

AFRICAN CASHEW ALLIANCE

Edição 13
Agosto de 2010

PROMOVER A INDÚSTRIA DA ÁFRICA EM TODO O MUNDO

www.africancashewalliance.org

“Esta temporada do caju tem sido uma das mais difíceis da história. O movimento de preços tem sido imprevisível e possivelmente catastrófico para muitos. Os produtores rurais provavelmente tiveram uma boa temporada – e os comercializadores também – mas os processadores e os exportadores tiveram uma temporada nem um pouco confortável”. Ram Mohan, Representante Nacional da ACA na Gâmbia.

“Uma das Piores Temporadas da História”

Esta temporada foi marcada por uma elevação sem precedentes no preço das castanhas de caju in natura. Comercializadores locais no Benim, por exemplo, relataram preços para venda na fazenda de CFA 300 o kg no meio da temporada. Em 2009, os preços de comercialização começaram a temporada em CFA 120. Enquanto que estas são boas notícias para os produtores rurais, os processadores da África Ocidental tiveram muita dificuldade para conseguir capital de giro suficiente para obter o estoque equivalente a um ano de processamento. Alguns também argumentaram que os preços das castanhas não acompanharam o aumento de preço da matéria-prima, expondo-os ainda mais ao risco de comprarem castanhas de caju in natura muito caras e vender castanhas processadas por preços baixos demais. Ao gerenciar este risco, alguns decidiram exportar as suas castanhas in natura ou comprar menos para processar. As opiniões sobre as causas para este aumento extraordinário de preços foram diferentes. A safra no Vietnã e na Índia foi um pouco menor. A safra no Benim (dez por cento da colheita da África Ocidental e entre as de melhor qualidade na África) foi supostamente muito menor. Muito observaram o aumento da demanda por castanhas de caju in natura da África por parte do Vietnã e da Índia. Outros argumentaram que a demanda por caju aumentou em geral depois da crise econômica do ano passado ter deixado os estoques muito baixos. A evolução da taxa de câmbio entre o euro e o dólar também contribuiu para manter os preços elevados; o dólar aumentou para 540 a 550 no câmbio do CFA. O enfraquecimento da rúpia na Índia também não ajudou.

➔ Para ter uma visão geral mais completa sobre esta safra, veja as atualizações dos países na página 7.

Nesta Edição

Atividades da ACA	2
Notícias e Eventos	3-5
Entrevista	6
Atualização dos Países	7-8

Inscreeva-se para o ‘Fortaleça o Setor!’

**5ª Conferência Anual da ACA, em Maputo, Moçambique,
de 14 a 16 de setembro de 2010**

A Secretaria da ACA, junto com o Comitê Nacional da ACA em Moçambique e o projeto Agrifuturo da USAID, está finalizando os arranjos para a conferência deste ano.

Moçambique é a economia da África com o crescimento mais rápido e é o maior processador de caju. Espera-se que mais de 250 participantes do mundo dos agronegócios participem, bem como as organizações de desenvolvimento ativas no setor (a GTZ, a USAID e a Fundação Gates, por exemplo). Algumas das maiores companhias do mundo nos negócios do caju estão patrocinando o evento, entre elas a Kraft Foods, a Olam e a Intersnack.

Os encontros face-a-face em um fórum business2business durante a conferência fornecem uma oportunidade de se encontrar com parceiros de negócios em potencial, fornecedores de serviços e instituições financeiras. As mesas-redondas com especialistas e as pequenas oficinas tratarão das tendências de mercado, das técnicas de cultivo, das tecnologias de processamento, da análise de qualidade e de muitas outras questões.

O programa também contará com visitas de campo a instalações de processamento de nível internacional, além de safaris e visitas a praias para os esposos e as esposas acompanhantes.

Inscreeva-se agora mesmo! Visite o endereço www.africancashewalliance.com



“A Conferência da ACA permitirá que saibamos, através dos elementos-chave vindos de todos os países africanos, como o setor está se desenvolvendo e como os negócios são feitos aqui na África”.

Investidor em Abidjã em 2009.

Tornando as 'Melhores' Castanhas Ainda Melhores - Comitê Nacional da ACA na Guiné-Bissau

A Guiné-Bissau é famosa por produzir o que de melhor se acha em termos de castanhas de qualidade na África Ocidental. Os agricultores produzem castanhas de caju in natura com um rendimento de até 56 lbs. Contudo, o mau manejo durante e após a colheita causa perdas significativas nesta avaliação, com efeito direto sobre os preços que os produtores rurais obtêm por seus produtos.

Em abril de 2010, o Comitê Nacional da ACA na Guiné-Bissau organizou um programa de treinamento sobre as técnicas de manejo e as exigências para mais de 65 participantes, entre eles grupos de produtores e comercializadores locais. O evento contou com o apoio do Ministério da Indústria e do Comércio e do Ministério da Agricultura, além de vários processadores locais de caju e Orange. Os produtores rurais foram treinados para determinar a qualidade das castanhas in natura (teste de rendimento), manejo da colheita durante as suas diferentes fases e após. Eles foram equipados com caixas de ferramentas com testes de rendimento, ilustrações padrão e de referência, bem como um pôster com o manejo das castanhas de caju concebido e distribuído pela Olam Internacional em colaboração com a Secretaria da ACA.



Foram distribuídos pôsteres sobre o manejo do caju, concebidos pela Olam.

O Comitê Nacional da ACA na Gâmbia Promove o Caju no 35º Congresso Anual da Associação Africana de Viagens



Membros da ACA, entre eles: Ram Mohan, Presidente do Comitê Nacional (Com'Afrique e The Vineyard), Jo Anne Yeager Sallah, Tesoureira do Comitê Nacional (AID), Musa Jawneh, Representante dos Processadores, além de representantes da Gam Cashew e da GHE.

Em uma aposta para aumentar o consumo local de caju, o Comitê Nacional da ACA na Gâmbia, em cooperação com a Assistência Internacional e Desenvolvimento (AID), promoveu os produtos de caju da Gâmbia (castanhas e frutas) no 35º Encontro Anual da Associação Africana de Viagens (AAV). A conferência, realizada no Hotel Sheraton, em Brufut, na Gâmbia, de 17 a 20 de maio de 2010, reuniu mais de 300 participantes da África, da Europa e da América do Norte. Os participantes da conferência discutiram a importância das conexões público-privadas para promover o turismo e o "Destino África". Entre os participantes da conferência estavam agentes de viagens, escritores que têm como assunto as viagens e outros promotores do turismo africano.

