

Como exportar os produtos do embondeiro para a Europa

O embondeiro é uma árvore muito comum na África Subsaariana. A oferta dos produtos do embondeiro excede a procura. A Europa oferece oportunidades de crescimento da procura do pó do fruto do embondeiro, com base no seu potencial de fortalecer o sistema imunológico e a saúde do aparelho digestivo, e de aumentar os níveis de energia. Marcas e associações estão a procurar aumentar o conhecimento e a procura dos produtos do embondeiro, oferecendo oportunidades para o envolvimento dos fornecedores. Os produtos do embondeiro estão a tornar-se cada vez mais populares no mercado europeu de suplementos alimentares e alimentos funcionais.

1. Descrição do produto

O embondeiro, *Adansonia digitata*, pode ser encontrado em vastas áreas da África Subsaariana. No mercado europeu, somente é autorizada a comercialização desta espécie. Em Madagáscar, existem várias outras espécies, como a *A. grandidieri* e *A. madagascariensis*, mas estas não podem ser comercializadas na Europa. Os frutos do embondeiro são colhidos. O fruto é constituído pela casca (45-48%), sementes (38-40%) e polpa (12-16,5%). As árvores adultas (mais de 60 anos) produzem entre 160 e 250 frutos (mais de 30kg).

O principal produto utilizado nos mercados internacionais é a polpa seca do fruto, na forma de pó. A polpa de frutos maduros é desidratada naturalmente e, após a colheita, pouco ou nenhuma secagem adicional é necessária. Ainda assim, é preciso uma boa secagem, moagem e armazenamento para garantir uma qualidade consistente (em termos de cor e do tamanho de malha).

Âmbito do presente estudo

O pó do fruto do embondeiro é usado principalmente em suplementos alimentares e para fortificar alimentos. As sementes do fruto do embondeiro produzem um óleo que é usado em cosméticos. O presente estudo incide sobre o pó do fruto seco da *Adansonia digitata* (Embondeiro) e a sua utilização em suplementos alimentares. A legislação europeia não permite a utilização de óleo da semente e do pó do fruto do embondeiro em produtos medicinais à base de plantas, nem o uso de óleo da semente do fruto do embondeiro em suplementos alimentares. Por essa razão, o presente estudo não debruça sobre estas aplicações do fruto do embondeiro.

O uso do óleo da semente do fruto do embondeiro nos alimentos (suplemento) é considerado um Novo Alimento. Isso significa que para que o óleo da semente do fruto do embondeiro possa ser vendido em suplementos alimentares europeus, as empresas devem requerer nos termos do [regulamento sobre os Novos Alimentos 2015/2283](#).

Dicas:

- Veja o nosso estudo sobre os [requisitos do comprador relativamente aos ingredientes naturais para produtos saudáveis](#) para mais informações sobre o regulamento de Novos Alimentos.
- Veja os nossos [estudos sobre óleos vegetais para produtos condicionadores do mercado de cosméticos](#) para informações sobre as oportunidades no mercado do óleo da semente do fruto do embondeiro.

Classificação do embondeiro

O fruto do embondeiro é comercializado como um "super-alimento" no mercado europeu de suplementos alimentares. O termo "super-alimento" é um termo de marketing e não uma categoria de regulamentação. Não existe uma única definição jurídica de super-alimentos. Normalmente, estes tipos de alimentos apresentam altas concentrações de determinados nutrientes benéficos. Além disso, super-alimento não é um termo autorizado para um produto ou benefício para a saúde na Europa. As empresas europeias somente podem usar tal termo no rótulo do seu produto se este fizer parte do nome da sua marca.

Nos dados sobre o comércio, o pó do fruto seco do embondeiro encontra-se registado em códigos do Sistema Harmonizado ([Trade helpdesk](#)):

- 1106.3090: Farinhas, sêmolas e pós de frutos secos, exceptuando as bananas
- 0813.4095: Outros frutos secos

O pó do fruto do embondeiro contém uma variedade de nutrientes e tem um alto nível de actividade antioxidante. De acordo com [vários estudos](#), o pó do fruto do embondeiro contém:

- Uma elevada percentagem de vitaminas, especialmente da vitamina C
- Minerais como cálcio, potássio, magnésio, sódio, ferro e fósforo
- Fibra dietética (quase 50%, solúvel e insolúvel)
- Proteína (2-3%).

Com base nesta composição, o fruto do embondeiro é comumente comercializado como um suplemento alimentar que:

- Aumenta os níveis de energia
- Fortalece o sistema imunológico
- Melhora o estado geral de saúde
- Melhora o funcionamento do sistema digestivo

O fruto do embondeiro é comercializado principalmente na forma de pó no mercado europeu, por exemplo através das marcas [Aduna](#) e [Minvita](#) (ambas do Reino Unido). Algumas empresas, como a [Medicetuals' Bao-Med \(Países Baixos\)](#) Bao-Med (Países Baixos), vendem o pó do fruto do embondeiro em cápsulas.

Os produtores que usam o fruto do embondeiro nos seus suplementos alimentares não podem, legalmente, alegar benefícios medicinais ou de saúde. A Autoridade Europeia para a Segurança dos Alimentos (AESA) ainda não avaliou as alegações de saúde da planta e não se sabe ao certo quando o fará. Exemplos de alegações não medicinais usadas na Europa constam da tabela 1.

