES/LIMITAÇÕES

6.1. Conclusões

O trabalho analisou comparativamente os dois países que foram ex-colônias portuguesas com direções distintas das suas histórias, mas com um setor de produção em comum que é da cajucultura.

Analisou-se também aspectos das exportações da castanha-de-caju da Guiné-Bissau e sua competitividade no mercado internacional, também as relações comerciais entre a Guiné-Bissau e o resto dos países produtores desse produto, em particular o Brasil.

Foram calculados diversos indicadores, a fim de identificar o potencial para uma inserção competitiva da Guiné-Bissau no mercado internacional, indicadores estes que são índices de vantagens comparativas reveladas, índices vantagens comparativas reveladas simétricas, índices de posição relativa do mercado, índice de comercio intra-industrial, índice de concentração de exportações por produto e por destino. Os indicadores foram calculados para o período 2001 a 2016.

Os resultados mostram que as exportações guineenses são concentradas relativamente em poucos produtos e destinos. No processo do aumento e da redução dessa concentração, verificou-se que não existe uma tendência definida. Os dados mostram ICP com média de 0,59, que significa uma relativa concentração em poucos produtos. Nosso ICD também mostra uma relativa concentração num pequeno número de países de destino, o ICD tem como média de 0,64.

O crescimento das exportações do país tem acompanhado o crescimento das exportações mundiais, principalmente dos países africanos, da América Latina e dos países mencionados no trabalho. Foi encontrado um dinamismo relativo nas exportações e uma alta concentração em poucos produtos primários. Através dos índices calculados pode-se concluir que a produção de castanha-de-caju, ou seja, o setor de castanha-de-caju é o chamado forte no comércio exterior.

Guiné-Bissau deparou-se com uma queda relativa no índice de comércio intra-industrial durante o período 2007/2009, 2011, 2013/2016. Por outro lado, mostra que o comércio intra-industrial deste pequeno país tem tido oscilações de

forma significativa durante todo o período, situando-se por volta dos 95% do total do comércio no ano de 2010 e 53% em 2013. Esses resultados caracterizam o comércio exterior guineense como sendo basicamente do tipo inter-industrial. Guiné-Bissau apenas exporta esse produto e a percentagem do processamento é direcionada apenas ao consumo interno.

Os resultados ainda mostram que o produto apresentou um valor muito baixo com uma oscilação pequena nos anos observados para índice de posição relativa no mercado. Isto significa uma posição não boa no mercado, mas nos últimos anos teve um aumento razoável de valores de PMR, que pode ser explicado por conta do país estar se inserindo no mercado vietnamita e brasileiro.

Os resultados mostram também que a comercialização é dada por fatores conjunturais e estruturais. As duas cadeias (castanha e o pseudofruto) apresentam grandes lacunas em diversos aspectos e estágios da cadeia se comparado ao Brasil e essas lacunas, na sua maior parte, tem grande representatividade no processo produtivo da castanha. Assim, torna-se evidente que as duas cadeias são ineficientes.

A cadeia produtiva de caju da Guiné-Bissau tem grande potencial. Portanto, para explorar tais potenciais é necessário começar por aproveitar ao máximo o pedúnculo e outros subprodutos da castanha-de-caju. Explorar mais os mercados além da Índia e Vietnam e aumentar a produção de amêndoas, uma vez que é o que geraria mais retornos financeiros e econômicos ao país. Para isso é necessária uma organização maior do setor de forma a elevar a escala de produção da castanha.

Além do processamento e maior aproveitamento dos subprodutos da castanha e pedúnculo, também vale destacar a necessidade por parte dos cajucultores de diversificarem a produção para outras frutas de forma a obter mais sustentabilidade econômica, melhorando seus poderes na hora de comercialização.

A cadeia de castanha-de-caju da Guiné Bissau necessita de estudos acadêmicos com viés econômico e administrativo de forma a examinar de maneira mais profunda e detalhada seus pontos fortes, fracos e potencialidades de forma a servir de base para outros trabalhos e de modelo a outros setores econômicos. Ao realizar tais estudos, pode-se, no entanto, fazer uma análise comparativa mais realista das duas cadeias.

As pequenas e médias empresas ou fábricas trabalham em cooperação e têm uma unidade central de acabamento dos seus produtos e de lá exportam para

mercado consumidor, não funcionam como um cluster, pois não estão localizados num local e sim como uma APL (Arranjo Produtivo Local), já as grandes empresas trabalham de forma individual exportando direto sua produção.

