

# **GROWAFRICA**

---

**Arroz na África: Uma perspectiva  
do setor privado**

**Outubro, 2018**

**Joost W. van Odijk**

**Parcerias Estratégicas e Desenvolvimento  
de Negócios**

# Contexto – porque Grow Africa?

Muitos governos Africanos fizeram avanços no desenvolvimento agrícola

- Alcance da meta de 10% do orçamento do CAADP em gastos com agricultura
- Criação de unidades de entregas no país e iniciativas especiais



Doadores bilaterais, multilaterais e privados aumentaram o seu apoio

- \$22 bilhões prometidos por G8/G20
- O Programa Global de Agricultura e Segurança Alimentar do G20 (GAFSP) aumentou o financiamento em \$1 bilhão + o nº de doadores



Investimentos do Setor Privado atrasaram devido a barreiras e riscos

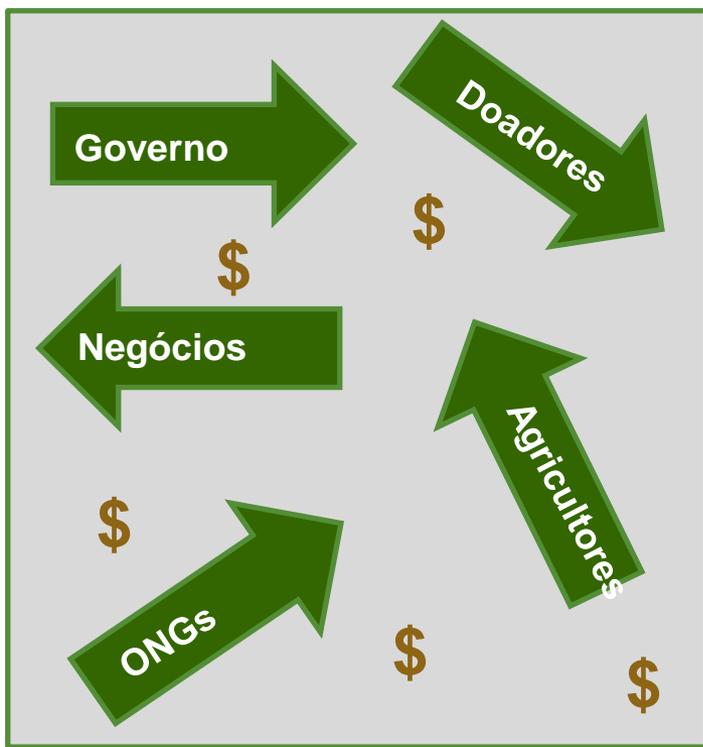
- Aumento do interesse de empresas globais, mas baixos níveis atuais de investimento
- Riscos quanto à estabilidade política e econômica
- Desafios de transporte e logística

**GROWAFRICA**

**GROWAFRICA**

# Da fragmentação à coordenação e colaboração .....

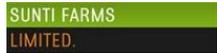
Como podemos sair disso ...



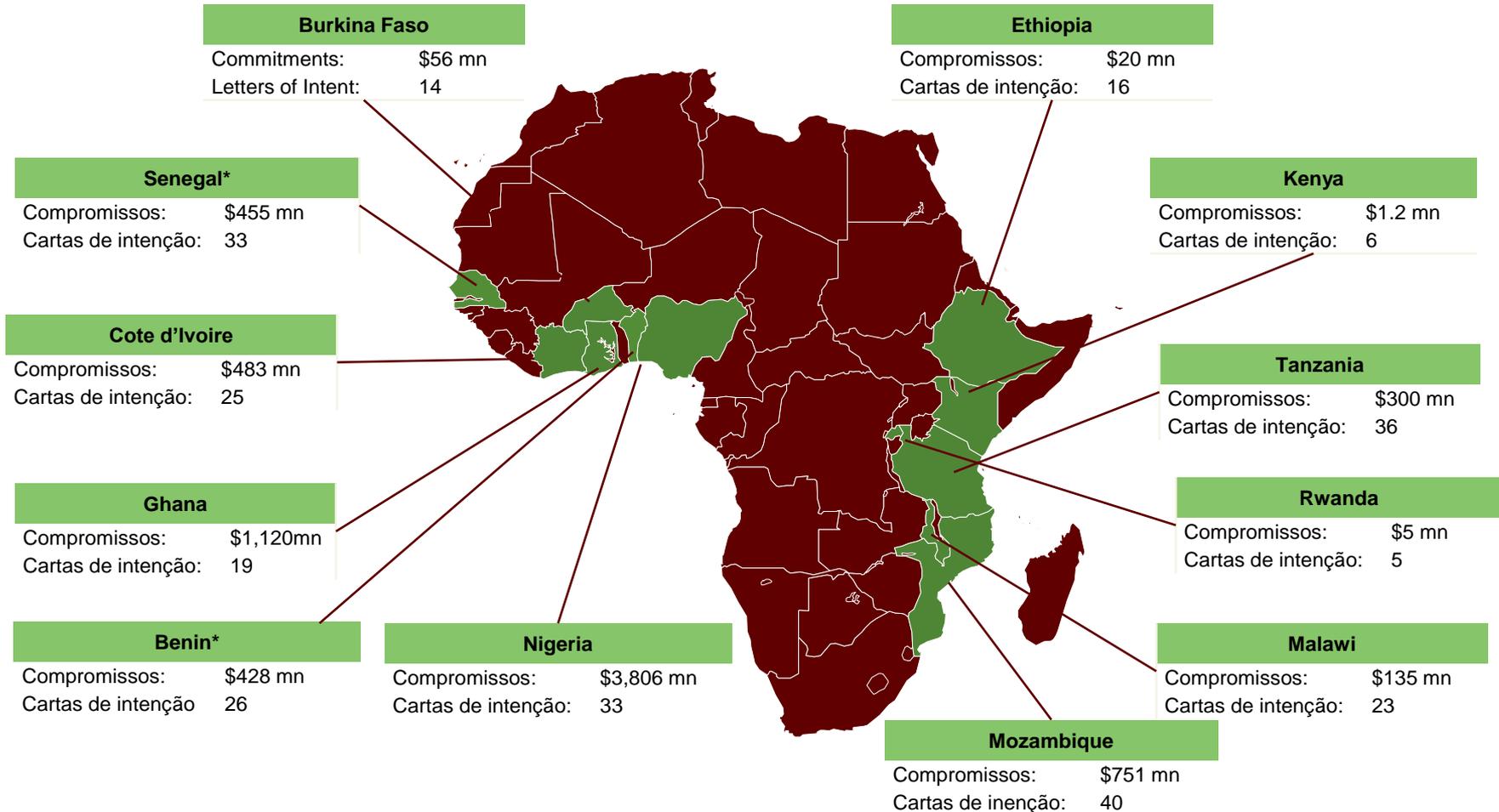
.... para isto?