Quatro processadores da Gâmbia, a Gambia Horticultural Enterprises, a Gam Cashew, a FITA e a Terranfil Agro, além do The Vineyard Bar & Restaurante exibiram os seus produtos de castanhas e frutas de caju e compartilharam os benefícios das castanhas e das frutas de caju com os participantes da conferência, procurando ligar o caju com a experiência turística que pode ser vivida na Gâmbia.

Para a ACA da Gâmbia estava claro que ligar o caju à experiência turística na África representa uma grande oportunidade para o setor. Os expositores também foram apoiados pelo Projeto de Melhoria da Cadeia de Valor do Caju na Bacia Hidrográfica (CEP), um projeto financiado pelo Departamento de Agricultura dos EUA (USDA) e membro do Comitê Nacional da ACA na Gâmbia. Ram Mohan, o Representante

Nacional da ACA, estava feliz em ver os processadores da Gâmbia unidos para o evento: "O espírito de cooperação que vimos aqui envia um sinal muito forte. Ele mostra que os elementos-chave do caju na Gâmbia estão prontos para trabalharem juntos com a ACA e a AID a fim de expandir os mercados locais ao explorar mercados únicos como o do turismo na Gâmbia".

40 Colhedores Treinados sobre a Qualidade da CCN Comitê Nacional da ACA de Burquina Fasso

No final de março o CN Burquinense organizou uma oficina de três dias sobre a qualidade da castanha de caju in natura (CCN), o manejo pós-colheita e o gerenciamento de estoques, em Banfora, Burquina Fasso. Mais de 40 pessoas participaram, entre elas produtores rurais e comercializadores locais, vindos da maior parte das áreas produtoras em Burquina Fasso.



As pessoas foram treinadas para saber calcular o KOR

Os participantes foram treinados sobre como avaliar a qualidade das CCN através da medição e do cálculo de rendimento (ou taxa de rendimento de sementes colhidas, KOR). Foi organizada uma visita de campo a duas empresas de armazenamento. Isto permitiu que os participantes pudessem aplicar o conhecimento que estavam construindo. A avaliação mostrou um retorno muito bom por parte dos participantes. Em seu discurso final, a Sra. Koné, Representante Nacional da ACA em Burquina Fasso, destacou que os preços das castanhas in natura variam de acordo com a sua qualidade e encorajou a todos os elementos-chave para trabalharem juntos pelo bem do setor. No final, ela expressou as suas esperanças de haver práticas de preços realistas para que haja um setor do caju burquinense sustentável.

Um Plano de Desenvolvimento do Caju na Nigéria

O Comitê Nacional da ACA na Nigéria, seguindo uma decisão tomada na 'Semana do Caju' de março de 2010, realizada com o apoio da Aliança Africana do Caju, trouxe à discussão um esboço do Plano de Desenvolvimento do Caju cobrindo o período de 2010 a 2012. O plano de atividades de três anos intenciona atingir dois grandes objetivos. Primeiro, criar um ambiente com políticas apoiadoras para os negócios do caju na Nigéria através da revitalização de um diálogo público-privado chamado de Grupo de Trabalho de Exportações e de Desenvolvimento Nacional do Caju (NCaDeW, em inglês). Este Grupo foi inicialmente estabelecido em 2008. Sob este plano, ele será reestabelecido e ampliado para 15 membros institucionais. O segundo objetivo é um esforço para o desenvolvimento de mercado como objetivo de conectar os operadores de mercado – os produtores rurais, os processadores e os comercializadores – através de um programa de desenvolvimento da cadeia de valor que beneficie os pobres. O Projeto de Conexão dos Mercados (PCM) envolveria cerca de 5.000 produtores rurais pobres com uma área total acumulada de cerca de 10 mil ha de propriedades rurais de cinco estados produtores de caju. Além disso, outros dez processadores de tamanho médio a grande tem de ser identificados e integrados dentro deste projeto.

O Plano de Desenvolvimento do Caju espera criar 1.500 empregos nas fábricas, com 1.200 deles indo para mulheres. Além disso, com este projeto, anualmente mais de 50.000 membros de famílias produtoras receberiam ocupação na colheita e na secagem do caju ao sol. As vendas totais estimadas de CCN a partir do projeto ficariam em US\$ 2,5 milhões, enquanto que as vendas estimadas de castanhas ficaria em US\$ 5,7 milhões. Sob o projeto, os produtores rurais adquiriam novos conhecimentos e receberiam maior renda a partir deste esforço de conexão dos mercados. O plano é feito pelo setor privado e se torna autossuficiente depois de seu lançamento inicial. O comitê está buscando recursos e parceiros para ajudar a realizar os objetivos do plano.

Para obter os detalhes completos do plano, favor entre em contato com: Sr. Jide Anjorin, Representante Nacional da ACA na Nigéria - acetnigeria@yahoo.com; +234-8033571210.

Segurança dos Alimentos e Rastreabilidade na Convenção Anual da Associação das Indústrias de Alimentação (AIA)



John W. Bode apresentou as duas principais propostas de lei sobre a rastreabilidade

A segurança dos alimentos e a rastreabilidade estavam no topo da agenda da convenção da AIA realizada em Delray Beach, na Flórida, de 29 de abril a 1º de maio. Depois do recolhimento de creme de amendoim e pistaches em 2009, o Congresso dos EUA está estudando a possibilidade de implantar uma nova lei de rastreabilidade dos alimentos.

John W. Bode (de um escritório de advocacia de Washington, D.E.) apresentou as duas principais propostas de lei sobre o assunto e explicou as consequências para o comércio local e internacional. Ele disse que o Congresso está planejando exigir, por via de regra, que importadores e varejistas rastreiem os seus produtos até a fazenda onde foram produzidos. Para o caju, isto poderia significar que os importadores precisariam saber e documentar a fazenda de origem das castanhas de caju in natura que resultaram nas castanhas processadas as quais importa. Além disso, os importadores também poderão ser obrigados a “verificar” se todos os alimentos e pessoas envolvidas na cadeia de

fornecimento cumprem com as exigências regulatórias para os alimentos consumidos nos EUA. Isto obviamente não é possível de ser feito na atual cadeia de fornecimento global do caju e pelos padrões comerciais adotados.

A AIA está fazendo lobby no Congresso para alterar a proposta de lei a fim de isentar as matérias-primas agrícolas in natura que foram juntadas de vários lugares (antes do seu processamento) das novas exigências de rastreabilidade propostas. Enquanto que o resultado exato destas propostas ainda não está decidido, parece claro que os EUA adotarão novas exigências significativas de rastreabilidade dos alimentos. Todo o setor do caju tem de começar a pensar em como estabelecer a rastreabilidade na cadeia de valor do caju.