Os resultados ainda mostram que a posição do Brasil no mercado internacional difere da da Guiné-Bissau devido os seguintes fatores: organização do setor, 100% de processamento da castanha-de-caju e pedúnculo, venda de amêndoa de castanha-de-caju e não *commoditie*, qualificação do produto e países de destino das suas exportações com maiores renda per capita.

6.2. Limitações e Sugestões

Este estudo teve como limitações importantes quanto aos dados referentes a organização de trabalho no setor abordado de uma forma mais profunda, que mostrasse o protagonismo dos gêneros, mas as escassez de literatura especializada (estudos na área) impossibilitou o aprofundamento deste estudo. Vale destacar ainda a existência da produção artesanal (não inclui insumos químico), força física e intelectual é exigida para a execução da cajucultura.

Ao longo do desenvolvimento deste estudo identificaram-se questões correlatas que permitiriam a elaboração de outros estudos para ampliar o entendimento do fenômeno abordado nesta dissertação ou para buscar confirmação empírica dos resultados obtidos.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AICEP PORTUGAL GLOBAL/**Mercados Informação Global**. 2009. Disponível em: http://www.portugalglobal.pt/PT/PortugalNews/Documents/Docs_Informacao/FM_GuineBissau_Dez2009.pdf Acesso em: Dezembro de 2018.

ALEXANDRE, José Alberto Afonso. **Teoria da localização de Krugman**. Apresentação e críticas. Universidade de Aveiro. Departamento de Ambiente e Ordenamento. Monografias.com S.A. Lisboa/2009.

ALMEIDA, Hilda Maria Ferreira de. **Educação e transformação social: formas alternativas de educação em país descolonizado**. 1981. 239 f. Dissertação (Mestrado em Educação) – Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, 1981.

ANCA-GB. **Boletim informativo do sector de caju. Bissau**. Agencia Nacional de caju-GB, 2014.

_____ **Boletim informativo do sector de caju. Bissau**. Agencia Nacional de caju-GB, 2015.

_____ **Boletim informativo do sector de caju. Bissau**. Agencia Nacional de caju-GB, 2016.

ARAÚJO. M. J. **Fundamentos de agronegócios**. São Paulo: Atlas, 2003.

AUGEL, Moema Parente. **O desafio de escombro: nação, identidade e pós-colonialismo na literatura da Guiné-Bissau**. Rio de Janeiro: Garamond, 2007.

BADO, Álvaro Ladrada. Das vantagens comparativas à construção das vantagens competitivas: uma resenha das teorias que explicam o comércio internacional. **Revista de economia e relações internacionais**. V. 3. n. 5, p. 05-20.jul.2004.

BALASSA, BELA. **Trade liberalisation and revealed comparative advantage**. Washington, D.C.: Banco Mundial, 1965.

BALDE, Adulai. **Potencialidades/recursos à espera de investimento num ambiente cada vez mais convidativo**. Ministério de Economia de Guiné-Bissau, Maio de 2015.

BANCO MUNDIAL. **The Worldwide Governance Indicators**. 2008.

BANCO MUNDIAL. **The Worldwide Governance Indicators**. 2012.

BANCO MUNDIAL. **The Worldwide Governance Indicators**. 2015. Disponível: <http://ifo.worldbank.org/governance/wgi2007>.

BANCO MUNDIAL. **World Development Indicators Online**. 2016.

BCEAO, Banco Central dos Estados da África Ocidental, 2012.

BARNEY, J. Firm. Resources and sustained competitive advantage. **Journal of management**. 17:99-120, 1991.

BAUMAN, R. (Org.). **O Brasil e a economia global**. Rio de Janeiro: Campus, 1996.

BAUMAN, Zigmunt. **Modernidade Líquida**. Rio de Janeiro: ZAHAR, 2001

BORGES, Joni Tadeu. **Financiamento ao comércio exterior**. O que uma empresa precisa saber. 1ª Ed. Curitiba. Editora: IBPEX. 2009. 256p.

BRANCO, D. K. S.; SILVA, J. S. **A competitividade externa de frutas selecionadas brasileiras no período de 2006 a 2011**. In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL, 52., 2014, Goiânia. Heterogeneidade e suas implicações no rural brasileiro: anais. Goiânia: Sober, 2014. 16 p. Disponível em: . Acesso em: 8 dez. 2016.

CABRAL, Amílcar. **Guiné-Bissau: nação africana forjada na luta**. Lisboa: Nova Aurora, 1974. (Textos Amílcar Cabral, n. 1).