# Empresas africanas e internacionais de alimentos e do agronegócio assinaram acordos para investir na agricultura da África



# Grow Africa trabalha em 12 países africanos com mais de 200 empresas (70% baseada na África) representando muitos \$ bilhões de dólares em investimentos atuais e futuros



# Estratégia Grow Africa de Desenvolvimento do Setor Privado1

## CAP-F: Estrutura de Parceira Agrícola do País:



# Estratégia Grow Africa de Desenvolvimento do Setor Privado2

Colaboramos com Parceiros selecionados aptos a ajudar a Grow Africa a atingir metas operacionais:

Gerar Linha de Investimento & Mobilizar Investidores

Fechar Negócios

Apresentar Oportunidade de Investimento e Negócios

## VC & MSP's:

1. **AfDB** –Agronegócio Africano de Motores (AABE), casos de negócios
2. **AGRA** – Inclusão de agricultores, identificação e análise de políticas
3. **IDH** – Criar e dimensionar MSP, analisar VC e desenvolver casos de negócios
4. **COLEACP** – TA sobre inclusão de agricultores e conhecimento de VC
5. **CARI, Cashcom, ACI** –VC- plataformas em regiões-chave

## CAP-F:

1. **GIZ, USAID** – IFP, CAADP Implementação, desenvolvimento de NAIP
2. **AGRA** – Engajamento do governo na reforma de políticas, desenvolv. do NAIP
3. **REC's** – Desenvol. comércio regional e harmonização de políticas. Gestão climática e de doenças.
4. **AfDB** – Alinhar execução do Feed Africa a responsabilidades do PP

## Fórum de Investimento:

1. **AfDB** – Fórum Africano de Investimento, AABE e RSF's\*
2. **AGRA** – AGRF e AABE
3. **Rockefeller/IGD** – Eficiência Interministerial via Lideranças para a Agricultura
4. **AFAP** – Financiamento p/ agricultores e empresas de suprimentos
5. **EU** – Parceria continua EUBF

\*RSF =Instalações p/ Partilha de Risco

Parceiros

Resultados

- Oportunidades de Investimento identificadas e Casos de Negócio desenvolvidos
- Empresas combinadas com oportunidades de investimento e Cartas de Intenção assinadas
- Roteiros para ativação de investimento através de parcerias multisetor e MSPs.
- Cartas de Intenção levadas ao Comitê Diretor da CAP-F
- Termos acordados entre Governos e Investidores e Negócios Assinados
- Roteiros para ativação de investimentos por meio de parcerias multisetor e plataformas.
- Progresso e impacto no emprego e na renda dos agricultores
- Canal de negócios partilhados, anunciados e assinados
- Oportunidades de investimento apresentadas e combinadas com investidores através de casos de negócios



**\$ 10 bilhões comprometidos**

**\$ 2.3 bilhões investidos**

**2.6 milhões de pequenos  
produtores beneficiados**

# Grow Africa em 2020



Investimentos  
feitos (USD)

**20**  
**billion**

Pequenos  
proprietários  
beneficiados

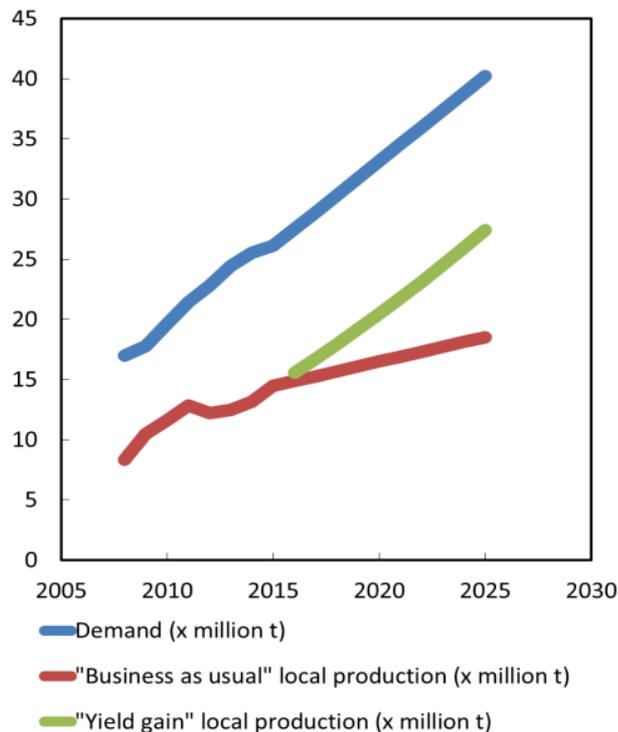
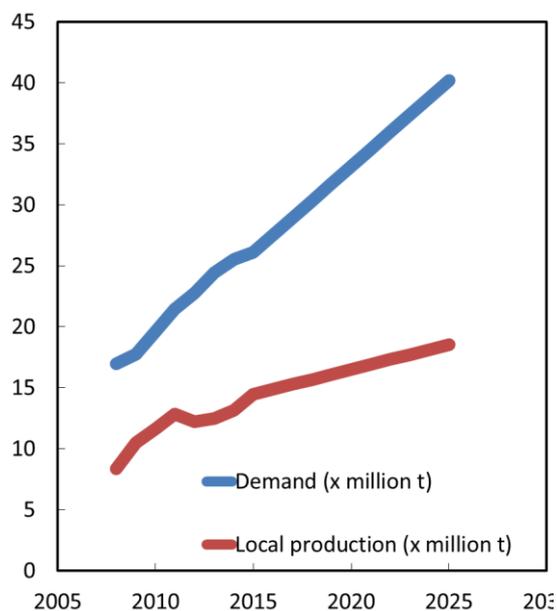
**20**  
**million**