Tabela 1: Exemplos de alegações feitas por marcas europeias relativamente aos suplementos com o fruto do embondeiro

| Aumenta os níveis de energia e contribui para um estilo de vida activo | Fortalece o sistema imunológico/melhora a saúde em geral | Melhora o funcionamento do sistema digestivo |
|---|--|---|
| <p>"Este fruto de sabor exótico é rico em vitamina C, fibras, cálcio e potássio. A Vitamina C contribui para a redução do cansaço e fadiga"</p> <p>'Ao que tudo indica, o fruto do embondeiro contém altos níveis de Ferro, Magnésio, Vitamina C, Potássio e Cálcio, tornando-o um grande favorito entre os que fazem dieta, por melhorar a sua ingestão nutricional através do seu pó que liberta energia lentamente...'</p> <p>'Bebida desportiva ideal...depois dos exercícios.'</p> | <p>'[O pó do fruto do embondeiro] contém mais antioxidantes do que qualquer outro fruto inteiro.</p> <p>Por ser uma fonte natural destes nutrientes, é mais bio-disponível do que os suplementos de vitaminas fabricados, o que significa que os nossos corpos podem absorver os nutrientes mais facilmente, otimizando o seu efeito."</p> <p>'O embondeiro é muitas vezes tratado como "a árvore da vida".'</p> <p>'A polpa do fruto do embondeiro que, quando seca, produz o pó, contém mais Vitamina C do que a laranja, mais Potássio do que a banana, mais Cálcio do que o leite e até mais Magnésio do que o espinafre.'</p> | <p>'[O pó do fruto do embondeiro] possui também quase 50% de fibra (2/3 solúvel e 1/3 insolúvel, o que o torna um forte prebiótico)'</p> <p>'O fruto do embondeiro promove um tracto digestivo saudável, ao ajudar a absorção de micronutrientes, como o Ferro, através do sistema digestivo.'</p> <p>'A fibra insolúvel ajuda a manter os intestinos saudáveis e actua como um prebiótico natural, ajudando as bactérias intestinais saudáveis.'</p> |

Dicas:

- Não faça alegações de benefícios medicinais dos seus produtos do embondeiro na documentação do produto ou no material promocional. Os suplementos alimentares não estão autorizados a conter alegações de benefícios medicinais. Veja o nosso estudo sobre os [requisitos do comprador relativamente aos ingredientes naturais para produtos saudáveis](#) para mais informações sobre as alegações.
- As alegações autorizadas podem ser diferentes ao nível dos países europeus, por isso contacte os [organismos nacionais](#) ou consultores para se informar sobre a real situação relativamente as alegações.
- Procure fontes de literatura credível sobre os benefícios do fruto do embondeiro. Use essas referências na documentação do seu produto e no material promocional.
- Se apresentar uma alegação oficial de vitamina da AESA sobre as vitaminas contidas no fruto do embondeiro, certifique-se de que a dose diária de vitamina no seu produto do fruto do embondeiro corresponde, no mínimo, a 15% da [dose diária recomendada](#) (DDR). Um exemplo de uma alegação sobre vitaminas seria que a "vitamina C contribui para a redução do cansaço e da fadiga". Consulte o [Registo da União Europeia relativo às alegações nutricionais e de saúde](#) para obter mais informações sobre alegações de saúde autorizadas para várias vitaminas.

2. O que torna a Europa um mercado interessante para os produtos do embondeiro?

O mercado europeu encontra-se pouco desenvolvido relativamente aos produtos do embondeiro.

De acordo com fontes da indústria, a oferta de produtos do embondeiro ultrapassa a procura nos mercados internacionais, incluindo no mercado europeu. Isto levou à pressão sobre os preços no mercado, tendo alguns fornecedores passado a oferecer os produtos do embondeiro a preços inferiores ao seu valor de mercado.

O mercado europeu dos produtos do embondeiro encontra-se pouco desenvolvido. Depois de a procura ter aumentado, ela estagnou nos últimos anos, de acordo com fontes da indústria. A maioria dos consumidores precisa ainda de conhecer os benefícios do fruto do embondeiro para que possa considerar a compra de produtos contendo o fruto do embondeiro. Por outro lado, os consumidores ainda não estão habituados ao sabor do fruto do embondeiro.

Existem várias empresas de produtos alimentares com marcas no mercado que estão a tentar expandir o mercado do fruto do embondeiro. A recém-formada African Baobab Alliance, uma aliança de processadores de produtos do embondeiro, tenciona organizar campanhas de marketing para estimular a procura no mercado europeu e norte-americano. Algumas empresas conseguiram aumentar o potencial do fruto do embondeiro, como a [Aduna](#) (Reino Unido) e a [Matahi Juice](#) (França). A Aduna tenciona introduzir o [fruto do embondeiro nos principais mercados](#) com uma nova linha de chá de ervas.

As empresas alimentares estão também a usar o fruto do embondeiro como ingrediente para a fortificação de alimentos, o que pode estimular a procura dos produtos do embondeiro. Por exemplo, a Yeo Valley, no Reino Unido, produziu uma [edição limitada de iogurte com o fruto do embondeiro](#), e a Innocent Smoothies inclui o [extracto do fruto do embondeiro num dos seus batidos](#).

Dicas:

- Mantenha-se actualizado em relação as tendências e desenvolvimentos relacionados com o fruto do embondeiro, consultando artigos na Internet como os da [Nutra Ingredients](#). Consulte a campanha da [Aduna #MakeBaobabFamous](#) para inspiração, ou aprenda com a [experiência da Matahi Juice](#).
- Explique aos potenciais compradores os usos do fruto do embondeiro para os ajudar a promover eficazmente os produtos do embondeiro e ampliar o interesse do consumidor pelos mesmos no mercado europeu. Mostre os usos tradicionais do pó do embondeiro no seu país, por exemplo, partilhando histórias sobre como o fruto do embondeiro é usado, e que benefícios traz para a saúde. Forneça amostras de produtos à base do fruto do embondeiro para mostrar em que tipo de produtos finais o fruto do embondeiro pode ser usado.
- Consulte as nossas dicas sobre [Como Encontrar Compradores](#) e [Como Fazer Negócios](#) para mais informações sobre como criar e manter laços com compradores europeus.