_____. **La pratique révolutionnaire (unité et lutte 2)**. Paris: Maspéro, 1975a.

_____. **L'arme de la théorie (unité et lutte 1)**. Paris: Maspéro, 1975b.

_____. **Return to the Source: Selected Speeches by Amílcar Cabral**. Conacry: Africa Information Service/PAIGC, 1973.

_____. **Revolution in Guinae: an African People's Struggle**. London:Stage 1, 1969.

_____. **Unity & struggle: Speeches and writings**. 2. ed. Pretoria: UNISA Press Tsehai Publishers, 2008.

_____. **A propósito da educação**. Boletim de propaganda e Informação, n.º21 p. 24-25,1947.

_____ Algumas considerações acerca das Chuvas. **Boletim de Propaganda e informação**, n.º 1, p. 5-7,1949.

_____, **Em defesa da terra**. **Boletim de propaganda e informação**, n.º1 a 24, 1949-1951

_____. **A cultura e o combate pela independência**. Seara Nova, n.º 1544, 1974

_____ Apontamentos sobre a poesia caboverdiana. **Revista de cultura vozes**, n.1, ano 70 p.15 a 21, 1976.

CABRAL, José Ednilson De Oliveira. **Economia e gestão amêndoa - exportação**. Riscos da exportação de castanha-de-caju. 2002.

CARVALHO, T. C. **Diagnóstico da cadeia produtiva do caju com foco na análise do desempenho dos produtores**. Fortaleza, 2012.

CARVALHO, D. M.; COSTA, J. E. da. **Comercialização agrícola no Brasil**. OKARA: Geografia em debate, v.5, n.1-2, p. 93-106, Joao Pessoa – PB, 2011.

CASTRO, A.M.G.DE ; LIMA, S.M. V.; FREITAS FILHO, A. **Módulo de capacitação em prospecção tecnológica de cadeias produtivas**. Embrapa/DPD, Brasília, 1994 96.

CHOWDHURY T.A.; CHOWDHURY, S. S. **Performance Evaluation of Agricultural Banks in Bangladesh**. International journal of business and management Vol. 6, No.4; April 2011. Disponível em: <http://ccsenet.org/journal/index.php/ijbm/article/view/10075>

CUNHA FILHO, Miguel Henrique Da.; CARVALHO, Rosemeiry Melo. **Exportações brasileiras de frutas: diversificação ou concentração de produtos e destinos?** Fortaleza-CE, 2007.

DE ARAUJO, J. P. P. **Inovações tecnológicas: a cajucultura como fruticultura**. Palestra apresentada no Seminário da Cajucultura na Festa do Boi 2015, no dia 15/10/2015, em Parnamirim/RN, promovido pelo SEBRAE/RN.

DEGEN, P. J. ; MELLO, A. A. A. **O empreendedor: fundamentos da iniciativa empresarial**. São Paulo: McGraw-Hill, 1989.

DJALÓ, Abdulai Sombille. **Desenvolvimento sócio-econômico e dependência da Guiné-Bissau: caso do caju**. Santa Catarina: UFSC CFCH PPGSP, 2013.

DOCUMENTÁRIO: Educação na Guiné-Bissau. **in Revista Estudos Afro-Asiáticos**. Rio de Janeiro, ano 1, nº 1, jan./abril, 1978. p. 49-61.

DRAFT. O CAJU DA GUINÉ-BISSAU. (**análise da fileira**). Bissau, Março de 2004. **EMBRAPA**. Disponível em: <http://www.embrapa.br>. Acesso em 26 de Dezembro de 2018.

ESTATÍSTICA-INE. **Índice harmonizado dos preços no consumidor (ihpc) países membros da UEMOA**, Guiné-Bissau Ministério da Economia e Finanças, 2016.

FANON, Frantz. **Os condenados da Terra**. Minas Gerais: Editora UFJF, 2018.

FAO, Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura, 2013.

FAO. **FAOStat**. Disponível em: <http://faostat.fao.org> . Acesso em: 25 jul. 2018.

FAO, Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura, 2015.

FAO, Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura, 2016.

FIGUEIRÊDO JÚNIOR, H. S. de. Desafios para cajucultura no Brasil: o comportamento da oferta e da demanda de caju. **Revista Econômica do Nordeste**, Fortaleza, v. 37, n. 4, p. 551-570, out.\dez. 2006.

FEISTEL, Paulo Ricardo, HIDALGO, Álvaro Barrantes - o intercâmbio comercial nordeste-china: desempenho e perspectivas, **Revista Econômica do Nordeste**, Fortaleza, v. 42, n. 4, p. 761-777, Outubro 2011.

