

**WIPO**

WORLD INTELLECTUAL PROPERTY ORGANIZATION

## Murciélagos, aves y empresas rurales

Vídeo:  | [En YouTube](#)

### Guanomad S.A., Madagascar

Desde tiempo inmemorial la República de Madagascar (Madagascar), un país insular del Océano Índico, ha sido la cuna de varias docenas de aves y murciélagos. Durante generaciones, los malgaches han compartido la isla con sus vecinos alados, pero con pocos contactos directos. En las escasas ocasiones en que se ha producido el contacto (a veces los murciélagos hallan refugio en el interior de los tejados de las casas), se ha considerado a los murciélagos como intrusos no deseados, mientras que se trataba a las aves con cierta indiferencia.



La marca distintiva de Guanomad (Fotografía: *Guanomad*)

Mucho han cambiado las cosas desde que Erick Rajaonary, un contable convertido en empresario, decidió cambiar de profesión y comenzó a explotar los excrementos de murciélago a fin de crear fertilizante orgánico. El Sr. Rajaonary, originario de Madagascar, estaba decidido a desarrollar y comercializar esa idea y creó una empresa denominada *Guanomad S. A. (Guanomad)*.

*Guanomad*, establecida en 2006, ha ampliado su capacidad de producción de fertilizante y ha creado una amplia cartera de marcas, entre las que figura *Guanostar Engrais 100% Bio*. En ese devenir, la empresa ha pasado a ser la primera marca de fertilizante de Madagascar que utiliza el excremento de murciélago, denominado habitualmente guano, una palabra de origen sudamericano. En 2014 *Guanomad* no solo comercializaba sus productos a escala mundial, sino que también había logrado varios premios.

### Productos de origen geográfico específico

El éxito de *Guanomad* se ha debido en gran medida a la geografía peculiar de Madagascar. Tras haberse despegado de África hace más de 150 millones de años, esa isla aislada (posee pocos predadores, lo que permite que florezcan varias especies) ha resultado propicia para la existencia de una gran variedad de

fauna y flora singulares. De hecho, el 90% de la fauna y flora silvestres del país, entre las que figuran insectos, mamíferos y aves, son originarias de la isla (un nivel de endemismo sin parangón en el mundo).



La singularidad de Madagascar se exhibe en la fauna y flora locales (Fotografía: *Guanomad*)

Madagascar no solo es el lugar en que habitan más de 100 especies de aves autóctonas, como la *Ardeola idae*, la gacilla malgache; la isla es igualmente el lugar de existencia de docenas de especies endémicas de murciélagos, como el *Pteropus rufus*, el murciélago frugívoro de Madagascar. Los murciélagos de la isla, además de producir importantes cantidades de guano rico en nitrógeno que puede mezclarse con yacimientos de caliza de una amplia red de cuevas del país y que se ha utilizado para producir fertilizante.

Si bien la extracción de guano para producir fertilizante en la isla data de la década de 1920 (y tuvo su punto álgido en los años de 1960), cabe atribuir a *Guanomad* gran parte del resurgir de ese sector en Madagascar. De hecho, gracias a las características distintivas de materias primas como el guano, que provienen de su ubicación geográfica (o tradición productiva), gobiernos y empresas pueden promover a sus productores y productos.

*Guanomad* extrae el guano de las cuevas de Madagascar en colaboración con comunidades ancestrales, que a menudo tienen una relación sagrada con las tierras que rodean dichas cuevas, y logra utilizarlo para crear fertilizantes orgánicos de carácter específico (algunos de los cuales están mezclados con guano de aves) destinados a distintos sectores. El fertilizante orgánico, adaptable a distintos usos, se utiliza como abono general para la conservación del suelo o como agente de ayuda al crecimiento en horticultura, agricultura y piscicultura (a modo de fertilizante de plantas de estanque como las algas y el plancton, que sirven de alimento a los peces).

## Desarrollo de marcas y comercialización



Las cuevas del país poseen cantidades incalculables de guano (Fotografía: *Guanomad*)

Para poder competir a escala mundial, *Guanomad* ha promovido una estrategia sólida de desarrollo de marcas y comercialización que conlleva entre otros aspectos garantizar la calidad en sus normas de producción, crear diversas marcas distintivas y fomentar la sensibilización acerca de las marcas.