Eleições

Durante a convenção anual da AIA, Tom White, da The Pastene Companies, foi eleito Presidente da AIA. Durante o encontro anual da Seção de Castanhas e Produtos Agrícolas, as seguintes pessoas foram eleitas para o período de um ano: Bob Desrochers, da Totally Nuts & More, Presidente, Troy Johnson, da MWT Foods USA, Vice-Presidente, Dan Phipps, da Red River Foods, Secretário e Tesoureiro.

A reunião da seção de castanhas e produtos agrícolas na AIA forneceu a seus membros um modelo de certificado de análise baseado nos procedimentos e diretrizes de testagem da FDA. Ela recomenda seguir os planos de amostragem da FDA e da Comissão Internacional de Especificações Microbiológicas para os Alimentos (CIEMA). Este certificado será exigido em todos os envios de carga. O documento foi criado de forma que possa ser efetivamente conquistado por fornecedores do exterior. (mais informações: <http://afi.mytradeassociation.org>)

Tudo terminou muito bem na temporada do caju em Burquina Fasso

A Anatrans SARL abriu as suas portas em junho de 2010.

A Anatrans SARL oficialmente começou a processar castanhas de caju in natura no dia 11 de junho, depois de mais de um ano de preparação de suas operações. Na verdade, o projeto começou no final de 2008 com a compra de seis hectares de terra próximas a Bobo Diulasso, na segunda maior de Burquina Fasso. Os primeiros meses foram gastos com a obtenção de aprovações administrativas adequadas. Levou cerca de 12 meses para terminar a construção das instalações. As instalações de produção incluem um armazém (depósito), uma cantina para os empregados, instalações sanitárias e espaço para estacionamento, todos direcionados para a otimização da produção. Os prédios foram construídos de acordo com as exigências feitas pelos financiadores; o mesmo ocorreu na escolha de materiais e dos tipos de construção - todos com uma visão de sustentabilidade.



Foram necessários 12 meses para construir as instalações

O investimento de 2 milhões de Euros foi possível graças aos comprometimentos feitos pelos parceiros da Anatrans, sobretudo a White Bird International, uma companhia holandesa e a principal investidora. O Bank of Africa também forneceu apoio e o Governo dos Países Baixos forneceu apoio com concessão de fundos.



As instalações de produção atualmente empregam 496 pessoas, 85% das quais são mulheres.

O projeto também recebeu apoio técnico da Iniciativa Africana do Caju através da TechnoServe. A Afokantan Benin Cashews AS, uma fábrica do Benim, treinou pessoal sobre os vários aspectos do processamento do caju.

As instalações de produção atualmente empregam 496 pessoas, 85% das quais são mulheres. Se forem contados o pessoal administrativo, da manutenção e das equipes de supervisão, o total é de 496 funcionários, o que permite que a companhia atinja uma produção máxima de 3.500 toneladas de castanhas de caju in natura por ano.

“Além dos investimentos financeiros, nós também investimos na equipe que contratamos e treinamos”, disse Wim Simonse, diretor da planta. “Eu tenho a maior satisfação em ver todas estas pessoas trabalhando em boas condições e que ficam felizes quando nós as encorajamos pelo bom trabalho que fazem”. E a maior dificuldade? “A obtenção de matérias-primas”, ele disse. “Este é um grande desafio para nós processadores e a ACA de Burquina. Nós precisamos pensar sobre os meios para estruturar melhor o mercado e ajudar os processadores a assegurar o fornecimento de matérias-primas”.

O Grupo Anastais

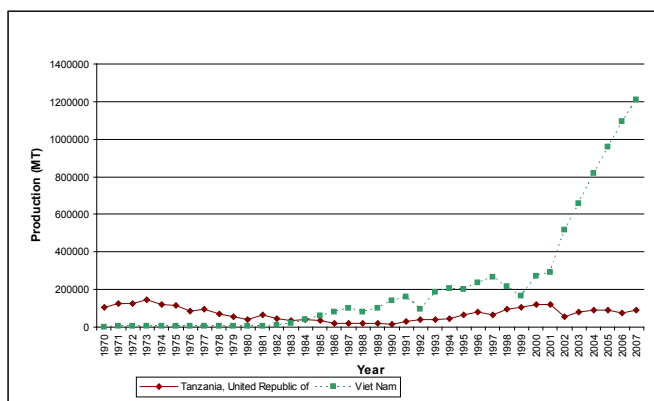
A Anastais AS é uma companhia controladora de Burquina Fasso que contribuiu para a criação de duas companhias: a Genese SARL e a Anatrans SARL. A companhia controladora começou as suas operações em 2008 com o objetivo de desenvolver atividades no setor de agronegócios. Cada companhia no grupo tem um objetivo específico. A Anatrans SARL tem o foco no processamento de caju, a principal atividade industrial do grupo. A Genese SARL tem seu foco na promoção e na popularização de produtos agrícolas (castanhas de caju, jatropha, carité, soja e girassol) ao trabalhar bem próxima aos produtores – ajudando-os a organizar e reforçar a sua capacidade. O grupo trabalha pela melhoria qualitativa e quantitativa de produtos agrícolas enquanto que garante o mercado. Para a Anastais AS, a companhia-mãe, a missão é investir na rede do agronegócio e na criação de companhias.

Uma olhada rápida em dois setores do caju: Uma comparação entre a Tanzânia e o Vietnã

Por Blandina Kilama*

Este artigo foi escrito a partir da minha experiência com pesquisas de campo tanto na Tanzânia quanto no Vietnã sob o Projeto de Rastreamento do Desenvolvimento (www.trackingdevelopment.net). Trata-se de um projeto de pesquisa multilateral e internacional que compara as trajetórias de desenvolvimento das economias do sudeste da Ásia e da África subsaariana durante os últimos cinco anos. Um total de oito países são comparados de acordo com similaridades históricas para que se possa entender as divergências. Os países são comparados com base na prevalência similar de três pré-condições para o crescimento, a saber, a estabilidade macroeconômica, a liberdade econômica para produtores e comercializadores e políticas de gastos governamentais rurais em favor dos pobres.

Para entender as divergências entre a Tanzânia e o Vietnã, um dos pares do projeto, eu examinei o setor do caju para explicar a diferença na produção do caju entre a Tanzânia e o Vietnã. A estatística mostra que a produção de castanhas de caju in natura no Vietnã mais do que quadruplicou da metade dos anos de 1980 até 2007, enquanto que a Tanzânia permaneceu inconstante e estagnada durante este mesmo período de anos (FAOSTAT, 2007).