FERREIRA, E. M. **Integração econômica em África: poder e identidade**. 2012. Disponível em: <http://ler.letras.up.pt/uploads/ficheiros/6891.pdf> Acesso em: Novembro de 2018.

FONTENELE, A. M.; MELO, M. C. P. DE. Comércio exterior do nordeste (1990-2008) e dilema de política pública em uma economia pobre com pauta concentrada. **Cadernos do Desenvolvimento vol. 5 (7), outubro 2010**.

GALVÃO, N. L. D. **Integração Continental na África: Estrutura Institucional e Liderança**. 2012. Disponível em: <http://www.forumafrika.com.br/Texto%20FORUM%20AFRICA%20-%20publica%C3%A7%C3%A3o.pdf> Acesso em: Novembro de 2018.

GB, I. N. de E.-I. **Estatísticas básicas da Guiné-Bissau 2014, Ministério da Economia e Finanças**, 2014.

GONÇALVES, Reinaldo. **Economia política internacional: fundamentos teóricos e as relações internacionais do Brasil**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005. 102 p.

GUANZIROLI, C. E.; FILHO, H. M. de S.; VALENTE JUNIOR, A. S. **Cadeia produtiva da castanha-de-caju: estudo das relações de mercado**. Fortaleza, 2009

GUTMAN, G.E. , MIOTTI, L.E. **Exportaciones agroindustriales de América Latina y el Caribe. especialización, competitividad y oportunidades comerciales en los mercados de la OCDE**. Nações Unidas: CEPAL, 1996.

HAGUENAUER, L. **Competitividade: conceitos e medidas – Uma resenha da bibliografia recente com ênfase no caso brasileiro**. 1989, 21 p.

HALL, Robert Ernest; LIEBERMAN, Max. **Microeconomia: princípios e aplicações**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2003.

HASENCLEVER, Lia (Org.). **Economia Industrial: fundamentos teóricos e práticos no Brasil**. Rio de Janeiro: Campus, 2002. cap. 5, p. 91-108.

HIDALGO, Á. B. Especialização e competitividade do Nordeste no Mercado Internacional. **Revista Econômica do Nordeste**, v. 29, p. 491-515, 1998.

HORTA, M. H. Crescimento das exportações brasileiras na década de 70. **Pesquisa e planejamento econômico**, Rio de Janeiro, v.13, n.12, p.507-547, ago. 1983.

INSTITUTO de Biodiversidade e Áreas Protegidas. Reserva da Biosfera do Arquipélago Bolama Bijagós. Bissau: Poster IBAP, 2007.

INSTITUTO Nacional de Estatística. População por Região, Setor e Localidades por Sexo. Bissau, RGPH, 2009.

INSTITUTO Nacional de Estatísticas- INE. IDH de Portugal. 2010. Disponível em

< www.duplipensar.net > Acessado em 15 de Outubro de 2018.

JAEGER, P. ***The Market for cashew nuts and its relevance to african production (draft)***. [S.I.]: Usaid, 1999.

KI-ZERBO, Joseph. **Para quando a África?:** Entrevista com René Holenstein. Rio de Janeiro: Pallas, 2006.

KRUGMAN, Paul R.; OBSTFELD, Maurice. **Economia internacional: teoria e política**. 5 ed. São Paulo: Makron Books, 2001. 828 p.

KRUGMAN, Paul R ; OBSTFELD, M. **Economia internacional – teoria e política**, 8ª ed. São Paulo: Pearson Addison Wesley, 2010.

KRUGMAN, P. R. – **Geography and trade**. Leuvan University Press, Belgium / MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 1991

KRUGMAN, P. R. (1984) – **Geography and trade**. Leuvan University Press, Belgium / MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 1984

KRUGMAN, P. R.; HELPMAN. ELHANAN. **Market Structure And Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition, And The International Economy**. Boston: Mit Press, 1985.

KUPFER, D. Competitividade da indústria brasileira: Visão de conjunto e tendências dealguns setores. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**. IPARDES; maio-ago. 1994.

KUPFER, D. **Padrões de concorrência e competitividade**. São Paulo: Elsevier 2000.

KUPFER, David; HASENCLEVER, Lia (Org.). **Economia Industrial: fundamentos teóricos e práticos no Brasil**. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

LAFAY, G. La Mesure des avantages comparatifs révélés. **Économie Prospective Internationale**, Paris, n. 41, 1990.

LAFAY, G. et. al. **Nations et mondialisation**. Paris: economica, 1999. p. 67-334.