# Grow Africa trabalha em 12 países africanos com mais de 200 empresas (70% sediadas na África) representando vários bilhões de dólares em investimentos reais e futuros

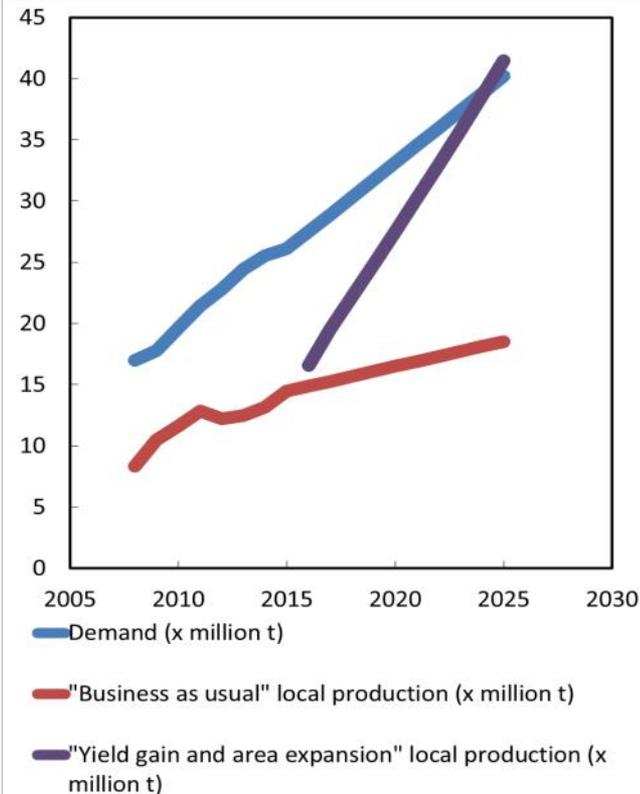


## Arroz:

Para integrar a produção local e os ganhos de rendimento de consumo e a expansão da área devem ocorrer simultaneamente...



: AfricaRice. Region: African continent



# O setor privado está determinado a investir mais de \$ 2 bilhões na produção de arroz africano. Alguns exemplos..

Empresa/Organização	Antecedentes - história de engajamento	Papel no VC PPP	Prioridades- próximos passos
<b>Louis Dreyfus Commodities (West-Africa)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Líder de mercado na Costa do Marfim, com 66% de todas as importações</li> <li>SDTM é sua subsidiária local</li> <li>LOI - \$ 46 milhões p/ compromisso com a integração reversa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sólida experiência em VC</li> <li>Presença e rede global</li> <li>Comerciante principal</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Executar o roteiro</li> <li>Lançar uma plataforma PPP no CIV</li> </ul>
<b>Olam Group (West-Africa)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comerciante global de commodities</li> <li>Grande importador de arroz na África Ocidental</li> <li>\$ 125 milhões para investir na produção local de arroz</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presença e rede global</li> <li>Comerciante principal</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Executar roteiro</li> <li>Lançar a Plataforma PPP-platform in CIV e Nigeria</li> </ul>
<b>Platinum Group (West-Africa)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Líder de mercado na Nigéria com 35% das importações</li> <li>Stallion Group é sua subsidiária local</li> <li>LOI - \$300 milhões, proposta inicial p/ produção local</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Strong VC-expertise</li> <li>Global presence &amp; network</li> <li>Core trader</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Need to engage for impact</li> <li>Implement roadmap</li> <li>Finalise LOI</li> </ul>
<b>Dangote Group (Nigeria)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Importador de arroz no <b>Nigeriarong</b>, posição crescente na cadeia de abastecimento alimentar</li> <li>LOI - \$ 1 bilhão para investir na produção local</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Conglomerado líder da África</li> <li>Ativo no NABG</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Need to engage for impact</li> <li>Implement roadmap</li> <li>Finalise LOI</li> </ul>
<b>Ebony Agro Ind. (Nigeria)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Local PPP enterprise in Rice under NA</li> <li>Suffered from poor enforcement of tariffs</li> <li>\$37M LOI to invest in local rice production</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Well-connected in CIV</li> <li>Worldbank connections</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Need to engage for impact</li> <li>Implement roadmap</li> </ul>
<b>Elephant Group (West-Africa)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rice importer in West Africa</li> <li>PPP enterprise in rice production</li> <li>\$300M LOI to invest in local rice production</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Well-connected in CIV</li> <li>Worldbank connections</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Need to engage for impact</li> <li>Implement roadmap</li> </ul>
<b>GAA (Senegal, CIV)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rice importer in West Africa</li> <li>PPP enterprise in rice production</li> <li>\$300M LOI to invest in local rice production</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Concession in CIV</li> <li>Well-connected in CIV</li> <li>Worldbank connections</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Launch a PPP Rice-platform for CIV</li> <li>Engage to create PPP-platform in Senegal</li> </ul>
<b>... (Senegal, CIV)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>PPP enterprise in rice production</li> <li>\$175M (\$125M + \$50M) LOI in rice production</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Innovative smallholder collaboration model</li> <li>Well connected</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Launch a PPP-platform for CIV and Senegal</li> <li>Define and Implement funding and investment roadmap (business plan)</li> </ul>
<b>... (Senegal, CIV)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rice importer</li> <li>Suffered from poor enforcement of tariffs</li> <li>\$27M LOI in local rice production</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Active in NABG and Processing association</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Engage in regional ppp-platform</li> </ul>

SLIDE PROVISÓRIO..