O gráfico mostra a Produção de Castanhas de Caju na Tanzânia e no Vietnã de 1970 a 2007

Há similaridades e diferenças notáveis quando se observa os setores do caju da Tanzânia e do Vietnã. Os resultados compartilhados aqui foram obtidos a partir de uma pesquisa comparativa que foi feita tanto na Tanzânia quanto no Vietnã (entre 2008 e 2010). Em primeiro lugar, em ambos os países o caju é cultivado em pequenas propriedades. Em segundo lugar, as áreas de cajus com a melhor produtividade possuem difícil acesso em ambos os países, tanto em termos de rodovias quanto acesso à água.

Há diferenças notáveis, tanto na idade das árvores quando na idade dos produtores. Enquanto que somente cerca de 20% dos produtores rurais começaram a produzir cajus na Tanzânia depois de 1990, o número para o Vietnã é de 80%. A idade média dos produtores de cajus é de 54 anos na Tanzânia e de 45 anos no Vietnã. Na média, os produtores no Vietnã possuem propriedades de menor tamanho em comparação com os seus contrapartes na Tanzânia. Além disso, há variação na produtividade. Enquanto que na Tanzânia os cajueiros produzem em média 300 kg por hectare (ha), as árvores vietnamitas podem produzir 1.000 kg por ha. Um bom ano de produção e vendas significa uma melhor manutenção do caju na próxima safra e vice-versa. Também há graus variáveis de exigências de mão-de-obra.

Enquanto que a maioria dos negócios domésticos utiliza mão-de-obra adicional durante os períodos de eliminação de ervas daninhas e de colheita na Tanzânia, o caso é diferente no Vietnã, onde a mão-de-obra adicional só é usada durante a colheita. A mão-de-obra adicional é usada na Tanzânia para a pulverização de enxofre, o saneamento e as podas, enquanto que as mesmas atividades são feitas por indivíduos da própria família no Vietnã. Isto é possível por causa da disponibilidade e do custo acessível de máquinas simplificadas que ajudam a desempenhar as tarefas. A comercialização é feita por diferentes tipos de comercializadores no

Vietnã, enquanto que na Tanzânia todos os produtores rurais vendem através de uma 'sociedade primária' que faz parte de um sistema de recebimento em armazéns.

Em ambos os países os produtores rurais permanecem vulneráveis a decisões tomadas em seu nome pelo Conselho da Castanha de Caju da Tanzânia e da Associação do Caju no Vietnã. Os centros de pesquisas agrícolas do Vietnã recebem mais apoio que os da Tanzânia. Eles asseguram que variedades novas e melhores alcancem os produtores rurais com mais rapidez. Na Tanzânia, diferentemente do Vietnã, as restrições de mercados não monitoradas levam a altos custos transacionais. Além disso, eles criam poucos ou nenhum incentivo para que outros atores possam operar com eficiência. Os custos associados têm de ser assumidos pelos produtores rurais, os quais carecem de meios alternativos efetivos para comercializar a sua produção. A alta capacidade de processamento no Vietnã, se comparada com as baixas capacidades da Tanzânia assegura que os produtores rurais continuem a receber bons preços. Durante os períodos de preços baixos, alguns produtores rurais no Vietnã mudam para culturas alternativas que tenham preços melhores, como p. ex. a borracha. Ao contrário dos produtores rurais na Tanzânia, os quais recorrem ao abandono de parte de suas fazendas de cajus.

* Candidata a PhD no projeto de Desenvolvimento do Rastreamento, Centro de Estudos Africanos da Universidade de Leiden e pesquisadora do projeto de Pesquisa para o Alívio da Pobreza (REPOA).

¹O distrito com a mais alta produtividade, Tandahimba, da região de Mtwara na Tanzânia é comparado com o distrito de Bu Gia Map, na Província de Binh Phuoc no Vietnã.

Promovendo o Caju Africano na Mostra "Gostos" de Alimentos de Nova Iorque

A ACA promoveu o processamento de cajus na África na Mostra "Gostos" de Alimentos de Nova Iorque, de 27 a 29 de junho, e contou com o apoio de um representante do Comitê Nacional da ACA na Gâmbia, o Sr. Musa Jawneh. Em especial, a ACA fez propaganda da Conferência Anual da ACA deste ano em Moçambique junto a compradores e fornecedores de serviços do setor no mercado dos EUA.

O estande da ACA apresentou o documentário 'Pessoas, Lucros e Caju na África' e uma gama de informações e materiais de promoção sobre a Aliança e o projeto da IAC. Na Mostra de Alimentos, a ACA convocou uma reunião do Grupo de Trabalho da IAC sobre o Marketing com os parceiros da IAC, a Kraft, a Olam e a Global Trading, os quais estavam participando da Mostra, bem como com os parceiros implantadores, a FairMatchSupport, um especialista em segurança dos alimentos que trabalhou com a TechnoServe na África Ocidental, e John Halverson, um consultor financeiro junto à Fundação Gates.

Durante e após a mostra, a ACA fez reuniões individuais com membros compradores da ACA, a fim de promover a conferência, atualizá-los sobre o progresso da IAC e discutir as opções para trabalhar com a comercialização de cajus africanos e o treinamento dos elementos-chave do caju.



Christian Dahm (à direita), Diretor Executivo da ACA, promoveu a Conferência Anual da ACA junto a compradores e fornecedores de serviços no mercado dos EUA.

Espalhando a Mensagem com Motocicletas – Organização de Produtores da IAC e Treinamento no Benim, *por Claudia Schülein, IAC*

A equipe da Iniciativa Africana do Caju (IAC) no Benim está trabalhando intensivamente para aumentar a capacidade das organizações de produtores, como objetivo de melhorar a quantidade e a qualidade de cajus.

Em 2009-10, cerca de 17.000 produtores rurais, membros de associações de produtores em 5 distritos nas regiões central e norte do Benim foram treinados na avaliação da qualidade do caju (teste de rendimento) e sobre o manejo desta cultura durante e após a colheita. Os especialistas da IAC do Benim também aconselharam membros executivos das organizações, repassando-lhes questões organizacionais e de gerenciamento para que os grupos de produtores sejam mais bem geridos. Contudo, rapidamente ficou claro que transferir conhecimento e capacidade é necessário, mas não o suficiente para alcançar um ponto de virada para a mudança crítica. O

Sr. Denis Tognissou, Presidente da União Regional de produtores de cajus na região de Zou-Collines, explicou: “Não ajuda muito se nós tivermos

“As motocicletas permitirão que os técnicos treinados das associações possam monitorar as atividades dos produtores rurais e consigam chegar rapidamente a áreas remotas”

um produtor líder treinado sentado em nossos escritórios em uma cidade regional sem que tenha recursos para cobrir os custos de transporte para ir aos vilarejos, às plantações, aos lugares onde estão os produtores de caju para apoiá-los e compartilhar os seus conhecimentos. Nós precisamos dos nossos meios de transporte próprios para sermos independentes e termos a capacidade de oferecer um serviço efetivo e eficiente aos nossos membros”.