LAURSEN, K. **Revealed comparative advantage and the alternatives as measures of international specialization**. Copenhagen: Danish Research Unit for Industrial Dynamics, 1998. (Working Paper, n. 98-30).

LEITE, L.. A. de S. **Agroindústria do caju no Brasil: políticas públicas e transformações econômicas**. 1994. 176 f. Tese (Doutorado em Economia) – Universidade Estadual de Campinas, Campinas.

LEITE, L.. A. de S; PAULA PESSOA, P.F.A. de. **Estudo da cadeia produtiva como subsidio para pesquisa e desenvolvimento do agronegócio** - Centro Nacional de Pesquisa de Agroindustria Tropical. Fortaleza: EMBRAPACNPAT, 1998.

LEITE, L.. A. de S; PAULA PESSOA, P.F.A. de. **Cultivo do cajueiro no Nordeste brasileiro: o agronegócio caju**. Olinda, 2004. Disponível em:
http://www.ceinfo.cnpat.embrapa.br/artigo_conteudo.php?op=1&i=1&i=46&ar=585.
Acesso em: 20 dez. 2018.

LIMA, V.P.M.S. Modelos de exploração do cajueiro. In: LIMA, V.P.M.S. (Org.). **A cultura do cajueiro no Nordeste do Brasil**. Fortaleza: BNB-ETENE, 2009. p.107-117.

LOPES, Carlos. KAABUNKE: **espaço, território e poder na Guiné-Bissau, Gâmbia e Casamance Pré-coloniais**. 1ª ed (Trad. Maria Augusta Júdice e Lurdes Júdice). Lisboa: Comissão Nacional para as Comemorações dos Descobrimentos Portugueses, 1999.

LOPES NETO, A. **Agroindústria do Caju**. Fortaleza: Iplance 1997. 263 p.

LOSEKANN, L.; GUTIERREZ, M. **Diferenciação de produtos**. In: KUPFER, David; 2002.

MALASSIS, L. et al. **Analyse du complexe agro-alimentaire d'après la comptabilité nationale français**. Économies et sociétés. Paris v. 3, n. 9, p. 1667-1687, set. 1969 (Cahies de L'ISEA, Série "Developpement économique et agriculture"). In: MONTOYA, M. A.; GUILHOTO, J. J. M. **O agronegócio brasileiro entre 1959 e 1995: dimensão econômica, mudança estrutural e tendências**. Pág 3-32. In: **O agronegócio brasileiro no final do século XX**.

MATTOS, A. L. A. ; AGUIAR, D. R. D. de; LEITE, L. A. de S. **Coordenação vertical na cadeia produtiva da amêndoa da castanha-de-caju do Estado do Ceará**. In: **congresso da sociedade brasileira de economia e sociologia rural**, 42, 2004, Cuiabá-MT. Anais... Cuiabá, Sober, 2004. Disponível em: <<http://www.ceinfo.cnpat.embrapa.br/sistema.php?op=1&i=21&si=41>>. Acesso em: 20 Novembro 2017.

MARQUES, P. V.; AGUIAR, D. R. D. de. **Comercialização de produtos agrícolas**. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 1993.

MENDES, Judas Tadeu Grassi; PADILHA JUNIOR, João Batista. **Agronegócio: uma abordagem econômica**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

MENDONÇA, Mário Alfredo. **Técnicas de processamento e de comercialização de caju na Guiné-Bissau**. Ziguinchor/Senegal, 2017.

MENDONÇA, Mário Alfredo; GOMES, Nbalia Keita; FERREIRA, Maria Rosa de Sá Évora; MANGO, Júlia Sá e Rita F.; BIAN, Amatna. **V Curso de Produção, Pos-Colheita e processamento Industrial de Caju**. ABC, JAICA e EMBRAPA.FORTALEZA, 16 DE OUTUBRO DE 2015.

MORAES, I.V.M De.; FILGUEIRAS, H. A. C.; SILVA NETO, R. M. Da.; PAIVA, F.F. De Assis.; GARRUTI, D. D. S.; CASEMIRO, A. R. S.De. **Aproveitamento industrial do pedúnculo de caju**. Pg 291. 2013. In **Agronegócio Caju: praticas e inovações**. Editor Técnico Joao Pratagil P. de Araújo. Embrapa, Brasília/DF, 2013.

MORAES, M. C. B. **Aspectos essenciais à consolidação de um modelo de gestão para instituições de ensino superior de administração privadas, em ambientes competitivos: um estudo qualitativo em instituições do rio e são Paulo.** Universidade Federal de Santa Catarina Centro Tecnológico Programa de Pós-Graduação Em Engenharia de Produção, Florianópolis, 2001.