# Principais restrições ao setor privado para a produção de arroz:

1. Aplicação e coerência de políticas, regionalmente e no país
  - Cota de Importação,
  - Tarifas comuns e harmonizadas
  - Subvenção
  - Proteção (ou ausência dela)
  - Padrões
  - Transparência
  - Execução
  
2. Modelos de negócios integrados e viáveis para a produção doméstica de arroz
  - Rentabilidade e Valor em toda a cadeia
  - Competição com outras regiões fortemente subsidiadas
  - Alta volatilidade dos preços internacionais
  
3. Infraestrutura de água e insumos para aumentar a produção/ha
  - Infra-estrutura de água x sequeiro proporciona grande impacto na produtividade
  - A irrigação afeta as escolhas de sementes e vários protocolos GAP que precisam ser implementados e mantidos rigorosamente

Lógica da Cadeia de Valor para o Setor Privado: maior estabilidade através de cadeias de suprimento estáveis e previsíveis.

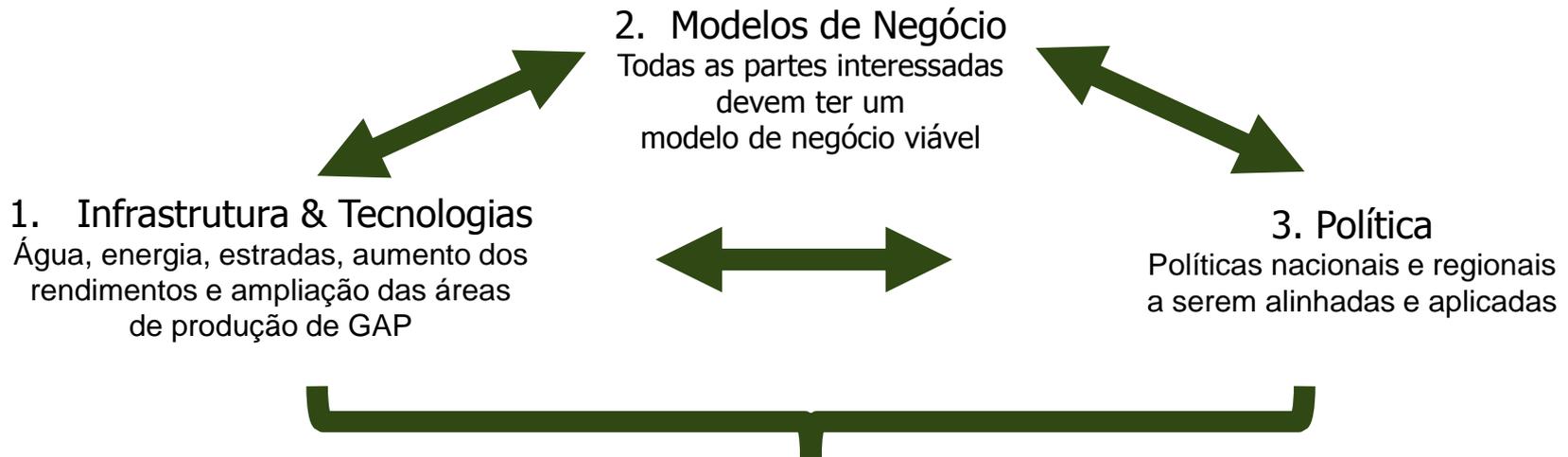


### Estabilidade crescente:

- A volatilidade dos preços e da oferta de produtos agrícolas e alimentos tem um grande impacto na segurança alimentar.
- Consumidores que gastam grande parte de sua renda em alimentos, preços altos de alimentos podem levar ao aumento da pobreza e da fome (e da insurgência...).
- Do lado da oferta, as flutuações de preços resultam em mudanças significativas nas receitas dos produtores de ano para ano e em decisões de investimento adiadas ou abaixo do ideal.

Com efeito, consumidores, agricultores, empresas de processamento e varejistas de alimentos se beneficiam de mercados previsíveis e estáveis.

Em resumo: Para desbloquear e acelerar os investimentos do setor privado e a execução na produção doméstica de arroz na África, as parcerias PPP/VC são necessárias para responder a 3 principais restrições:



Enraizada em parcerias multisetor nacionais e agroecológicas/baseadas na zona de comércio

Fonte: GAIF16, Cidade do Cabo

**GROWAFRICA**

---

**Thank you**

**GROWAFRICA**

**Fortalecer a cadeia de valor do arroz na África Ocidental  
impulsionando a produção local por meio de parcerias com  
vários setores**