Em resposta, a equipe da IAC decidiu ajudar diretamente com a distribuição de material e a disseminação dos aprendizados. Eles repassaram três motocicletas aos representantes das organizações de produtores. As motocicletas permitirão que os técnicos treinados das associações possam monitorar as atividades dos produtores rurais e consigam chegar

rapidamente a áreas remotas – o que é essencial, especialmente durante a temporada de colheita. A IAC também equipou os escritórios das organizações de produtores com computadores. “Agora nós mesmos podemos trabalhar nos nossos documentos em nossos escritórios. Atualmente estamos planejando elaborar o nosso plano de negócios para receber um empréstimo para a próxima temporada de colheita, de forma a conseguirmos pagar um bom preço para os produtos dos produtores rurais. Você tem ideia de quanto tempo se leva e quanta energia se gasta para preparar um documento profissional sem um computador próprio? As nossas atividades são apoiadas, em grande parte, por estas doações”, declarou o Sr. Baranon Mohamed, o representante da Organização de Produtores Rurais em Atacora e Donga.



O Sr. Denis Tognissou, Presidente da União Regional de produtores de caju na região de Zou-Collines, recebe uma motocicleta do Sr. André Tandjiekpon, coordenador nacional da IAC no Benim, em Natitingou, no norte do Benim.

O Sr. André Tandjiekpon, Coordenador Nacional da IAC no Benim, acrescentou: “É importante fortalecer as organizações de produtores em todos os aspectos. Esta é a única forma de fazer as nossas atividades do projeto serem sustentáveis. Se nós nos retirarmos das atividades algum dia, nós queremos que as organizações

de produtores sejam fortes, independentes e fornecedoras de serviços confiáveis para os nossos produtores de caju no Benim”.

Atacando o Problema do Acesso ao Financiamento – Atualização da IAC *por Claudia Schülein, IAC*



O Acordo de Subvenção entre a Fundação Bill & Melinda Gates e a Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit GmbH (GTZ), o qual regula o financiamento e a implantação da Iniciativa Africana do Caju (IAC) passou por uma emenda. A IAC, que foi lançada em abril de 2009, tem por objetivo o aumento da competitividade do setor africano do caju e a redução da pobreza em cinco países que participam do projeto: o Benim, Burkina Fasso, a Costa do Marfim, o Gana e Moçambique. Ele está sendo implantado pela GTZ na condição de agência líder, pela Aliança Africana do Caju (ACA), a FairMatch Support e a TechnoServe e financiado pelo Ministério Federal da Alemanha para a Cooperação Econômica e o Desenvolvimento (BMZ) e vários parceiros do setor privado. A Fundação Bill & Melinda Gates completa os fundos.

A emenda de concessão de fundos foi feita no contrato a fim de permitir que a GTZ use parte dos fundos da IAC para estabelecer uma garantia que sirva como caução junto a bancos parceiros selecionados pela IAC. Os bancos locais concederão empréstimos a processadores de caju, os quais estarão sujeitos aos termos e às condições de um acordo de garantias entre os bancos parceiros e a GTZ. Isto permitirá que processadores de castanhas de caju dos cinco países do projeto possam acessar o capital necessário para a expansão de seus negócios, empregar mais pessoas e, no fim das contas, melhorar as condições de vida de muitas pessoas.

Até o momento, os bancos parceiros são: O Banque Régionale de Solidarité, o Bank of Africa, o Banque Atlantique e o Ecobank na Costa do Marfim, no Benim e em Burkina Fasso e o Ecobank no Gana. A IAC apoia sete unidades processadoras candidatas em potencial a receber empréstimos com treinamento e assistência técnica. Elas satisfazem critérios definidos, entre eles ser membro da ACA, a participação na IAC, estar registradas e ter operações em um dos 5 países, ter conseguido todas as licenças legais e administrativas e aprovações para operar os seus negócios de acordo com as leis e regulamentações do respectivo país, entre elas as regulamentações ambientais e de saúde dos funcionários.

A implantação e o impacto deste aumento de crédito para os empreendedores, o que continua a ser uma inovação para a maioria dos projetos de desenvolvimento, serão cuidadosamente monitorados para melhorar o seu rendimento e a eficácia. Estão sendo feitas negociações com bancos comerciais internacionais e regionais, além de bancos de desenvolvimento (CFI, KfW, Rabobank, Standard Bank, Triodos Bank etc.), para desenvolver soluções que permitam satisfazer a demanda de produtos financeiros baseados no mercado. Espera-se que com esta melhoria de crédito haja o aumento substancial de investimentos locais de capital.

A segunda parte da emenda na concessão de fundos regula os fundos de contrapartida mobilizados pela IAC. A Fundação Bill e Melinda Gates exige que os implantadores da IAC e seus parceiros deem uma contrapartida a sua contribuição (cerca de US\$ 25 milhões) com recursos adicionais. Sob o acordo com a GTZ, a Fundação leva em consideração as diferentes percentagens, como o valor dos investimentos estrangeiros diretos, os investimentos em empreendimentos conjuntos locais-internacionais e os investimentos de capital local nos setores do caju dos países da IAC como contribuições ao projeto.

Um investidor brasileiro em Acra...

Tarciso Falcão participou pela primeira vez da Conferência Anual da ACA em 2008, na Tanzânia. Atualmente ele está participando de uma parceria sob um projeto de investimentos junto com três processadores brasileiros no Gana. Xénia Défontaine, a Oficial de Comunicações da ACA, entrevistou Falcão para saber de sua experiência e de suas impressões sobre fazer negócios com o caju na África.

Você poderia contar-nos um pouco sobre si mesmo e sobre a sua companhia?

Sempre é difícil você falar sobre si mesmo... Sou um cara de meia-idade com muitas experiências na vida, já conheci muitos lugares diferentes mundo afora, viajando por prazer ou a trabalho, e gostaria de conhecer muito mais coisas e lugares, se a vida assim me permitir. Profissionalmente sou um especialista na área do caju, mas eu permaneço em processo constante de aprendizagem. Eu também já gerei pessoas para que atingíssemos objetivos em nossas companhias. Eu me considero um líder justo, mas não simplesmente porque eu digo isto, mas porque os outros assim me contaram. Eu sou uma pessoa muito família, realmente tenho muito prazer em estar junto com ela.