MOURA, C. F. H.; ALVES, R.E.; SILVA, E. D. O. **Colheita e conservação pos-colheita do pedúnculo de caju.** 2013. Pg 277. In Agronegócio Caju: Práticas e inovações. Editor Técnico João Pratagil P. de Araújo. Embrapa, Brasília/DF, 2013.

MÜLLER, G. (1989) **Complexo agroindustrial e modernização agrária.** São Paulo: Hucitec. 148 pág.

NAMONE, D. **A luta pela independência na Guiné-Bissau e os caminhos do projeto educativo do PAIGC: etnicidade como problema na construção de uma identidade nacional.** 2014. 120 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Sociais) – Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho”, Faculdade de Ciências e Letras (Campus de Araraquara). ARARAQUARA – S.P.2014.

NHANCA, Viriato João Lopes. **Macroeconomia recente de Guiné-Bissau: perspectiva no contexto regional globalizado.** 2013. 112f. ; il.; 30 cm. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal de Pernambuco, CAA. Programa de Pós-Graduação em Economia. Caruaru – PE. 2013.

PAULA PESSOA, P.A. **Desempenho do agronegócio caju brasileiro.** In Agronegócio caju: práticas e inovações. João Pratagil Pereira de Araújo. Editor técnico, Embrapa, 2013. 532 p

PAULA PESSOA, P. F. A. de.; PARENTE, J.I. G. **Evolução e perspectiva para a cajucultura Nordestina.** Fortaleza: Embrapa-CNPCa, 1991. 11p. (EMBRAPA-CNPCa. Boletim de Pesquisa, 4).

PAULA PESSOA, P. F. A. de.; LEITE, L.. A. de S. **Efeito do custo do capital de giro no desempenho da cadeia produtiva da amêndoa de castanha-de-caju brasileira.** In Competitividade de Cadeias Agroindústrias Brasileiras. Danielle

Alencar Parente Torres, Joaquim Raimundo de Lima Filho e Luiz Clovis Belarmino. Editor técnico, Embrapa, Brasília, DF. 2013.

PARREIRAS, L. E. **Negócios solidários em cadeias produtivas: protagonismo coletivo e desenvolvimento sustentável**. Rio de Janeiro. Ipea: Anpec: Fundação Banco do Brasil, 2007.

PORTER, Michael E. **Estratégia competitiva: técnicas para análise de indústrias e da concorrência**. Rio de Janeiro: Campus, 1996.

_____. **Competição – on competition: estratégias competitivas essenciais**. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

_____. **A vantagem competitiva das nações**. São Paulo: Campus, 2001. P.897.

_____. Strategy and the internet. *Harvard Business Review*, vol. 101, p.63-78, mar-abril, 2001.

Relatório da Missão n ° 2 1 **Estudo do mercado interno e sub-regional de demanda e oferta de castanhas e castanha-de-caju - BISSAU / ZIGUINCHOR** - Consultor Walid - Projeto PRSPDA / WB. 2017.

RICARDO, David. **On the principles of political economy and taxation the works and correspondence of David Ricardo**. Cambridge, Cambridge University Press (1988). (vol. I).

RICHERS, Raimar; LIMA, Cecília Pimenta (Org.). **Segmentação: opções estratégicas para o mercado brasileiro**. São Paulo: Nobel, 1991.

RODRIGUES, J. **Competitividade brasileira de frutas para o mercado europeu**. 2012. 107 f. Dissertação (Administração e Desenvolvimento Rural) – Universidade Federal Rural de Pernambuco, Recife.

ROMÃO, J. E.; GADOTTI, M. **Paulo Freire e Amílcar Cabral: A descolonização das mentes.** São Paulo : Editora e Livraria Instituto Paulo Freire, 2012.

RUFINO, José Luis dos Santos. **Origem e conceito do agronegócio. Informe Agropecuário**, Belo Horizonte, v. 20, n. 199, p. 17-19, 1999.

SANDRONI, Paulo (Org.). **Dicionário de Economia do século XXI.** Rio de Janeiro: Record, 2006.

SERRANO, L. A. L.; PAULA PESSOA, P. F. A. De. **Aspectos econômicos da cultura do cajueiro.** 2014. In book: Sistema de Produção do caju, Edition: 2ª, Chapter: 1º, Publisher: Embrapa Informação Tecnológica, Editors: Luiz Augusto Lopes Serrano, pp.2-10.