De hecho, uno de los primeros problemas que afrontó la pequeña y mediana empresa (pyme) fue el de contrarrestar la imagen negativa que iba asociada a veces al guano: se pensaba que no era nada seguro utilizar los excrementos como fertilizante, sobre todo en comparación con los fertilizantes químicos. Además, los murciélagos producen un fuerte olor que les ha dado una imagen desfavorable.

A fin de reinventar la imagen que se tenía del guano, la pyme vinculó la palabra a un nuevo sentido de identidad y orgullo nacionales: de ahí el nombre de *Guanomad*, que combina las palabras guano y “mad” (abreviatura de Madagascar). Al difundir esa campaña que tocaba el corazón y la mente del público, la empresa ha tratado de obtener el apoyo de la comunidad a los productos basados en el guano. Con tal fin, *Guanomad* organiza seminarios para productores en los que se ofrecen explicaciones detalladas de la verdadera naturaleza del guano: por ejemplo, durante su formación, los microbios y escarabajos descomponen los excrementos eliminando de ese modo la mayoría de los virus que puedan contener.

Asimismo, *Guanomad* vela por que las cuevas se exploten de manera respetuosa (especialmente las situadas en tierras ancestrales de comunidades indígenas) y suscribe acuerdos de participación en los beneficios con los consejos locales: por cada kilo (kg) de guano extraído, los productores locales reciben gratuitamente una porción acordada previamente.

En concordancia con la nueva vida otorgada al guano, palabra que se halla en el centro de la identidad corporativa de la empresa, la pyme ha creado ocho marcas de fertilizante (aparte de *Guanomad*), como *Guanomad Guanostar Engrais 100% Bio* (una mezcla de guano de murciélago y aves), y *Guanobarren 100% Bio* (una mezcla de fosfato natural y guano de ave marina).



Los granjeros de Madagascar están adoptando fertilizantes obtenidos a partir del guano (Fotografía: *Guanomad*)

Además, la empresa ha velado por que sus productos de marca se fabriquen con arreglo a las normas nacionales e internacionales. Por ejemplo, *Guanomad* ha obtenido certificaciones para sus procedimientos de producción (operaciones, procesamiento, higiene, salubridad y seguridad) otorgados por el Ministerio de Agricultura del Gobierno de Madagascar, el departamento responsable de velar por la calidad de la agricultura malgache.

*Guanomad* ha cumplido igualmente las normas de producción del sector, entre las que figuran las del *Organisme de contrôle et de certification* (Ecocert), uno de los organismos de certificación de productos orgánicos más grandes del mundo. La certificación no solo fomenta la competitividad de la empresa (pues son cada vez más los consumidores que prefieren consumir alimentos producidos de forma orgánica); también garantiza a los asociados y a los clientes de la pyme la calidad intrínseca de sus productos, que exhiben etiquetas de certificación de organismos como Ecocert.

Al haber velado por la calidad y creado una imagen de marca positiva, la empresa se ha hecho un hueco en el mercado de fertilizantes orgánicos basados en el guano, que va dirigido al número cada vez mayor de practicantes de la agricultura sostenible (quienes tienen en cuenta las preocupaciones medioambientales y sociales del sector) existente en Madagascar y en otros países.

El guano, un producto orgánico, versátil y nutritivo, es rico en nitratos (que ayudan al crecimiento de las plantas), compuestos de fósforo (para la recuperación del suelo) y fungicidas (para luchar contra las enfermedades de los cultivos). Además, el producto es muy eficaz en función de los costos: los costos de producción de fertilizante de guano son inferiores en un 50% a los de los fertilizantes artificiales o químicos.



La empresa promueve sus marcas en los eventos del sector (Fotografía: *Guanomad*)

Además del desarrollo de marcas, la certificación y el posicionamiento competitivo en el mercado, la pyme ha seguido fomentando su perfil empresarial por medio de un sitio web profesional (en francés e inglés), sirviéndose de anuncios de televisión, radio y carteles, y recurriendo a plataformas de conocidas redes sociales como Twitter, Facebook, Flickr y YouTube.

Por otra parte, la empresa da prioridad a las ferias comerciales del sector, a sus propios centros de distribución y a actividades comunitarias (por medio de reuniones con agricultores de pequeña escala o de sus propias granjas modelo: en ellas se cultivan diversos cultivos usando el fertilizante de la pyme) como vehículos de promoción de sus productos, marcas y ética empresarial. Por ejemplo, *Guanomad* ha participado en el pabellón africano de BioFach, una de las ferias internacionales más grandes del mundo en el sector de la alimentación orgánica.