A minha companhia foi estabelecida com base no meu conhecimento do setor do caju e dos negócios com o caju como um todo. Eu já fui consultor de companhias com interesse no desenvolvimento dos negócios do caju no Brasil e agora também estou fazendo consultoria para companhias interessadas no desenvolvimento dos negócios do caju fora do Brasil. Eu faço negócios sob o nome da Rhema Trading desde 1998, quando eu saí da companhia de caju para a qual trabalhei por 10 anos no Brasil e decidi explorar novos parâmetros para este setor, desenvolvendo, como consequência, os meus serviços de consultoria. Eu

realmente considero a minha rede de relações comerciais como o principal fator para ter sucesso nestes serviços de consultoria, além das minhas habilidades para ensinar e aprender, o que me permite entender este setor a partir de diferentes pontos de vista.

Como você teve a ideia de querer investir na África Ocidental? E por que você escolheu o Gana?

Inicialmente era só uma questão que veio à minha cabeça: por que o Brasil não está participando dos negócios do caju na África? Depois disso, mais e mais questões e respostas foram surgindo e o desafio estava feito. Vamos estabelecer negócios na África? Como? Eu passei os últimos dois anos estudando os lugares na África onde poderia ser viável iniciar algum tipo de negócio com caju. A participação no encontro da ACA em Dar es Salam foi realmente um fato muito importante para fortalecer a minha decisão de fazer negócios na África Ocidental. Depois de minhas visitas à Costa do Marfim e ao Gana, eu tive uma visão mais clara do que poderia ser desenvolvido por aqui, e o Gana foi escolhido por causa de alguns fatores, tais como um governo confiável, estabilidade da economia, a infraestrutura razoável, pessoas boas e também por causa do Centro para o Comércio na África Ocidental e da ACA, os quais estão localizados no Gana. Acho que estas são as razões para esta decisão.

De que forma a ACA lhe ajudou a estabelecer o seu projeto?

A ACA já ajudou, mas ainda continua a nos ajudar bastante no estabelecimento do projeto. Nós recebemos bastante apoio em termos de dados e informações, bem como assistência para aprender sobre os negócios do caju e os seus setores no Gana e em outros países produtores de caju. Eu gostaria de mencionar duas pessoas importantes do Centro

“A participação no encontro da ACA em Dar es Salam foi realmente um fato muito importante para fortalecer a minha decisão de fazer negócios na África Ocidental.”

para o Comércio na África Ocidental e da ACA que nos ajudaram em tudo o que puderam nos ajudar diretamente ou através de sua equipe em nosso projeto: os meus amigos Vanessa Adams e Christian Dahm. Sem o apoio deles, eu tenho certeza que as coisas teriam sido muito mais difíceis para nós.

Você recebeu algum apoio do governo do Gana?

Sim, nós estamos recebendo apoio do governo através do Ministério dos Alimentos e da Agricultura e do Ministério do Comércio e da indústria e agora também por meio do assistente direto do presidente.

Quais são os desafios que você encontrou até aqui no estabelecimento dos seus negócios no Gana?

Nada que não pudesse ser gerenciado e resolvido, mas o mais difícil para nós foi o ritmo e as tendências de alta não comuns que ocorreram no mercado de caju desta temporada. Todos os outros fatos podem ser considerados normais.

Quais são os próximos passos que você prevê para a sua companhia no Gana? E conte-nos sobre os planos e cronogramas que tem em mente.

Nós estamos nos preparando para iniciar a próxima temporada do caju desde o seu início. Nós

queremos estabelecer as nossas estações de aquisição e processamento nas áreas produtoras do Gana e, talvez, na Costa do Marfim. Planejamos atingir o primeiro estágio do nosso projeto para processar caju no Gana durante os próximos dois anos.

Você obviamente fez grandes progressos com os seus planos de negócios no Gana, quais sugestões você tem para as outras companhias que queiram entrar neste mercado?

Em primeiro lugar, e falando francamente, ser um membro do Centro para o Comércio na África Ocidental ou da ACA e usar a competência deles para aprender as formas de se fazer negócios na África. Depois, tentar entender mais de perto quais realmente são os pontos-chave para os seus negócios e, mais importante de tudo, é entender a cultura daqui, as pessoas envolvidas e os seus valores. Ser inovador naquilo que se pretende construir, mas nunca descartar os conselhos das pessoas do local, usar isto para o seu próprio benefício. No setor de caju, por exemplo, há um longo caminho a trilhar e desenvolver, mas no momento nós só estamos usando os mesmos caminhos para aprender sobre os negócios aqui. Seja paciente!



Tarciso Falcão em seus armazéns em Tema

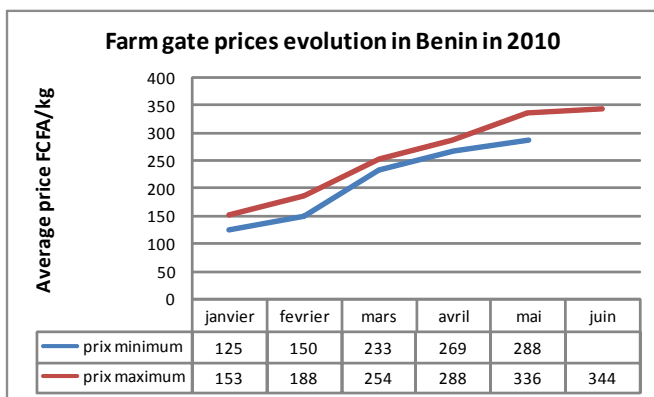
BENIN

Por A. M. Tandjiekpon e M. S. Salifou

Durante uma década os volumes exportados de CCN aumentaram constantemente, de 116.398 em 2008 para 130.117 em 2009, isto significa dizer que houve um crescimento de mais de 10% nas duas últimas temporadas (PAC, 2010). É claro que parte dos volumes enviados a partir do Porto de Cotonu vem de países vizinhos como a Nigéria, o Togo e até mesmo de Burquina, em uma proporção estimada entre 15% e 20%. (a avaliação do fluxo tem de ser bem documentada para uma quantificação mais precisa).