Aumentar a procura dos produtos do embondeiro na sequência da mudança de percepção em relação a saúde.

Dados estatísticos específicos sobre o comércio dos produtos do embondeiro não se encontram disponíveis. Por isso, a presente secção tem como foco os dados dos mercados globais e europeus (quando disponíveis) relativamente a produtos que utilizam o fruto do embondeiro.

Uma mudança de percepção entre os consumidores sobre o que significa ser saudável está a impulsionar a procura de produtos saudáveis. Os consumidores europeus usam produtos saudáveis para a prevenção de doenças e para se sentirem bem, por exemplo, adicionando suplementos à sua dieta regular.

Isso traduz-se num mercado crescente de suplementos alimentares. A Future Market Insights prevê que o [mercado europeu de suplementos alimentares irá crescer 7% anualmente](#) entre 2015 e 2025. Em 2025, o mercado poderá ultrapassar os US\$ 60 mil milhões. Fazendo o cálculo de regressão para 2017, tal valor deverá situar-se em torno dos \$ 37 mil milhões.

A procura de produtos que aumentam os níveis de energia

A mudança de percepção sobre a saúde leva os consumidores a usarem produtos energéticos como contributo para um estilo de vida activo. Regista-se uma crescente procura destes produtos em todo o mundo, o que abre oportunidades para os produtos do embondeiro. Especialmente as bebidas energéticas e os suplementos alimentares, que constituem uma fonte alternativa de energia em relação a cafeína, estão a tornar-se cada vez mais populares entre os consumidores europeus.

Além disso, os consumidores estão cada vez mais conscientes de que a saúde e a aptidão física ajudam-nos a tornarem-se saudáveis. Globalmente, o [mercado de suplementos desportivos deverá crescer 9,1% anualmente](#)

[entre 2014 e 2020](#). O mercado europeu de nutrição e suplementos desportivos [deverá crescer 6% ao ano entre 2018 e 2025](#). No entanto, isso cobre um vasto conjunto de produtos e não apenas o fruto do embondeiro.

Produtos como o fruto do embondeiro, que são usados para aumentar os níveis de energia, têm um bom potencial, especificamente como suplementos desportivos. Por exemplo, algumas marcas estão a incluir o pó do fruto do embondeiro em barras energéticas e em proteína em pó.

Globalmente, o [mercado de nutrição desportiva e dos suplementos de alto nível energético](#) deverá crescer 10% anualmente de 2014 a 2020. Em 2020, este mercado deverá atingir o valor de US\$ 66 mil milhões (€59 mil milhões).

Dicas:

- Considere a possibilidade de tornar-se membro da [Sociedade de Plantas Medicinais e de Pesquisa de Produtos Naturais \(GA\)](#) para aceder ao seu trabalho de investigação.
- Consulte o nosso estudo sobre [suplementos alimentares energéticos](#) para mais informações sobre este mercado.

Procura de suplementos alimentares que fortalecem o sistema imunológico

Regista-se uma crescente procura de suplementos alimentares que fortalecem o sistema imunológico. Os consumidores europeus fazem a ligação entre o sistema imunológico e a saúde preventiva. Isso abre oportunidades para os suplementos produzidos a partir do fruto do embondeiro.

Globalmente, o mercado de suplementos alimentares que fortalecem o sistema imunológico deverá [crescer 7% ao ano entre 2017 e 2025](#), atingindo o valor de \$ 25 mil milhões (€21,5 mil milhões) em 2025. Suplementos vitamínicos detinham um terço do mercado em 2017 (\$ 5,3 mil milhões), mas os suplementos a base de plantas detinham a segunda maior quota de mercado.

Dicas:

- Consulte o nosso estudo sobre [super-alimentos na Europa](#) para mais informações sobre o mercado e as tendências. Preste atenção a forma como reivindica o estatuto de super-alimento nos seus materiais promocionais. Alguns países podem até não permitir isso; consulte as autoridades locais do mercado onde tenciona participar.
- Para mais informações sobre a investigação dos benefícios para a saúde do fruto do embondeiro, aceda aos recursos científicos, por exemplo, através do [Elsevier Science Direct](#) (que não é grátis), o [Google Scholar](#) ou o [Examine.com](#).
- Consulte o nosso estudo sobre o [fortalecimento imunológico](#) para mais informações sobre este mercado.

A procura de suplementos alimentares que melhoram o funcionamento do sistema digestivo

O [mercado global de produtos que melhoram o funcionamento do sistema digestivo](#) deverá atingir o valor de \$ 83,5 mil milhões em 2022. A Europa e a América do Norte dominam este mercado, de acordo com a Transparency Market Research. O mercado europeu deverá crescer 3,2% anualmente entre 2017 e 2022, atingindo o valor de \$ 20,6 mil milhões em 2022. Isso implica que o valor do mercado em 2017 era estimado em cerca de \$ 17,5 mil milhões.

Cada vez mais, [os consumidores estabelecem uma ligação entre a saúde digestiva e outros problemas de saúde](#), como a ansiedade, stress e a falta de energia. Os produtos que melhoram a saúde digestiva são, cada vez mais, comercializados como produtos com [benefícios de saúde adicionais](#), tais como o fortalecimento do sistema imunológico e a melhoria da absorção de nutrientes. Isso oferece oportunidades aos produtos do embondeiro, que possuem vários benefícios para a saúde em virtude da sua composição nutricional. Os suplementos probióticos representam uma categoria de produtos fortes neste segmento, e são usados tanto para a saúde digestiva assim como para o fortalecimento do sistema imunológico.