Aproximadamente el 50 % de los productos de *Guanomad*, distintivos, seguros, con una sólida imagen de marca y comercializados activamente, se han exportado a la Unión Europea (UE), a Norteamérica y, más recientemente, a África: el resto se ha comercializado a nivel nacional. En 2014, la pyme era el único productor de fertilizante de guano de Madagascar, donde tenía aproximadamente 200 distribuidores (como supermercados y ferreterías) en su red nacional.

## Investigación y desarrollo

Los primeros años de *Guanomad* se caracterizaron por los enormes riesgos e inseguridad de la empresa; por ejemplo, la pyme tuvo que introducirse en un mercado nacional monopolizado en gran medida por los productores de fertilizantes químicos. Además, la empresa tuvo que superar la reticencia hacia el guano de la comunidad agrícola del país, pues algunas de las cuevas seleccionadas para la explotación podían tener resonancias religiosas para la población local. A fin de afrontar esos retos, el Sr. Rajaonary utilizó su experiencia empresarial y recurrió a familiares y amigos; también participó en actividades de investigación y desarrollo (I+D).

Mucho antes de crear *Guanomad*, el empresario obtuvo un certificado de estudios de contabilidad en París (Francia), donde creó y dirigió una empresa de consultoría (a comienzos de la década de 1990). Al regresar a la nación isleña en 1998, el contable siguió trabajando en el mismo sector hasta que en 2005 se entrevistó por casualidad con un amigo que le introdujo en el mundo del guano.



Preparación de fertilizante a partir del guano (Fotografía: *Guanomad*)

Tras visitar una amplia red de cuevas de murciélago en la ciudad portuaria de Toliara, al sudoeste de Madagascar, el Sr. Rajaonary comenzó a imaginar una nueva vida como productor y exportador de fertilizante de guano. Utilizando fondos propios (la empresa comenzó con un capital de unos 100.000 dólares de los EE.UU.), el contable convertido en empresario intensificó sus investigaciones en I+D, sin dejar de estudiar la evolución del mercado de productos fertilizantes.

Tras tomar la decisión de dedicarse a la producción de fertilizantes, el empresario contrató a trabajadores que comenzaron a extraer el guano y transportarlo a Antananarivo, la capital de Madagascar. En ese período, el Sr. Rajaonary tenía instalada la oficina en su propio hogar; el patio que rodeaba la casa se convirtió en almacén y centro de empaquetamiento de fertilizante: los productos se empaquetaban a mano en sacos de 50, 5 y 2,5 kilogramos.

En el primer año de actividad, *Guanomad*, que posteriormente construyó unas modernas instalaciones en Antananarivo en las que se hacen pruebas con el guano para mantener constantemente la calidad, vendió 400 toneladas de fertilizante. Dos años más tarde (en 2008), la empresa vendió 13.000 toneladas. A pesar de la inestabilidad política y económica de Madagascar (entre 2009 y 2010; esa inestabilidad afectó a las importaciones y exportaciones del país, especialmente a las que tenían que ver con la UE), en 2014 la pyme extraía guano de una red de aproximadamente 120 cuevas.

En el mismo período, *Guanomad* produjo de 350.000 a 450.000 toneladas de guano anuales (usadas con distintos fines, por ejemplo, como fertilizante de arroz, cultivos hortícolas y maíz, y en granjas frutícolas) y dio empleo a unos 100 trabajadores a tiempo completo (y a cerca de 400 temporeros), entre los que figuraba un experto en murciélagos y otros especialistas del sector.

## Marcas y gestión de la P.I.

Al poseer marcas de calidad y una empresa que crece rápidamente, el Sr. Rajaonary es plenamente consciente de las ventajas que puede tener invertir en activos de propiedad intelectual (P.I.), como la de asegurar la identidad corporativa de la pyme. Con tal fin, el empresario se ha basado en gran medida en el sistema de P.I. Como afirma el Sr. Rajaonary, “es muy importante para el futuro y para la imagen de la empresa [registrar los activos de P.I.]. Actualmente, las marcas son los activos de las empresas.”

Con la decidida intención de proteger las marcas y la identidad de la empresa en Madagascar, el Sr. Rajaonary ha registrado más de 30 marcas, entre las que figuran *Guanomad Guanobarren Engrais 100% Bio*, *Cocque de Cacao by Guanomad*, *Guanostar*, y *Guanoferti-P Guanomad*, por medio de la Oficina Malgache de Propiedad Industrial (OMAPI).