Durante a temporada de 2009-2010 observou-se um fenômeno excepcional parecido com a temporada de 2000-2001, com um aumento expressivo no preço das castanhas de caju. As causas deste aumento podem ser atribuídas à baixa produção por causa da quantidade de chuvas (as estatísticas ainda não estão disponíveis para confirmação) e à forte demanda vinda do exterior. Esta é a origem da dinâmica conjuntural de preços observada em esta campanha. Dessa forma, o preço na porteira da fazenda de FCFA 125.000 a tonelada de castanhas in natura, aplicado em janeiro, rapidamente evoluiu para atingir FCFA 350.000 a tonelada em maio, para chegar a um patamar ainda mais alto de FCFA 375.000 a tonelada na metade de junho de 2010. Mas de forma geral, o grosso da produção obteve o preço na porteira da fazenda entre FCFA 200.000 e 275.000 por tonelada por causa da colocação precoce do produto no mercado. Estes dados coletados de 21 comunidades produtoras de caju (a maior parte das zonas de produção) indicam que a dinâmica do preço oferecido na porteira da fazenda varia substancialmente de uma zona geográfica a outra. Sendo assim, as comunidades nas regiões centrais da área de produção receberam um preço muito mais interessante que as localizadas mais ao norte (por questões de custo de transporte dos produtos e de prejuízos em relação à qualidade). No que concerne os preços FOB praticados, eles variaram entre FCFA 250 mil e 400 mil a tonelada com picos de FCFA 450 mil ao longo de junho de 2010.

Esta explosão de preços, mais que favorável aos produtores, afastou um



tanto os processadores que não obtiveram sucesso na aquisição de castanhas a preços razoáveis para as suas unidades (o caso da AFONKANTAN). A consequência direta desta situação é que os três novos processadores (a SITAB Srl, a La Lumière e a NAD & Comp), que contaram com a IAC para a instalação de suas unidades de transformação, foram obrigadas a mudar os seus planos de produção e a congelar os seus investimentos.

Do ponto de vista organizacional da comercialização, é necessário destacar a forte anarquia observada durante a temporada, que nada mais é do que o resultado da corrente de negligência que já sempre existiu nas estruturas (desova de fundos por todos os lados, a presença de compradores internacionais em todos os lugares em violação às regras, o desrespeito aos contratos de negócios entre os produtores e os processadores, ...).

Em suma, a temporada já quase chega ao seu final com a certeza de que todas as castanhas do Benim acharão os seus compradores. Ao longo desta temporada houve fortes pressões pela aquisição de castanhas in natura por parte dos compradores, criando, de fato, melhores oportunidades de preços aos produtores, sem que as grandes preocupações de busca de qualidade e de conexões de mercado duráveis entre os produtores

e os processadores fossem abordadas ou respeitadas. As consequências de uma situação conjuntural destas podem ser de implicações para as próximas temporadas, notadamente a retenção de castanhas por parte dos produtores, à espera de preços parecidos com esta temporada, com o risco destes não conseguirem vender os produtos mais tarde, se o mercado não reagir da mesma forma como no corrente ano.

BURKINA FASO

Jean Bosco Dibouloni, Representante Nacional da ACA

A temporada de 2010 em Burquina Fasso viu altas de preços sem precedentes para as castanhas de caju in natura. Os preços subiram mais de 200 por cento em questão de poucas semanas em alguns pontos de venda.

A Association Wuoul, membro do Comitê Nacional da ACA e uma associação de produtores rurais de pequena escala e processadora da região de Banfora, em Burquina Fasso, reuniu mais de 60 elementos-chave do caju no dia 18 de junho de 2010, em Orodara, para discutir a questão. Os processadores de pequena e média escala expressaram as suas preocupações com o risco associado à elevação dos preços da matéria-prima, os quais não são compatíveis com o aumento nos preços das castanhas. Os participantes destacaram a necessidade do setor do caju em Burquina Fasso se organizar melhor e fazer um esforço concertado para apoiar o setor de processamento local. Algumas pessoas sugeriram reforçar as conexões entre os produtores rurais e os processadores através de campanhas de aumento de conscientização. A maioria dos participantes concordou que o governo precisa se tornar mais proativo na construção da competitividade do setor de processamento.

Colonel Laurent Sédogo, o Conselheiro Técnico do Ministério da Agricultura de Burquina Fasso, participou do encontro no dia seguinte para inaugurar a nova unidade de processamento, a Unité de transformation de l'Anacardedu Kenedougou. Dirigida pela Association Wuoul com o apoio da Intermon Oxfam (da Espanha), a unidade possui uma capacidade de processamento de mais de 500 TM de castanhas de caju in natura por ano. Para que isto aconteça, no entanto, ela precisará de acesso ao financiamento, de cerca de US\$ 100 a 150 mil para assegurar o estoque de um ano todo em uma temporada 'normal'. Ninguém consegue prever quanto custarão 500 TM na temporada de 2011, mas é possível que seja um valor significativamente mais alto.

Costa do Marfim

Cherif Hibram, Representante Nacional da ACA

Até aqui a temporada tem sido boa para os produtores na Costa do Marfim. Os preços para venda na fazenda começaram em CFA 160 e alcançaram CFA 320 no final da temporada. Apesar do atraso na colheita e o medo da queda na produção, estima-se que ela seja a mesma do ano passado ou até mesmo um pouco maior. Até o final de junho 350.000 TM já haviam sido exportadas de Abidjã e a expectativa é de que este ano a produção atinja 370.000 TM. A qualidade das castanhas melhorou, com um rendimento médio de 46 lbs, com disparidade entre as regiões de 43-44 até 50 lbs em Bondougou.

Visto pelo lado dos processadores, a temporada tem sido bastante difícil. Eles normalmente esperam uma queda nos preços no meio da temporada para comprar as castanhas in natura. Este ano, porém, não houve quedas e, como resultado, os processadores de pequena escala não conseguiram assegurar os seus estoques. Os preços posto a bordo para o CCN ficaram na casa dos US\$ 800 e US\$ 900 e os envios de carga ainda continuam.

Gâmbia, Senegal, Guiné-Bissau

Ram Mohan, Representante Nacional da ACA

Esta temporada do caju tem sido uma das mais difíceis da história. O movimento de preços tem sido imprevisível e possivelmente catastrófico para muitos. Enquanto que a maior parte dos produtores teve uma boa temporada, os processadores e os exportadores tiveram muitas dificuldades.