Dicas:

- Faça referência as propriedades de melhoria da saúde digestiva e do fortalecimento do sistema imunológico dos produtos do embondeiro na documentação do seu produto.
- Consulte o nosso estudo sobre [produtos que melhoram a saúde digestiva](#) para mais informações sobre este mercado.

Interesse em produtos do embondeiro orgânicos e de comércio justo certificados

De acordo com fontes da indústria, praticamente não existe um mercado significativo de produtos do embondeiro não-orgânicos na Europa. Os consumidores de suplementos alimentares mostram-se conscientes em relação a sua saúde. Eles procuram produtos que contribuem para um estilo de vida saudável e, de um modo geral, preferem produtos naturais e orgânicos, que acreditam ser mais saudáveis. Como consequência, muitos consumidores preferem comprar suplementos alimentares orgânicos do fruto do embondeiro.

A certificação de comércio justo também pode ajudar a mostrar ao seu comprador que os seus produtos do embondeiro geram renda nas zonas rurais e não prejudicam as comunidades locais.

Dicas:

- Procure as empresas que comercializam produtos do embondeiro certificados através da Internet ou nas feiras comerciais. Por exemplo, procure os [expositores da feira comercial de produtos orgânicos Biofach](#) ou a [Vitafoods](#), ou [faça a busca de importadores de produtos orgânicos](#) no sítio da internet do Centro de Comércio Internacional.
- Caso o seu produto do embondeiro não esteja certificado, promova os aspectos da sustentabilidade e da ética do seu processo de produção. Os compradores podem pedir-lhe para corroborar as suas alegações com a certificação ou documentação sobre as suas práticas de obtenção do produto e/ou de Responsabilidade Social Empresarial (RSE).
- Veja o nosso estudo sobre os [requisitos do comprador relativamente aos ingredientes naturais para produtos saudáveis](#) para mais informações sobre as normas de certificação.

3. Quais os requisitos que devem ser cumpridos pelos produtos do embondeiro para que possam entrar para o mercado europeu?

Os seus produtos do embondeiro devem ser obtidos de forma sustentável. Além disso, deve ter a certeza de que pode fornecer os produtos do embondeiro de forma estável aos seus compradores, tanto em termos de qualidade como de quantidade.

Apenas pode exportar os produtos do embondeiro para o mercado europeu de suplementos alimentares se cumprir com os [requisitos legais sobre os ingredientes naturais para produtos saudáveis](#). Relativamente aos suplementos alimentares, estes incluem:

- [A legislação europeia para suplementos alimentares](#) (requisitos de composição e rotulagem)
- [Legislação Alimentar Geral](#)
- Segurança dos Alimentos

Os suplementos do embondeiro devem ser seguros para o consumo humano para poderem entrar para o mercado europeu. Os fornecedores devem ter um sistema de gestão da segurança dos alimentos, para se tornarem bem-sucedidos na Europa. Os importadores exigem prova da segurança do seu produto, e prova de que o seu produto cumpre com os requisitos de qualidade antes de os comprarem. Se as autoridades europeias ou os importadores constatarem que a segurança dos seus produtos do embondeiro não pode ser garantida, irão retirar o produto do mercado.

Especificamente, os requisitos da segurança dos alimentos compreendem:

- [Os limites máximos de resíduos](#) (LMR): relativamente a pesticidas e [hidrocarbonetos aromáticos policíclicos \(HAP\)](#).
- [Os contaminantes presentes nos géneros alimentícios](#) e [contaminação microbiológica dos alimentos](#). Apesar de não haver registo de problemas de segurança dos alimentos no [Sistema de Alerta Rápido para os Géneros Alimentícios e Ração Animal](#), fontes da indústria indicam que a contaminação microbiológica é o principal problema de segurança dos alimentos relativamente ao produto em pó do embondeiro.
- [Higiene dos géneros alimentícios](#) (Análise de Risco e Pontos Críticos de Controlo)
- [Solventes de extracção](#)
- [A irradiação de alimentos](#)
- [Rastreabilidade](#)

Dicas:

- Crie um sistema de rastreabilidade e guarde amostras de cada um dos seus fornecedores para rastrear a origem do produto de embondeiro, na eventualidade de surgirem problemas de qualidade.
- Mantenha as suas instalações limpas, definindo procedimentos operacionais rigorosos, tais como um plano de limpeza do seu equipamento de processamento. Consulte o Codex Alimentarius para [obter informações detalhadas sobre higiene alimentar](#).

Requisitos adicionais

Muitos compradores têm exigências de qualidade adicionais. Elas podem ir para além da legislação e das normas. Relativamente ao embondeiro especificamente, tais exigências incluem a cor, malha, teor de humidade e composição microbiológica.

Os requisitos adicionais são descritos nas especificações do comprador. São exemplos os requisitos relacionados com:

- Conteúdo de nutrientes ou ingredientes activos
- Teor de humidade
- Os contaminantes
- Os resíduos

Para mostrar que cumpre com as especificações dos compradores, tem de constituir uma empresa devidamente estruturada e possuir informações sobre o produto. Isso inclui as Fichas de Dados Técnicos detalhados, bem como certificações dos processos e do produto.

Dicas:

- Consulte as nossas [dicas para fazer negócios](#).
- Consulte o nosso manual sobre a [preparação de uma Ficha de Dados Técnicos](#) para obter mais informações e dicas.