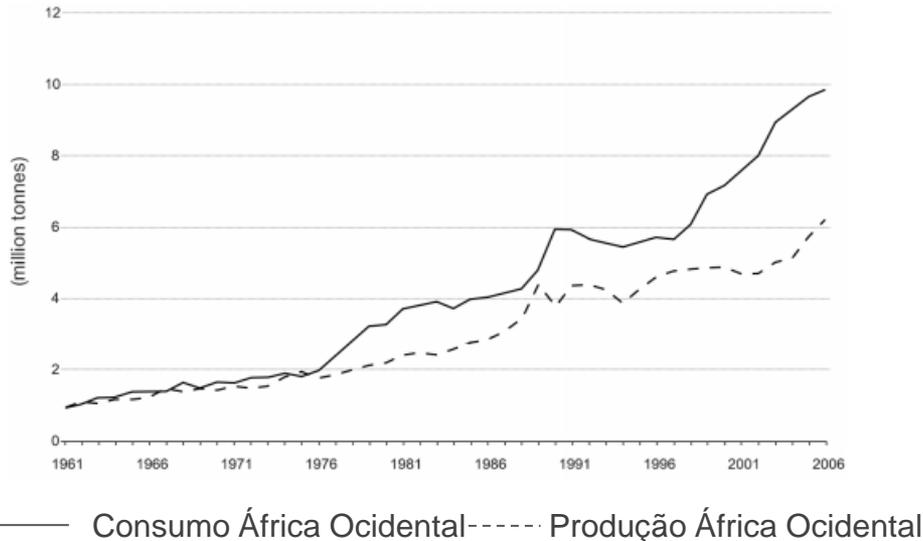


Back up Slides

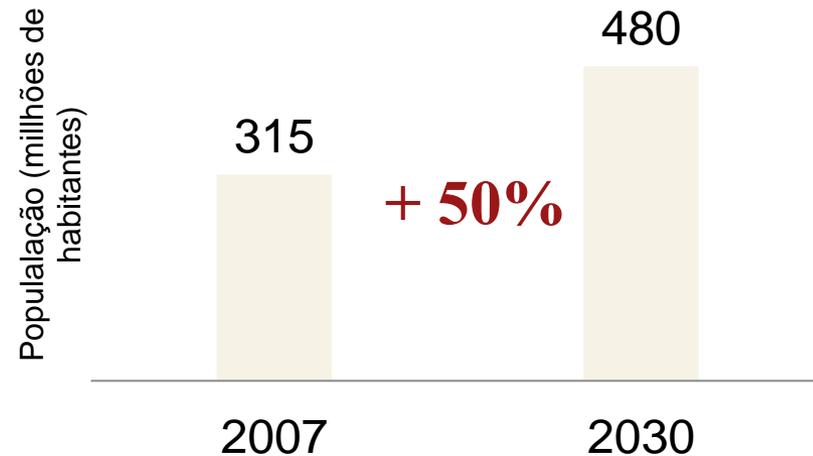
# PORQUE? Porque é visível o aumento da diferença entre o arroz produzido e o arroz consumido, assim como crescem as oportunidades de negócio (e as ameaças).

O consumo médio per capita por ano na África Ocidental é de 60 kg

O consumo cresce em ritmo mais acelerado do que a produção local

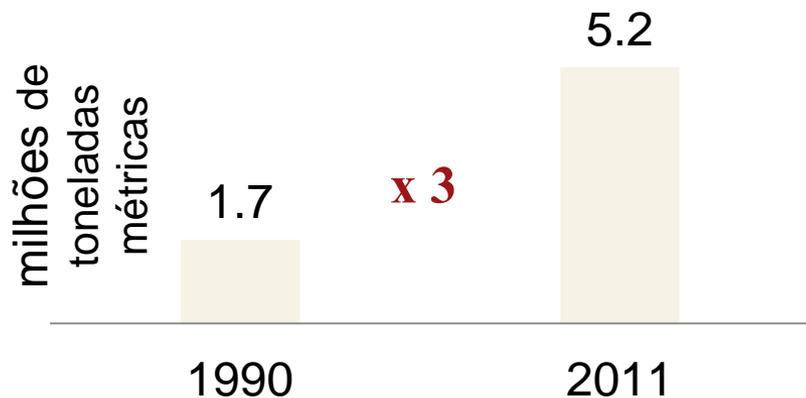


Essa lacuna se aprofunda com a alta taxa de crescimento demográfico

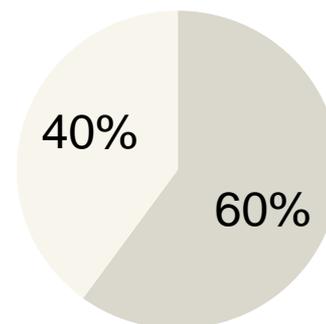


A proporção de arroz importado está aumentando e os consumidores muitas vezes também estão dispostos a pagar um preço mais elevado..

As importações de arroz crescem a um ritmo alarmante ...



... e já respondem por 60% da demanda da África Ocidental



As questões de segurança alimentar vieram à tona durante a crise alimentar de 2008, quando o volume de importação caiu provocando escassez em toda a África Ocidental

Então, por que esta integração reversa não acontece mais rápido, e o que pode ser feito?

# Conclusão de inventário: Quais são as principais restrições para o setor privado no agronegócio?

- 1. Insumos** - As empresas se esforçam para encontrar matéria-prima de qualidade. Às vezes, encontram insumos falsificados que, se utilizados em grande escala, podem colocar em risco toda a produção. A regulamentação mais rigorosa dos produtos agrícolas resolveria alguns desses problemas.
- 2. Infraestrutura** — As empresas usam partes significativas de seus orçamentos em projetos de infraestrutura, retirando dinheiro de suas próprias operações. Por exemplo, os geradores a diesel são necessários para compensar a falta de rede elétrica confiável. A falta de água de qualidade é outro problema. Infraestrutura rodoviária deficiente significa acesso difícil ao mercado. Em algumas regiões, a falta de policiamento é uma preocupação séria para as empresas, algumas tiveram equipamentos roubados e até funcionários seqüestrados. As empresas recorrem à contratação de sua própria equipe de segurança.
- 3. Recrutando pessoal competente localmente** — Como muitas economias em crescimento, a demanda por pessoal tecnicamente qualificado excede a disponibilidade no mercado. A falta de técnicos locais com conhecimento técnico em reparo e manutenção de equipamentos força as empresas a trazer funcionários de fora. Além disso, os baixos níveis educacionais de funcionários resultaram, por vezes, em alta rotatividade interna.
- 4. Acesso ao financiamento** - A agricultura exige financiamento de longo prazo. No entanto, as instituições financeiras locais adotam uma visão cautelosa em relação à indústria. Como resultado, as empresas enfrentam problemas de fluxo de caixa que atrasam as operações.

# Quais as principais restrições do setor privado para a produção de arroz...?

## 1. Execução e coerência de políticas, regional e nacionalmente

- Cota de importação
- Tarifas comuns e harmonizadas
- Subvenção
- Proteção (ou ausência dela)
- Padrões
- Transparência
- Execução

## 2. Modelos de negócios integrados e viáveis para a produção doméstica de arroz

- Rentabilidade e valor em toda a cadeia
- Concorrência com outras regiões altamente subsidiadas
- Alta volatilidade dos preços internacionais

## 3. Infraestrutura de água e insumos para aumentar a produção/ha

- Infraestrutura de água x sequeiro proporciona um grande impacto na produtividade
- A irrigação afeta as escolhas de sementes e vários protocolos GAP que precisam ser implementados e mantidos rigorosamente

# TÓPICOS IMPORTANTES

- Quais são as regras de compromisso para uma colaboração eficaz para impulsionar a agenda da produção doméstica de arroz na África Ocidental?
- Como podemos criar um mecanismo de crescimento regional público-privado fortalecido que impulsiona a produção de arroz da África Ocidental?
- Quais são as alternativas eficazes (multipaíses) para solucionar as principais restrições para alcançar escala e engajar e comprometer os setores público e privado?