A fin de garantizar la identidad corporativa de la empresa que tanto trabajo le había costado conseguir, el Sr. Rajaonary solicitó el asesoramiento de un abogado de P.I. “Resultó fácil registrar la marca,” dijo el Sr. Rajaonary. Mi asesor jurídico me explicó todas las etapas necesarias para el registro ante la [OMAPI]. Una semana más tarde, recibimos el documento que confirmaba que la marca era de nuestra propiedad [...]”

El empresario añadió lo siguiente, al justificar la necesidad de registrar más marcas que las que utilizaba la empresa (en 2014 la pyme solo usaba algunas de las 30 marcas que había registrado): “Lo hago pensando en el futuro. Mi objetivo es poner a punto otros productos basados en el guano.” Dicho de otro modo, *Guanomad* registra más marcas que las necesarias para su estrategia empresarial actual a fin de mantener abiertas las vías de expansión futura.

Además, con la mirada puesta en el mercado internacional, especialmente en la UE y en los Estados Unidos de América, el empresario se aseguró de que *Guanomad* estuviera registrada como marca (2013) por medio del [sistema de Madrid para el registro internacional de marcas](#) (el sistema de Madrid), administrado por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI).

## Alianzas

Desde el principio, la pyme ha tenido que lidiar con la falta de poder adquisitivo de su mercado nacional. De hecho, aunque la agricultura es uno de los principales generadores de ingresos y empleo de Madagascar (el sector abarca alrededor del 85% de la mano de obra), el país es uno de los más pobres del mundo (Banco Mundial, 2014); de ahí que en un principio *Guanomad* centrara sus actividades de comercialización en el mercado de exportación.



Gracias a la colaboración, Guanomad ha fomentado su capacidad y su imagen (Fotografía: *Guanomad*)

A fin de estimular el mercado nacional de fertilizantes orgánicos, la pyme se asoció a organismos gubernamentales como la Dirección Regional de Desarrollo Rural, un departamento del Ministerio de Agricultura de Madagascar que proporciona subsidios que los cultivadores (del arroz) de la Región de Itasy, por ejemplo, podían utilizar para adquirir productos de *Guanomad*.

Además de recurrir a dichos subsidios, la pyme ha solicitado la colaboración de asociados del sector, en parte debido a que la inestabilidad política que hubo en el país entre 2009 y 2010 dio lugar a la interrupción de la financiación gubernamental. Por ejemplo, *Guanomad* utilizó fondos proporcionados por Databank Agrifund Manager Ltd. (DAFML), un grupo internacional de inversión privado compuesto por varios organismos que está especializado en la producción agrícola y alimentaria.

El Fondo para la Agricultura Africana de DAFML (AAF), cuya dotación prevista oscila entre los 30 y los 80 millones de dólares de los EE.UU., se estableció con el fin de prestar apoyo a la producción y procesamiento de alimentos para las pymes del continente. *Guanomad* logró la asignación de cerca de 2,8 millones de dólares de los EE.UU. de ese fondo durante cinco años para fomentar su capacidad de producción (parte del AAF también se ha utilizado para la asistencia directa a los agricultores locales, que a su vez han recurrido a dichos fondos para utilizar los productos de la pyme).

Por tanto, al colaborar con esos asociados, *Guanomad* ha podido llevar a cabo sus planes de desarrollo (especialmente en una época difícil para la política y la economía), a la vez que preparaba el terreno para que los clientes nacionales e internacionales disfrutaran de las ventajas de sus versátiles productos.

## Medio ambiente y seguridad alimentaria

Madagascar, al igual que muchos países y regiones, ha afrontado varios retos medioambientales en los últimos años, como la degradación del suelo, malas cosechas, la contaminación del agua subterránea, la deforestación y la amenaza de extinción de la flora y la fauna.

Como el país cuenta con una población en su mayoría rural que subsiste gracias a un importante sector agrícola de bajo rendimiento (principalmente, pequeñas granjas de subsistencia que no utilizan fertilizantes y constituyen el 25% del PIB), la mayoría de los malgaches estaban condenados a vivir por debajo del umbral de la pobreza, subsistiendo con menos de 2 dólares de los EE.UU al día (Programa Mundial de Alimentos (PMA), 2014). Además, la población del país ha padecido una salud deficiente durante generaciones: por ejemplo, Madagascar es el sexto país del mundo en malnutrición crónica, especialmente entre los niños (PMA, 2014).