A indústria alimentar europeia exige cada vez mais a conformidade com a gestão da qualidade e da segurança dos alimentos. Os exemplos incluem:

- [A norma ISO 9001:2008](#) (necessária para ingredientes saudáveis)
- [Sistema de Certificação da Segurança dos Alimentos](#) (FSSC22000), principalmente para os fornecedores de ingredientes que serão processados adicionalmente.
- [A norma ISO 22000](#) (Gestão da Segurança dos Alimentos)
- [A norma ISO 31000](#) (Gestão do Risco)
- [Normas Internacionais de Segurança dos Alimentos](#) (IFS), [Consórcio Britânico de Retalho](#) (BRC) e [Alimentos Seguros e de Qualidade](#) (SQF), para os fornecedores de produtos finais na Europa

Requisitos para os mercados de nicho

As normas e os requisitos para a sustentabilidade social e ambiental incluem:

- Produção orgânica, como especificado no [Regulamento da União Europeia Nº 834/2007](#)
- Verificação e/ou certificação de produção sustentável: isso inclui [FairWild](#), [Fairtrade International](#), [Fair for Life](#), [UNCTAD BioTrade Initiative](#), [Union for Ethical BioTrade](#). Actualmente, [um fornecedor de produtos do embondeiro](#) tem um certificado "Fair for Life" para o pó do fruto do embondeiro. Existem outros fornecedores de óleo da semente do embondeiro certificado.
- Códigos de conduta das empresa e dos fornecedores
- Implementação com base na [norma ISO 26000 de orientação](#) sobre a responsabilidade social

Dicas:

- Verifique junto do seu comprador que normas estes exigem, dentre as enunciadas acima.
- Consulte o [Mapa de Sustentabilidade](#) para obter informações adicionais sobre normas voluntárias.

Requisitos de qualidade

De acordo com a African Baobab Alliance, uma grande porção do pó do fruto do embondeiro de baixa qualidade é vendida em todo o mundo, a preços muito baixos. Além disso, o pó do fruto do embondeiro pode ser adulterado com pó mais baratos, tais como a maltodextrina, para reduzir os preços. Um comprador dos produtos do embondeiro confirmou que a qualidade é um grande problema em relação do pó do fruto do embondeiro, principalmente devido à contaminação microbiológica. Para inverter esta situação, a African Baobab Alliance está a desenvolver uma norma de qualidade para o pó do fruto do embondeiro, bem como um método de autenticação eficiente. A qualidade actual dos produtos do embondeiro é muitas vezes medida tendo como parâmetros as normas dos [requisitos para os Novos Alimentos de 2008](#).

O uso dos produtos do embondeiro baseia-se na sua composição. Por isso, os compradores europeus têm requisitos específicos sobre a composição e o perfil nutricional. Os compradores geralmente solicitam um

Certificado de Análise para verificar se o seu produto do embondeiro satisfaz os seus requisitos de qualidade. A colheita, o processamento e a embalagem influenciam o perfil nutricional do pó do fruto do embondeiro.

Dicas:

- Padronize e minimize as variações significativas na qualidade dos seus produtos do embondeiro. Fiscalize as práticas da colheita e pós-colheita. Desenvolva procedimentos operacionais padrão (SOPs), e dê formação aos trabalhadores envolvidos na recolha e no processamento. Utilize incentivos para que estes cumpram com as suas especificações nos processos de colheita e pós-colheita, como por exemplo preços mais altos para matérias-primas de melhor qualidade.
- Considere a possibilidade de se tornar membro de uma associação ligada ao Embondeiro. Os exemplos incluem a [Phytotrade Africa](#) e a recém constituída [African Baobab Alliance](#), mas também pode existir no seu país um grupo de empresas que estejam a cooperar entre si.
- Colabore com uma universidade ou laboratório local para testar os seus produtos do embondeiro. Essas entidades podem ajudar a determinar a composição química do seu produto, algo que deve ser incluído na documentação do seu produto. Foram realizados vários estudos sobre a composição química e as actividades dos produtos do embondeiro, que podem ser usados como referência.
- Informe o seu comprador se adicionar substâncias ao seu produto para efeitos de conservação. Indique isso claramente na documentação do seu produto. Se não proceder desse modo, os compradores podem considerar isso como adulteração do seu produto do embondeiro.
- Invista na qualidade dos seus produtos antes de entrar para o mercado. Deve ter pelo menos um sistema HACCP para a gestão da segurança dos alimentos. Deve demonstrar a conformidade do seu produto com as normas internacionais tendo como suporte o certificado de análise. Muitos compradores europeus perdem interesse quando um novo fornecedor entrega um produto de baixa qualidade: pelo que dispõe de uma oportunidade para convencer estes compradores relativamente a sua empresa e o seu produto.

Os requisitos de rotulagem

- Crie um sistema de registo de cada lote do seu produto do embondeiro, quer se trate de produtos misturados ou não. Assinale-os devidamente para permitir a sua rastreabilidade.
- Rotule os seus produtos em Inglês, salvo se o comprador quiser que use um outro idioma.

Para comercializar o seu produto do embondeiro no mercado europeu tem de cumprir com os seguintes requisitos de rotulagem:

- Nome do produto
- Código do lote
- Local de origem
- Nome e endereço do exportador
- Data de fabrico
- Data de validade
- Peso líquido
- Condições de conservação recomendadas

Caso forneça produtos do embondeiro orgânicos, o rótulo deve conter o nome e/ou o código do organismo de fiscalização e o número de certificação.

Deve entregar ao seu comprador a seguinte documentação:

- Ficha de Dados Técnicos (TDS) (veja este exemplo do [pó do fruto do embondeiro orgânico](#))
- Número CAS (Chemical Abstracts Service)
- Os Certificados de Análise (veja este exemplo do [pó do fruto do embondeiro orgânico](#))
- Certificado de OGM (se solicitado)
- Certificado de Origem

O pó da folha do embondeiro não é classificado como perigoso, pelo que não são necessários símbolos de perigo no rótulo.