# Cadeia de Valor do Arroz - Quadro para Discussão

## **PORQUE ARROZ?**

- Maior desafio de segurança alimentar na África Ocidental para nutrição, auto-suficiência, renda dos pequenos proprietários e crescimento econômico
- A GA permite investimentos (inteligente) do setor privado de \$2 bilhões em empresas (LOI) para a agenda da West-African Rice
- Impactos em + 20 milhões de rendas de agricultores, milhões de novos empregos e economias anuais de \$2,5 bilhões em gastos em moeda estrangeira

## **QUAL O CRESCIMENTO ALCANÇADO NA ÁFRICA ATÉ HOJE?**

- Jan-maio de 2015 - retorno das principais partes interessadas, em especial das empresas LOI sobre os desafios do investimento na produção de arroz. Estudo de caso da Costa do Marfim sobre o modelo de PPP (maio)
- Junho de 2015 – Partes interessadas e experts em arroz reuniram-se em GAIF, na Cidade do Cabo, para mapear temas para o “Rice in West-Africa”. GA pediu para assumir a liderança
- **Ago-Dez - Processo de desenvolvimento de parcerias com AfricaRice, CEDEAO e CARI**
- **Processo de desenvolvimento de plataformas multi-stakeholder na Nigéria, BF e Gana (com CARI), Senegal (com NEPAD) e CIV (com CGECI)**
- Compromisso do Fórum de Iniciativas sobre o Arroz com a CEDEAO e AfricaRice
- **Acordo para dirigir com 2 companhias LOI estratégicas no modelo inovador de financiamento de SH, com grande capacidade de escala**

## **PRINCIPAIS RESTRIÇÕES AO GANHO DE ESCALA:**

- Execução e coerência de políticas, regional e nacionalmente
- Modelos de negócios integrados e viáveis para a produção doméstica de arroz
- Infraestrutura de água para aumentar a produção /ha

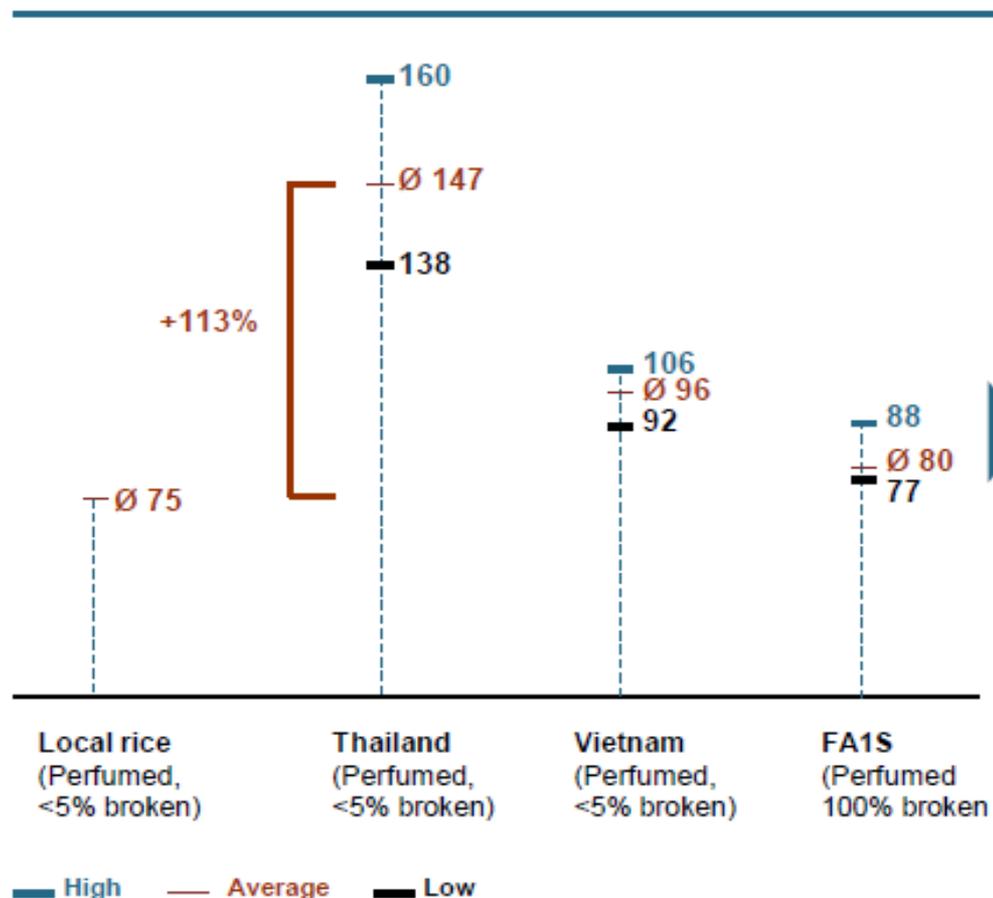
## **TÓPICOS PRINCIPAIS**

1. Como colaboramos para impulsionar a agenda da produção doméstica de arroz na África Ocidental?
2. Qual é a plataforma ideal para a Grow Africa desempenhar um papel de facilitação regional no aumento da produção de arroz?
3. Quais são as alternativas eficazes (multipaíses) para abordar as principais restrições para alcançar escala e engajar e comprometer os setores público e privado?