Los agricultores de Madagascar practican la agricultura sostenible (Fotografía: *Guanomad*)

A pesar de esas dificultades, la nación isleña es un lugar propicio para el cultivo de varias especies vegetales como el arroz (que representa el generador de ingresos más importante del país y ocupa el 47% de la superficie cultivable), la mandioca, la papa, el banano, el maíz y los frijoles, mientras que los principales cultivos de exportación corresponden al café, la vainilla, el clavo y el azúcar.

Por tanto, el país reunía las condiciones adecuadas para una revolución agrícola sostenible: de hecho, únicamente el 11% de las granjas de subsistencia usan fertilizantes modernos. Los fertilizantes de *Guanomad*, asequibles, eficaces y seguros, ayudan a los agricultores a reponer los suelos, aumentar el rendimiento, abrir nuevos mercados y asegurar un suministro constante de alimentos. La agricultura orgánica respeta el medio ambiente garantizando la calidad del suelo y del agua potable sin dañar la flora y la fauna circundantes. (En cambio, los fertilizantes químicos, que tienen la misma eficacia que los orgánicos durante el primer año de uso, comienzan a repercutir negativamente en el suelo al cabo de dos años.)

Sin duda, un objetivo esencial de *Guanomad* ha sido contribuir a proteger el medio ambiente y velar por la seguridad alimentaria (incluidos los medios de subsistencia de los agricultores) en Madagascar y en otros mercados. A fin de cumplir ese objetivo, la pyme ha seguido colaborando estrechamente con el Gobierno de Madagascar y con asociados del sector y la comunidad local.

*Guanomad* no solo proporciona productos orgánicos asequibles a los agricultores del país; la pyme también organiza seminarios de agricultura sostenible para los agricultores (por medio de granjas en las que se imparte a los productores formación en agricultura sostenible), en los que se presentan ponencias sobre reforestación y desarrollo rural. Como ha tenido a bien señalar el Sr. Rajaonary, “el futuro de Madagascar reside en la agricultura, que es la única solución a la crisis alimentaria [El país ha afrontado crisis alimentarias debido a los ataques de la langosta que afectan al arroz y a otros cultivos].”

Además, las estrategias de *Guanomad* destinadas a proteger el medio ambiente y fomentar la seguridad alimentaria, están en sintonía con el empeño del Gobierno de Madagascar de revivir la economía rural y urbana del país. Este programa de alcance nacional, denominado Plan de Acción de Madagascar (MAP,



2007 a 2012), tiene varios objetivos entre los que figura el establecimiento de la agricultura sostenible y la seguridad alimentaria por medio de una “revolución verde”.



La población del país, en su mayoría rural, se prepara para la prosperidad (Fotografía: *Guanomad*)

Los resultados del MAP han sido prometedores. La revolución verde del Gobierno malgache (que ha contado con el apoyo de pymes como *Guanomad*) ha dado lugar al descenso de las importaciones de arroz al tiempo que se han incrementado el rendimiento y las exportaciones de ese cultivo (hasta el 40% en 2009 en comparación con el año anterior). En 2011 se repitió la evolución positiva, cuando la producción de arroz ascendió a 50.000 toneladas anuales a partir de una media de 30.000 toneladas durante el período precedente.

Como consecuencia del MAP y de los esfuerzos de productores como *Guanomad*, Madagascar comienza lenta pero firmemente a disponer de su propio suministro de alimentos, a proteger en mayor medida el medio ambiente y a abordar los numerosos retos sociales y ecológicos que ha padecido el país durante años. Además, dados los enormes esfuerzos que realiza *Guanomad* para afianzar la reputación de los murciélagos en el país, es posible que se abran nuevos horizontes para otras especies de la fauna y la flora de esta isla singular dotada de tanta riqueza natural.

## Resultados empresariales

*Guanomad* se creó a raíz de una conversación fortuita con un amigo y actualmente presta apoyo a la agricultura sostenible de Madagascar, mejorando las condiciones de vida y de salud de los productores y contribuyendo a proteger el medio ambiente. En ese acontecer, la pyme obtiene resultados satisfactorios y recibe alabanzas a nivel internacional.