Requisitos de embalagem para a embalagem de produtos a granel

Os requisitos da embalagem podem variar de acordo com os diferentes compradores. No entanto, existem alguns requisitos gerais que tem de levar em conta e que se encontram incorporados nas normas.

Dicas:

- Pergunte sempre ao seu comprador quais as suas exigências específicas de embalagem.
- Reutilize ou recicle os materiais de embalagem. Por exemplo, utilize sacos ou recipientes de materiais recicláveis (como o [papel kraft](#)).
- Embale o pó do fruto do embondeiro em material impermeável. Por exemplo, use sacos de papel revestidos com plástico. De preferência, use revestimentos amigos do ambiente (tais como revestimentos biodegradáveis ou recicláveis).
- Guarde os sacos ou recipientes em lugar seco e fresco para evitar a deterioração da qualidade.
- Se tiver produtos do embondeiro orgânicos certificados, separe-os fisicamente do produto do embondeiro que não esteja certificado.
- Veja o nosso estudo sobre os [requisitos do comprador relativamente aos ingredientes naturais para produtos saudáveis](#) para mais informações.

4. Que concorrência enfrenta no mercado europeu dos produtos do embondeiro?

As barreiras de entrada no mercado

As barreiras de entrada no mercado do pó dos produtos do embondeiro são reduzidas. Isto também significa que se podem esperar muitos novos operadores. Os principais obstáculos são garantir a qualidade suficiente e prevenir a contaminação microbiológica assegurando uma boa secagem. Fontes do sector indicam que uma empresa do Malawi faliu quando se descobriu que todo o seu stock de pó do fruto do embondeiro se encontrava contaminado.

O acesso à matéria-prima não deveria ser uma forte barreira de entrada no mercado, pois fontes da indústria indicam que o fruto do embondeiro encontra-se amplamente disponível. Como resultado, vai ter de identificar um mercado suficientemente grande para o seu produto visto que a procura do pó do fruto do embondeiro na Europa situa-se aquém da oferta. Terá de assegurar orçamento suficiente para identificar potenciais compradores e investir na criação de um relacionamento com os mesmos.

Além disso, a maioria dos compradores europeus que actuam no mercado de suplementos alimentares exige produtos do embondeiro certificados como sendo orgânicos. A certificação orgânica é cara, especialmente quando os inspectores têm de percorrer longas distâncias para visitar o seu local de produção e áreas de colheita.

Dicas:

- Reserve fundos suficientes para as actividades de marketing e relações públicas (RP). Obtenha informações sobre o mercado através da pesquisa documental e entrevistas. Desenvolva materiais promocionais e um sítio na internet, ou crie uma presença nas redes sociais. Procure exemplos europeus de materiais promocionais para se informar sobre o que os compradores esperam em termos de marketing. Isso pode ser caro, mas é essencial para promover o seu produto.
- Visite ou participe em feiras comerciais para apurar se o mercado está aberto para o seu produto, obtenha informação sobre o mercado e identifique potenciais compradores. As feiras comerciais mais relevantes na Europa são [Health Ingredients Europe](#), [Biofach](#) (para produtos orgânicos) [Vitafoods](#) e [SANA](#).
- Consulte as nossas dicas sobre como [identificar compradores](#) para obter informações adicionais.

Quais são os produtos substitutos do fruto do embondeiro?

Existem muitos produtos substitutos do pó do fruto de embondeiro, que variam de acordo com a utilização desses produtos.

Tabela 2: Os produtos substitutos do pó do fruto do embondeiro

| | Aumentar os níveis de energia e contribuir para um estilo de vida activo | Contribuir para a imunidade saudável / melhorar o estado de saúde em geral | Ajudar na digestão saudável |
|--------------------------------|--|--|------------------------------------|
| Alternativas Sintéticas | - Bebidas energéticas cafeinadas - Vitaminas e minerais - Produtos à base de proteínas | - Vitaminas e minerais, que correspondem a 50% do mercado europeu de suplementos alimentares | - As enzimas digestivas |

| | | | |
|--|--|---|--|
| <p>Alternativas naturais</p> | <p>As alternativas naturais são cada vez mais populares. A maioria destes são também comercializados por causa de outros benefícios para a saúde, como, por exemplo, o aumento da concentração. Estes incluem:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 'Super-frutos", como o fruto do guaraná e bagas de goji - Produtos botânicos (veja abaixo) - Outros produtos naturais, como, por exemplo, a geleia real - Proteínas naturais | <ul style="list-style-type: none"> - Vitaminas derivadas de plantas ou produtos com materiais vegetais que são ricos em vitaminas - Probióticos e prebióticos frequentemente consumidos como iogurte (bebidas) - Os antioxidantes à base de frutos, tais como amoras, bagas de sabugueiro e frutos de açaí - Outros pós de super-alimentos, especialmente se estes possuem um perfil nutricional saudável, como vitaminas ou altos níveis de actividade antioxidante | <p>A maioria das alternativas são suplementos naturais não-botânicos, contendo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fibras dietéticas, - Probióticos e prebióticos, e - Alternativas naturais para as enzimas digestivas (que podem ser obtidas a partir de frutos como a papaia e o ananás). |
| <p>Plantas comumente usados</p> | <ul style="list-style-type: none"> - Erva-mate (<i>Yerba mate</i>) - Rodiola (<i>Rhodiola Rosea</i>) - Moringa (<i>Moringa oleifera</i>) - Algas marinhas, como a Chlorella (<i>Chlorella vulgaris</i>) ou Spirulina (<i>Spirulina maxima</i> ou <i>S. major</i>) - <i>Ginkgo biloba</i> - Cacao em pó primário (especificamente para o desporto) | <ul style="list-style-type: none"> - Equinácea (<i>Echinacea purpurea</i>) - Gengibre (<i>Zingiber officinale</i>) - Unha de gato (<i>Uncaria tomentosa</i>) - Eleuthero (<i>Eleutherococcus senticosus</i>) <p>Outros super-alimentos como:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Açafrão (<i>Curcuma longa</i>) - Spirulina (<i>Arthrospira plantensis</i>) - Maca (<i>Lepidium meyenii</i>) - Moringa (<i>Moringa oleifera</i>) | <ul style="list-style-type: none"> - Hortelã-pimenta (<i>Mentha piperita</i>) - Chá verde (<i>Camellia sinensis</i>) - Gengibre (<i>Zingiber officinale</i>) - Folha de boldo (<i>Peumus boldus</i>) - Funcho (<i>Foeniculum vulgare</i>) - Psyllium preto (<i>Plantago psyllium/ovata</i>) - Senna (<i>Senna alexandrina</i>) - Cardo-mariano (<i>Silybum marianum</i>) |