Na Gâmbia e no Senegal a colheita começou tarde e deu a impressão de ter

sido curta. Nos anos anteriores a colheita do Senegal foi significativamente complementada com as castanhas in natura de Bissau (na ordem estimada de 30 a 40 mil TM). À medida que o governo da Guiné-Bissau intensificou os seus esforços para impor a sua proibição de exportações de castanhas de caju in natura por terra, somente uma quantidade insignificante de Bissau chegou ao Senegal neste ano. A colheita senegalesa tipicamente tem uma contagem maior de castanhas que a de Bissau e da Gâmbia. A ausência de castanhas guineenses expôs o número maior de castanhas na colheita do Senegal. A demanda por castanhas da Gâmbia, tradicionalmente com contagem de um número menor de castanhas, foi para o espaço.

Até o final de junho, a Gâmbia havia enviado 25.000 TM para fora, possivelmente cerca de 15 a 17 mil TM do Senegal e cerca de 8 a 10 mil TM da Gâmbia. Outras 5 a 7 mil TM de castanhas de qualidade mais baixa ainda podem estar disponíveis, indicando um total máximo do Senegal e da Gâmbia de cerca de 35.000 TM. Entre as castanhas de qualidade mais baixa está uma grande quantidade da região Kolda, no Senegal (com contagem de castanhas de 250).

Bissau enviou aproximadamente 90.000 TM no final de junho, com mais outras 5 a 8 mil TM esperando seu envio. Nós também esperamos um adicional de 10 a 20 mil TM (à medida que uma terceira colheita ainda está nas árvores e em processo de colheita). Em resumo, esperamos que as exportações a partir de Bissau fiquem na ordem de cerca de 120.000 TM, tornando o total de certa forma baixo, apesar de não tão baixo quanto o esperado.

Os preços para venda na fazenda para as castanhas in natura dispararam de CFA 300 por kg no início da comercialização para CFA 410-415 por kg em Bissau no final de junho. Os preços caíram marginalmente no final da temporada (final de junho, início de julho), com as colheitas se iniciando na Índia, mas o interesse dos compradores subsequentemente voltou com força e com preços em níveis um pouco menores. A Gâmbia vendeu em níveis CNF a 1075-1100, o Senegal vendeu em níveis a 1050 e que caíram recentemente. A Guiné-Bissau comercializou em níveis a 1150 antes de cair para níveis a 1050 no início de julho. O enfraquecimento do Euro (com o US\$ = CFA 540-550) ajudou a manter os preços altos. A Rúpia, na Índia, contudo, também se depreciou, o que deveria ter puxado os preços para baixo.

Ghana

Yayra Amezdo, Representante Nacional da ACA

A temporada do caju 2010 no Gana (março a maio) veio e se foi rapidamente. Como durante a maior parte das temporadas, a demanda certamente excedeu a oferta. Os produtores rurais tiveram rendimentos relativamente baixos em meio a ataques de insetos em algumas propriedades durante o período de florescência das árvores.

No final da temporada do caju de 2009, cerca de 56 mil TM de castanhas de caju foram exportadas a partir do Gana. As linhas marítimas no Gana reportam um total de cerca de 50 mil TM de carregamentos até o final de junho de 2010. Com os envios de carga ainda em curso, uma visão mais clara do total de exportações pode surgir no final de setembro. Uma grande quantidade de castanhas de caju da Costa do Marfim e de Burquina Fasso foi exportada através do Gana.

O setor financeiro reportou um aumento significativo no financiamento da colheita e dos ganhos no setor do caju. Foi dito, contudo, que mais compradores de grandes volumes conseguiram assegurar créditos bancários, se comparado com os compradores de menor volume.

O financiamento ainda permanece como desafio para os produtores rurais, já que eles informam atrasos na liberação de crédito por parte de alguns bancos, o que afeta adversamente a produção. Diz-se que a maior parte dos produtores rurais não conseguiu pulverizar as suas plantações a tempo no ano passado por causa da liberação de fundos para os grupos de produtores qualificados. Situações similares já foram reportadas em certas partes do cinturão do caju por produtores rurais que fizeram pedidos de crédito. Devido a estes atrasos, eles temem não conseguir comprar os produtos químicos necessários para pulverizar as suas plantações.

Os produtores rurais informaram que os preços aumentaram durante todo o período e uma média de aumento de GHC 0,50 foi registrada no encerramento da temporada. Os preços FOB começaram em USD 650 a TM no início da temporada e fecharam em USD 900 a TM.

Os Produtores Rurais de Bole com Certificação de Comércio Justo venderam cerca de 55 TM de caju sob os termos do comércio justo. A Savannah Marketing Ltd exportou 200 TM de castanhas de caju com certificação de comércio justo para o Vietnã através da West African Markets Link.

Enquanto que alguns comercializadores locais perceberam que houve poucos estreates durante a temporada, alguns indicaram o aumento de interesse da Índia pela colheita do Gana. No final da temporada de caju de 2010, o Projeto de Desenvolvimento do Caju do Gana registrou dezenove (19) companhias compradoras de caju registradas e reconhecidas no Gana.

Nigéria

Chris Ekwueme, Representante Nacional da ACA

Nigéria, a temporada do caju já começou em fevereiro e terminou só no final de junho. O pico da produção foi o mês de abril. Em 2010, estima-se que a produção total tenha sido de 112.000 TM. Quantidades relativamente grandes ingressaram no Benim para serem vendidas a preços premium como se fossem originalmente do Benim.

Em termos de qualidade, registrou-se 52 lb, mas houve uma queda gradual para 48 lb na parte final da temporada por causa da vinda antecipada da chuva. Contudo, estes números são muito bons e representam uma melhora em relação à qualidade do ano passado. A contagem de castanhas também melhorou, com 185 castanhas por quilo.

Os preços de exportação evoluíram de US\$ 650 para US\$ a TM posto a bordo em Lagos.

Os produtores rurais foram recompensados de forma justa pelos seus esforços que geraram qualidade mais alta e invariavelmente atraíram preços maiores.

Calendário do Caju em 2010

Aqui está um calendário indicativo do caju para as atividades da ACA para os próximos meses. Por favor, contate a Secretaria da ACA (aca@africancashewalliance.org) se você deseja participar, fornecer idéias para a preparação de qualquer um dos seguintes eventos ou se gostaria de acrescentar eventos ao calendário do caju. March 2010

Setembro de 2010

ACA annual conference – Maputo, Mozambique (14-16 September)

Outubro de 2010

Salão Internacional do Agronegócio (SIAL), Paris – França (de 17 a 21)

Fórum do Caju – Ziguichor, Senegal

Novembro de 2010

Semana do Caju na Gâmbia

Dezembro de 2010

Dia do Caju no Gana, Acra - Gana



Contate-nos através do endereço
info@africancashewalliance.org ou
 ligue para +233 302 774162
www.africancashewalliance.org