En reconocimiento al modelo de desarrollo sostenible de la empresa, *Guanomad* recibió el premio a la pequeña empresa sobresaliente (2013) de la Red de Liderazgo Africano (ALN). El premio anual de la ANL, 50.000 dólares de los EE.UU. por ganador, reconoce a cuatro empresarios de África procedentes de varios sectores que ponen de manifiesto la excelencia empresarial y la incidencia positiva en la sociedad.



El Sr. Rajaonary presenta una ponencia en el Laboratorio de Medios del MIT en 10 de mayo de 2014 (Fotografía: *Guanomad*)

Al recibir el premio, el Sr. Rajaonary dijo lo siguiente: “Me resulta sumamente grato y alentador saber que hay otras personas en África que comparten el mismo ideal de continente próspero que tenemos en *Guanomad*.” El premio es un reconocimiento a la labor de la empresa, y el empresario ha sido seleccionado como orador destacado para presentar una ponencia ante el *Laboratorio de Medios del Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT)*, el 10 de mayo de 2014, en el *Legatum Center for Development & Entrepreneurship* de dicho Instituto. La ponencia del Sr. Rajaonary destacó la experiencia concreta de *Guanomad* en el ámbito de las industrias agroalimentarias en África. En 2014, la pyme tenía una capacidad anual de producción de aproximadamente 11.000 toneladas de fertilizante de guano.

## Alzar el vuelo

Cuando Erick Rajaonary decidió dejar su empleo de contable para llevar una nueva vida de productor de fertilizante orgánico, se diría que tenía pocas probabilidades de éxito. Sin embargo, al cabo de unos años, el empresario dio una nueva imagen a la industria, creó varias marcas y productos de calidad y amplió sus actividades al mercado nacional e internacional.

Al mismo tiempo, el Sr. Rajaonary ha fortalecido la comunidad agrícola de Madagascar y ha contribuido a sentar las bases de un futuro próspero para los productores de la isla y para la fauna y flora singulares en las que se basan sus actividades.

---

### ► [Fuentes, referencias y enlaces](#) ↓

Este estudio de caso se basa en información tomada de:

- [AAF SME Fund investit dans le malgache Guanomad](#)
- [Adaptation Fund: Proposal for Madagascar](#)
- [African Leadership Network](#)
- [Databank Agrifund Manager Limited](#)
- [David Attenborough BBC Madagascar - Lost Worlds](#)
- [Ecocert - Organisme de contrôle et de certification](#)
- [Entrepreneur talks about the business behind bat droppings in Madagascar](#)
- [Facebook: Gunaomad](#)
- [FAO: Fertilizing Fish Ponds](#)
- [FAO: Status, priorities and needs for sustainable soil management in Madagascar](#)

- [Fertilizing With Bat Droppings](#)
- [Global farmers go batty for fertilizer](#)
- [Growing Africa's Prosperity Through Collaborative Partnerships](#)
- [Guano Exploitation in Madagascar](#)
- [Guanomad](#)
- [Guanomad, a Malagasy company awarded by Africa Awards for Entrepreneurship](#)
- [Guanomad: Bat Guano](#)
- [Guanomad Brochure](#)
- [Guanomad France Import](#)
- [Guanomad Opens its Capital](#)
- [Guanomad Pressbook: Results 2008 - 2009](#)
- [Guanomad Rebirth - 2,8 millions USD pour développer l'engrais guano](#)
- [Guanomad Wins Entrepreneurship Award](#)
- [Guanostar Brochure](#)
- [Madagascar : Une histoire \(vraie et réaliste\) de riz par Erick Rajaonary](#)
- [Madagascar: Guanomad, Africa Award for Entrepreneurship 2013](#)
- [Making Big Bucks From Bat Droppings In Madagascar](#)
- [Phatisa's AAF SME Fund invests in leading Madagascar organic fertilizer company, Guanomad](#)
- [Portrait – Erick Rajaonary: Un patron négociable et à l'écoute de ses employés](#)
- [Rocks for Crops - Madagascar](#)
- [The AAF SME Fund Invests in Leading Madagascar Organic Fertilizer Company](#)
- [Tradeboss: Guanomad](#)
- [We Have Our Winners! African Leadership Network Announces 5 Winners for the 2013 Africa Awards for Entrepreneurship](#)
- [What is Sustainable Agriculture?](#)
- [WIPO: Erick Rajaonary, entrepreneur, Madagascar](#)
- [Wolfram Alpha: Chiropetera](#)
- [World Bank: Madagascar](#)
- [World Food Programme: Madagascar](#)