Vai ser difícil competir com produtos sintéticos como as vitaminas em termos de preço, pois são muito mais baratos do que o pó do fruto do embondeiro, e completamente padronizados. Entretanto, é possível competir enfatizando que o pó do fruto do embondeiro é uma fonte natural de uma vasta gama de nutrientes e desempenha importantes actividades antioxidantes.

É necessário construir uma história de marketing para o seu produto do embondeiro que mostre quão diferente ele é em relação os produtos concorrentes. Pode concentrar-se na composição do seu produto ou no modo como é usado tradicionalmente para promover a saúde.

Dicas:

- Faça pesquisa de mercado dos potenciais produtos substitutos mencionados acima. Descubra, por exemplo, como o produto do embondeiro se equipara em termos de perfil químico, preço, garantia/sustentabilidade de fornecimento e facilidade/custos de substituição. Certifique-se de que tem esses resultados preparados quando falar com os potenciais compradores para responder às suas perguntas.
- Diversifique a carteira dos seus produtos para reduzir os riscos. Os produtos comercializados como super-alimentos enfrentam um maior risco de serem substituídos por outros super-alimentos. As vendas desses produtos dependem muito das tendências do momento, que podem mudar com o surgimento de um novo super-alimento.
- Faça a combinação do fruto do embondeiro com outros super-alimentos para criar uma mistura relativamente as quais detenha os direitos de propriedade. Crie os seus próprios dados sobre esta combinação mostrando em que medida e por que razão ela é melhor do que o produto não combinado.
- Demostre que está devidamente informado sobre os desenvolvimentos no seio dos seus concorrentes na sua comunicação e materiais promocionais.

- Identifique estudos e trabalhos de pesquisa sobre o potencial do fruto do embondeiro de fortalecimento dos sistemas imunológico e digestivo ou de melhoria dos níveis energéticos. Use isso na documentação do seu produto e no material promocional. Pode usar fontes como o [Google Scholar](#) para esse fim.
- Veja o nosso estudo sobre a [concorrência no mercado europeu de ingredientes naturais para produtos saudáveis](#).
- Veja as nossas [dicas para fazer negócios com compradores europeus](#) de ingredientes naturais para produtos saudáveis.
- Veja os nossos estudos sobre o [fortalecimento imunológico](#), [super-alimentos](#), e [energia](#) para mais informações sobre as fontes da concorrência dos produtos.

Concorrência empresarial

Como o embondeiro [abunda em diversos](#) países africanos, é de esperar concorrentes de vários países. Por exemplo, do:

- Senegal (como no caso da [Baobab Fruit Company](#) ou da [Baonane SARL](#) que estabeleceu parcerias com a [Biomega](#) da Áustria)
- África do Sul
- Zimbábue (como por exemplo [B'Ayoba](#))
- Gana
- Moçambique (como a [Baobab Products Mozambique](#))

Terá de desenvolver um argumento único de venda (USP) para os produtos do embondeiro. Poderá fazer isso com:

- A alta qualidade: Os compradores europeus enfrentam dificuldades para encontrar fontes de produtos do embondeiro de alta qualidade. Isto é, o produto do embondeiro com uma alta concentração de nutrientes (tais como para as actividades de antioxidantes e vitaminas), sem contaminação microbiológica e um perfil de bom paladar.
- História de Marketing: por exemplo, se ajuda as comunidades rurais ou trabalha com mulheres para a colheita. Visite o [sítio da internet da Aduna](#) para ver como contar tal história. A Aduna mostra como a colheita e o processamento do fruto do embondeiro constitui uma importante fonte de rendimento para as mulheres na estação seca no Gana, quando praticamente não existe fonte alternativa de rendimento.

Os processadores europeus desempenham um papel relativamente reduzido na cadeia de valor do embondeiro, visto que a maior parte do processamento ocorre no país de origem.