SERRANO, L. A. L.; OLIVEIRA, V. H. De. **Aspectos botânicos, fenologia e manejo da cultura do cajueiro.** 2013. Pg 75. Pg 291. 2013. In Agronegócio Caju: Práticas e inovações. Editor Técnico Joao Pratagil P. de Araújo. Embrapa, Brasília/DF, 2013.

SANDRONI, Paulo (Org.). **Dicionário de Economia do século XXI.** Rio de Janeiro: Record, 2006.

SCHULTZ, Glauco. **Relações com o mercado e (re) construção das identidades socioprofissionais na agricultura orgânica.** 2006. Tese (Doutorado) – Programa de Pós-Graduação em Agronegócios, Centro de Estudos e Pesquisas em Agronegócios, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2006.

SIDERSKY, Pablo. **As relações de trabalho numa sociedade de cultivadores de arroz: o caso dos balantas da região de Tombali.** Soronda, Jan.1987, p. 21-38.

SILVA, Baducaran. D. A. da. **Urbanização na Guiné-Bissau: morfologia e estrutura urbana da sua capital.** Lisboa: ULHT FAUGA, 2010.

SILVA, Maurício W C. da. **Arquitetura e urbanismo do período colonial: Guiné Bissau**. RGPL, 2012. Identificação de unidade de paisagem e diretriz para ordenação: ilha de Bolama (Guiné Bissau). Rio de Janeiro: PROURB, 2016.

SILVA, F.A. **Comércio internacional e crescimento econômico: uma análise considerando os setores e assimetria de crescimento dos estados brasileiros**. Dissertação (Mestrado em Economia Aplicada) Programa de Pós-Graduação em Economia Aplicada, Universidade Federal de Viçosa, UFV, 2014.

SILVA, T. J. J.; FERREIRA, M. O.; LIMA, J. R. F. A competitividade das exportações de manga e uva do Vale Submédio do São Francisco. **Revista Política agrícola**. Ano XXV – No 4 – Out./Nov./Dez. 2016.

SMITH, A. **A riqueza das nações**. Rio de Janeiro: Abril Cultural, 1982.

TEIXEIRA, F. **Breve referencial teórico**. 1999, 13 p. . Brasília: (mimeo).

TEIXEIRA, F.; MAGALHÃES, C. **Conceito de competitividade e sua relação com o crescimento da produtividade e a reestruturação produtiva na petroquímica brasileira**. Brasília: Conselho Nacional de Pesquisa (CNPq), 2000, 16 p.

VAYSSIÉ, J. e. CAMARÁ, Mamadu Serra (1996). **La filiere anacardier en guineebissau**. Bissau, Ministere Du Developpement Rural et de L'Agriculture, Cabinet de Planification Agricole (GAPLA), Division des Statistiques Agricoles (DEA): 252.

WAQUIL, Paulo Dabdab; MIELE, Marcelo; SCHULTZ, Glauco. **Mercados e comercialização de produtos agrícolas**. Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 1ª edição: 2010.

ZANDONADI, Diogo Altoé; DA SILVA, Orlando Monteiro. **Competitividade das exportações brasileiras de mel**. In XLIII Congresso da SOBER. Ribeirão Preto, 2005.