# Comercialização do arroz local oferece desafio

Consumers are willing to pay a price premium of 113% for imported Thai rice over premium local rice

Market price of high quality milled rice in Ghana, 2012 [GH¢/50 kg bag]



- Perceived quality is a major factor in consumer purchasing decisions and is the main reason why consumers prefer imported rice
- The reputation of local rice is associated with poor quality and it is priced at the level of 100% broken rice
- Urban markets (such as Accra and Kumasi) consume 75% of total rice in Ghana (both local and import rice) yet they only consume ~20% of local rice
- Local rice is rarely found in supermarket chains, whose shelves are dominated by imported rice varieties
- There is a need to improve local rice quality in Ghana to compete with imports and to launch a marketing campaign to advocate for consumption the higher quality local rice<sup>1)</sup>
- Some importers, including Finatrade, buy local aromatic rice and repackage it for the local market

1) 2008 "Ghana Rice" marketing campaign led to increases in the reported purchase of Ghanaian rice

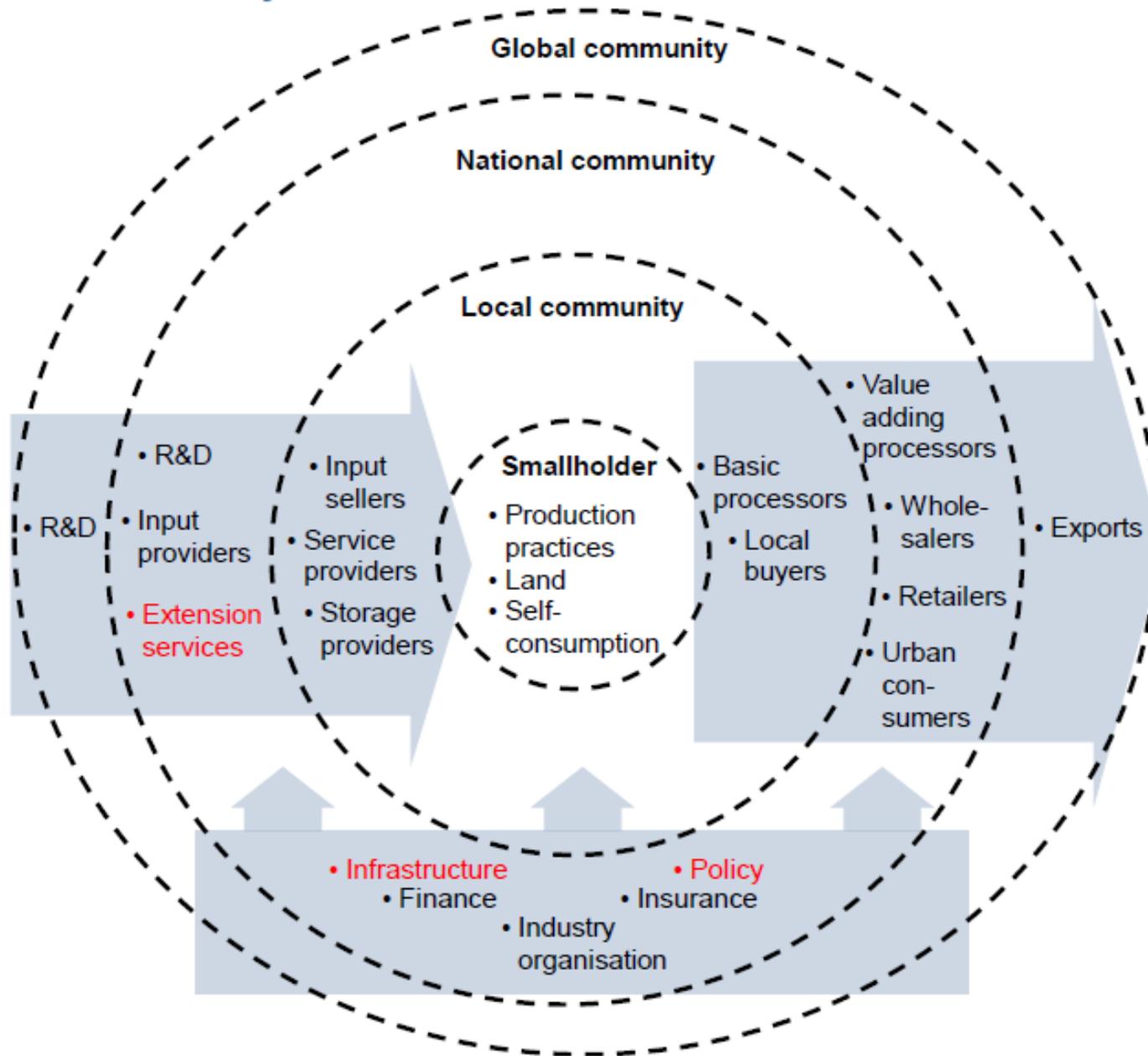
# Comercialização do arroz local oferece desafio

## Os consumidores estão dispostos a pagar 113% a mais no preço do arroz tailandês importado no lugar do arroz local premium

- **LEGENDA DO GRÁFICO** - Preço de mercado do arroz branqueado de alta qualidade em Gana, 2012 (CHC 50 Kg/saco)
- A percepção de qualidade é importante nas decisões de compra do consumidor e a principal razão dos consumidores preferirem o arroz importado
- A reputação do arroz local está associada à má qualidade e preço ao nível de 100% de arroz quebrado
- Mercados urbanos (como Accra e Kumasi) consomem 75% do arroz em Gana (local e importado), mas consomem apenas ~ 20% de arroz local.
- O arroz local é raramente encontrado em supermercados cujas prateleiras são dominadas por variedades de arroz importado
- Há uma necessidade de melhorar a qualidade do arroz local em Gana para competir com as importações e lançar uma campanha de marketing em defesa do consumo do arroz local de maior qualidade (1)
- Alguns importadores, incluindo a Finatrade, compram arroz aromático local e o reembalam para o mercado local.
- Nota de Rodapé: (1) 2008 A campanha de marketing “Ghana Rice” levou ao aumento na compra do arroz de Ganaiam.
- **GRÁFICO: Arroz local (perfumado 5% quebrado); Tailândia (Perfumado, 5% quebrada); Vietnã (Perfumado, 5% quebrada); FA1S (Perfumado, 100% quebrado).**

# To help smallholders take advantage of these opportunities, we must support the entire rice ecosystem

Public sector led



BMGF will **both** work with **the market** to create a **demand pull** for more rice from smallholder farmers **and** with **other partners** to relieve **broader constraints** that the market will not be able to address