As empresas europeias que fornecem o pó e produtos do fruto do embondeiro incluem as seguintes:

- [Vitarbo](#) (Suíça)
- [Africrops](#) (Alemanha)
- [Biomega](#) (Áustria)
- [Minvita](#) (Reino Unido)
- [Aduna](#) (Reino Unido)
- [Organic Burst](#) (Reino Unido)

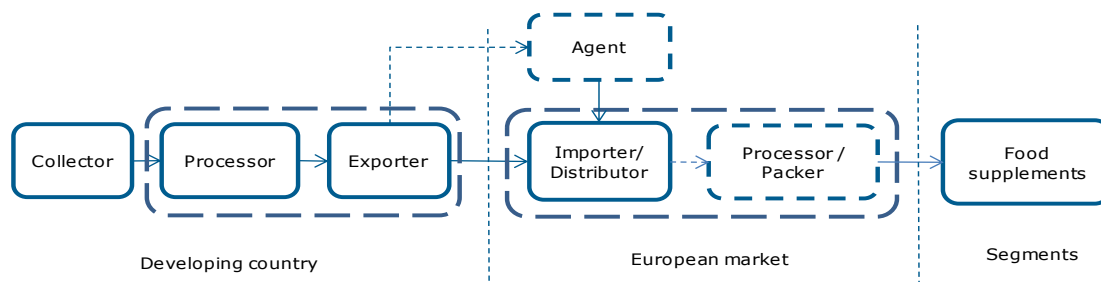
Dicas:

- Assegure a rastreabilidade do seu produto. Seja franco em relação a qualidade e a quantidade que pode fornecer, e a que preço.
- Ajude os fabricantes a fazer a sua história. Por exemplo, através da documentação e visualização do seu produto e da proposta de valor único da empresa. Os fabricantes de produtos finais que se posicionam como um negócio sustentável podem usar isso para promover o produto final na Europa.
- Consulte as nossas [dicas para fazer negócios](#) para mais informações.
- Veja o nosso estudo sobre a [concorrência no mercado europeu de ingredientes naturais para produtos saudáveis](#).

5. Através de que canais pode introduzir os produtos do embondeiro no mercado europeu de produtos saudáveis?

Canais do mercado

Figura 1: Canais do mercado para o pó do fruto do embondeiro usado para os suplementos alimentares



Fonte: ProFound

A figura acima retrata a colheita das matérias-primas do embondeiro. Isso é normalmente feito por mulheres nas comunidades rurais. Além disso, o processamento do fruto do embondeiro e as actividades de exportação são muitas vezes combinadas na mesma empresa. O processamento do fruto do embondeiro limita-se a remoção da casca do fruto, separação das sementes, da polpa e do material fibroso, limpeza e moagem.

O fruto em pó necessita de pouco processamento adicional na Europa. Para o mercado de produtos saudáveis, os importadores europeus limitam o processamento ao embalamento do pó em embalagens do cliente, usando o seu próprio rótulo ou o rótulo do cliente.

Os importadores são essenciais no actual mercado de produtos do embondeiro na Europa. O mercado é ainda bastante pequeno e consiste em muitos pequenos retalhistas e fabricantes. Estas empresas de um modo geral não estão interessadas em ser elas próprias a importar. Elas adquirem pequenas quantidades e preferem comprar a importadores reputados que possam oferecer preços baixos e reduzir os riscos.

Assim, os importadores e os distribuidores são o ponto de entrada mais importante para o mercado europeu dos produtos do embondeiro. Eles podem comercializar até 500 ingredientes naturais, juntamente com outros ingredientes (sintéticos). Eles concentram-se em:

- Aquisição a partir de qualquer parte do globo,
- Análise e controlo de qualidade,
- Padronização,
- Embalagem,
- A documentação do produto, e
- Vendas aos processadores e fabricantes de suplementos alimentares.

O comércio directo com os retalhistas e fabricantes só se tornará efectivamente viável quando o mercado dos produtos do embondeiro expandir, e estes actores incrementarem as suas aquisições dos produtos do embondeiro. Poderá então usar as economias de escala para a aplicação de preços mais baixos.

Alguns fabricantes, como a [Aduna no Reino Unido](#), fazem eles próprios a importação do pó do fruto do embondeiro. Esta empresa criou um centro de processamento no Gana, a partir de onde adquire os produtos do embondeiro. A Aduna usa as suas actividades de aquisição directa na sua história de marketing sobre o impacto social dos seus produtos do embondeiro.

Dicas:

- Faça uso da experiência e conhecimento dos importadores e agentes europeus especializados, em vez de abordar directamente os fabricantes de suplementos alimentares.
- Veja os nossos estudos sobre os [canais e segmentos de mercado de ingredientes naturais para produtos saudáveis](#) e [dicas para identificar compradores](#) para mais informações.

6. Quais são os preços de mercado finais dos produtos do embondeiro?

De acordo com fontes da indústria, existe uma forte pressão sobre os preços dos produtos do embondeiro nos mercados internacionais, devido à forte concorrência. A oferta situa-se em níveis apreciáveis, enquanto a procura no mercado tem se mantido estagnada nos últimos anos. Os preços dos produtos do embondeiro variam entre US\$ 8 e US\$ 10,5 por quilograma, no caso do pó do fruto do embondeiro orgânico.

No entanto, devido à pressão sobre os preços, também existem fornecedores que oferecem os produtos do embondeiro a preços mais baixos. Vai ser difícil concorrer com fornecedores dos produtos do embondeiro a preços tão baixos. Deve certificar-se de que sustem o seu preço com a boa qualidade devidamente documentada do seu produto do embondeiro, bem como através da certificação.

Dicas:

- Certifique-se de que o seu preço reflecte os níveis de qualidade e as condições de entrega.
- Mantenha-se informado sobre a situação da colheita nos principais países produtores. Isto irá ajudá-lo a antecipar a evolução dos preços dos produtos do embondeiro. Pode pedir essa informação aos importadores.
- Verifique se os preços que pode oferecer reflectem o seu cálculo dos custos, incluindo um preço decente para os seus fornecedores.

Leia a nossa [exoneração de responsabilidade em relação as informações do mercado](#).