ANEXO

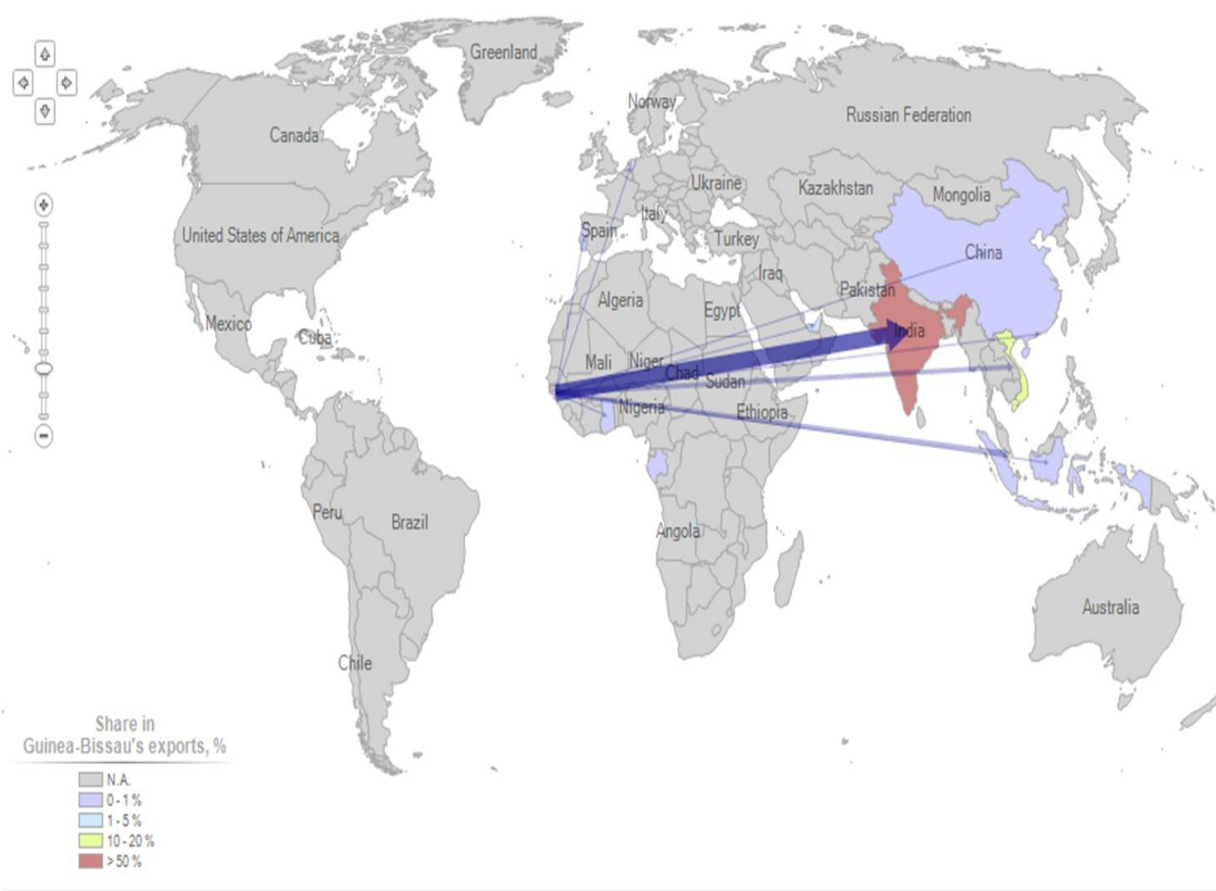
ANEXO A1- Figuras 1 e 2.

FIGURA 1. Lista dos mercados importadores dos produtos exportados da Guiné- Bissau no ano de 2017
Produção: total de todos os produtos

Importateurs	Valeur exportée en 2017 (milliers USD)▼	Balance commerciale en 2017 (milliers USD)	Répartition des exportations pour Guinée-Bissau (%)	Taux de croissance des valeurs exportées entre 2013-2017 (% p.a.)	Taux de croissance des valeurs exportées entre 2016-2017 (% p.a.)	Rang des pays partenaires dans les importations mondiales	Part des pays partenaires dans les importations mondiales (%)	Taux de croissance des importations globales du pays partenaire entre 2013-2017 (% p.a.)	Distance moyenne entre les pays partenaires et tous leurs marchés fournisseurs (km)	Concentration des fournisseurs des pays partenaires	Tarif moyen (estimé) rencontré par Guinée-Bissau (%)
Monde	189 269	12 355	100				100	-3			
Inde	111 887	102 578	59,1			11	2,5	-3	5 917	0,05	
Viet Nam	37 215	37 139	19,7			25	1,2	12	4 153	0,14	
Singapour	35 387	33 210	18,7			16	1,8	-5	6 070	0,07	
Emirats arabes unis	2 155	1 152	1,1			17	1,5	-3	5 866	0,06	
Pays-Bas	692	-8 119	0,4			10	2,5	-5	3 481	0,07	
Hong Kong, Chine	633	60	0,3			7	3,3	-2	3 158	0,22	
Chine	575	-10 382	0,3			2	10,4	-3	6 294	0,05	
Ghana	403	264	0,2			87	0,07	0	7 723	0,06	
Indonésie	230	-94	0,1			29	0,9	-6	5 842	0,09	
Portugal	90	-70 233	0			41	0,4	-1	2 634	0,14	
Gabon	3	3	0			156	0,01	-17	6 748	0,1	
Anguilla		-1				213	0	-9	4 818	0,42	
Canada		-2				12	2,4	-3	4 665	0,29	
Cabo Verde		-3				181	0	0	4 537	0,21	

Fonte: TRADEMAP/COMTRADE UN. 2019

FIGURA 2. Lista dos mercados importadores dos produtos exportados da Guiné- Bissau no ano de 2017
Produção: total de todos os produtos



Fonte: TRADEMAP/COMTRADE UN. 2019