# Empresas internacionais na África com Intenção de Investir



## Sementes, fertilizantes e defensivos agrícolas

ÁfricaGraines

Agroseed

Bayer CropScience

Comercial Dengo

DuPont

Moinhos de alimentação Eastern Premier

Lozane Farms

Lusosem

Empresa de sementes de Panthochi

Syngenta

Tanseed International

Tropicasem

UPL Advanta

Yara

Maslaha Seeds Limited

Bytrade

## Produção Primária

Africa Atlantic Holdings Ltd

Agrisatch Benin Foods

Sunti Farms

Chikoa Fish Farm

Citrefine Plantations

The Coca-Cola Company

Dominion Farms

Empien Company

Exagris Africa

Ferme Adjehoda

Frango King

Free Range Farms

Nestlé

Nova Terra

Omega Farms

Pabari Group

Pickou Export

Intervalle

African Food Company

## Logística, infraestrutura de mecanização e irrigação

• Jain Irrigation

• Negodis

• Netafim

• Toyo

## Processamento, comércio, alimentos e bebidas

Afri-Nut

CoSupercare Group

• Barry Callebaut

• Bio Energy

• Copeol Senegal

• Heineken

• Hilina Enriched

• Les Grands Moulins de Dakar

• Malawi Mangoes

• Okata Farms and Food Processing

• Premium Foods

• SAB Miller

• Sunshine Nuts Limitada

• Unilever

• Louis Dreyfus Group

• Cargill

• CB Farm Fresh

• Diageo Plc

• La Pirogue bleue

## Finanças & Tecnologia

• Agriaccess Ghana Limited

• Belstar Capital

• Rabobank

• Corvus Investments International

• CRDB Bank Plc

• Doreo Partners

• Ecobank

• Doreo Partners

• Morogoro Agricultural Group

• Opportunity International

• Orabank

• Standard Bank

• Swiss Re

• Techno Brain

• Vodafone

• Tigo

• JFS Holding

• Teylium

• Zemen Bank

## Habilitando organizações do setor privado

African Cashew Initiative

• Agricultural Council of Tanzania

• Agora Limited

• CANNA-JP

• Global Shea Alliance

• Inter Coton

• National Association of Smallholder Farmers of Malawi

• World Cocoa Foundation

• Fondation Tonon

• International Development Group

• Competitive African Cotton Initiative

• APROMAC

• Empresa de Comercialização Agrícola (ECA)

# Mapeamento de stakeholders da Rice West-Africa: Comprometimento do setor privado + investimento de \$ 2 bilhões

Empresa/organizações	Antecedentes - história de engajamento	Papel em VC PPP	Prioridades – próximos passos
<b>Louis Dreyfus Commodities (West-Africa)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Líder de mercado na Costa do Marfim 66% de todas as importações</li> <li>SDTM é sua subsidiária local</li> <li>\$46 milhões para compromisso com a integração reversa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Grande experiência em VC</li> <li>Presença e rede global</li> <li>Comerciante principal</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Executar o roteiro</li> <li>Lançar uma plataforma de PPP no CIV</li> </ul>
<b>Olam Group (West-Africa)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comerciante global de commodities</li> <li>Forte posição em importação de arroz na África Ocidental</li> <li>\$125 milhões para se comprometer com a produção local de arroz</li> <li>Líder de mercado na Nigéria com 35% tallion</li> <li>Group é sua subsidiária local</li> <li>LOI – proposta inicial \$ 300 milhões para investir em produção local</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presença e rede global</li> <li>Comerciante principal</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Executar o roteiro</li> <li>Lançar a plataforma PPP em CIV e Nigeria</li> </ul>
<b>Platinum Group (West-Africa)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Líder de mercado na Nigéria com 35% tallion</li> <li>Group é sua subsidiária local</li> <li>LOI – proposta inicial \$ 300 milhões para investir em produção local</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Grande experiência em VC</li> <li>Presença e rede global</li> <li>Comerciante principal</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Precisa se envolver para ter impacto</li> <li>Executar o roteiro</li> <li>Finalizar LOI</li> </ul>
<b>Dangote Group (Nigeria)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Importador de arroz na Nigéria</li> <li>Forte, posição ascendente na cadeia de suprimento de alimentos</li> <li>LOI - \$1 Bilhão para investir na produção local</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Conglomerado líder da África</li> <li>Ativo no NABG (Presidente)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Precisa se envolver para ter impacto</li> <li>Incorporar e se envolver na plataforma PPP</li> </ul>
<b>Ebony Agro Ind. (Nigeria)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Empresa local de PPP/arroz vinculada à NA</li> <li>Apresenta fraco desempenho fiscal</li> <li>LOI - \$37 milhões para investir na produção local</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Processador</li> <li>Ativo no RiPaN (processadores) e NABG</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Engajar na plataforma regional PPP</li> </ul>
<b>Elephant Group (West-Africa)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Importador na África Ocidental quer realizar empreendimento de PPP/ NA</li> <li>LOI - \$ 300 milhões para investir na produção local de arroz</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Operador regional</li> <li>Ativo na Associação de Importadores de Arroz</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Precisa se envolver para ter impacto</li> <li>Executar o roteiro</li> </ul>
<b>GAA (Senegal, CIV)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Empresa local de PPP em arroz sob NA</li> <li>Enfrentou problemas com terra e agricultores</li> <li>LOI - \$12,7 milhões (\$ 4,2 milhões + \$ 8,5 milhões) em produção de arroz</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Concessão no CIV</li> <li>Bem conectado em CIV</li> <li>Conexões com o Banco Mundial</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Lançamento de plataforma de arroz PPP para CIV</li> <li>Envolver-se para criar plataforma PPP no Senegal</li> </ul>
<b>Intervalle (CIV, Senegal)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Iniciativa local de PPP sob NA</li> <li>Comerciante de arroz</li> <li>LOI - \$ 175 milhões (\$ 125 milhões + \$ 50 milhões) na produção de arroz</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Modelo inovador de colaboração com pequenos produtores</li> <li>Bem conectado</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Lançamento de uma plataforma de PPP para CIV e Senegal</li> <li>Definir e implementar roteiro de financiamento e investimento (plano de negócios)</li> </ul>
<b>Umza Int. Farms (Nigeria)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Importador de arroz</li> <li>Apresentou fraco desempenho fiscal</li> <li>LOI - \$ 27 milhões em produção local de arroz</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ativo na NABG e na Associação de Processamento</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Engajar na plataforma regional PPP</li> </ul>