

A venda conjunta - uma estratégia eficiente para reforçar a estruturação e a ligação com o mercado dos pequenos produtores de caju

Em Moçambique existem cerca de 1.047.111 explorações que possuem cajueiros, dos quais 94,7% são pequenas explorações familiares. A forma de trabalho independente destas famílias torna mais difícil as suas negociações, com vista a defenderem os seus interesses, com outros intervenientes na cadeia.

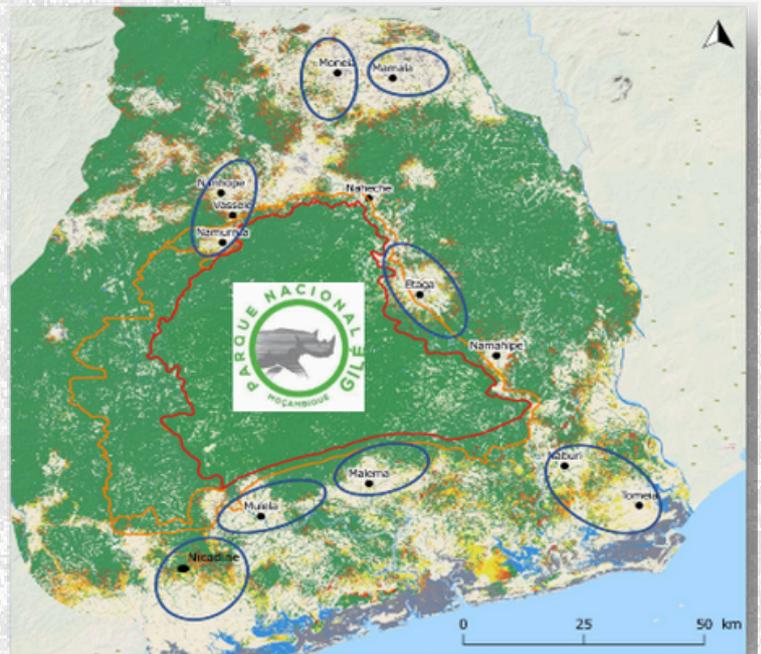
Para reforçar o **poder de negociação coletiva dos produtores**, foi elaborada e implementada na zona piloto do Projecto ACAMAZ (ao redor do PNAG, Província da Zambezia), uma **metodologia para a venda conjunta de castanha de caju**, composta de 4 formações.

Esta metodologia simples da Nitidae esta acessível para **grupos informais, associações e cooperativas de produtores** e cria uma dinâmica **associativa** para o futuro.

Os produtores apropriam-se das ferramentas, replicam para **outros produtos agrícolas** e podem ser **autónomo**.

Os produtores conseguem vender uma castanha de **qualidade** a um **preço mais elevado** que o preço de venda individual, através duma **venda em grupo**, com **transparência** e **controlo**, que **reduzem os intermediários**.

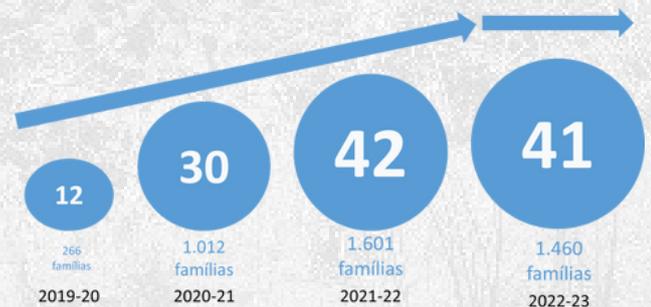
Com base na experiência foi elaborado um *Manual de metodologia* em 2022 para auxiliar os extensionistas no processo de preparação de venda da produção (caju e outros) das diferentes organizações de produtores, ao nível do país.



Mapa mostrando as 8 zonas de acção do projecto piloto ao redor do Parque Nacional de Gile

Resultados chaves

- **Aumento da participação dos produtores em 4 campanhas de comercialização:** 12 Organização de Produtores (OP) para 41 OP, envolvendo mais de 1.400 famílias de produtores de caju, em torno do PNAG, para a criação de uma cadeia de valor sustentável.
- **60% das famílias envolvidas na venda conjunta são as mesmas desde 2020 até 2023.**
- Antes, não se verificava a qualidade da castanha. Com o projeto, foram feitos **cerca de 200 testes de qualidade "Out Turn" pelas comissões de venda conjunta nas OP, por campanha**, resultando em uma melhoria média da qualidade até 46 lbs.
- **83% dos produtores** que receberam a informação de mercado **N'kalo**, via sms, usaram a informação para **negociar um melhor preço da castanha** (*Estudo realizado pela Technoserve / Nitidae, 2021*).



- A maioria dos **comerciantes** que compraram a castanha com as OP, confirmaram a **melhoria da qualidade e dos procedimentos de pos-colheita**.

- Criação de **2 posters** para capacitar as OP sobre o teste de qualidade “Out Turn” e sobre as boas praticas de colheita e pós-colheita (usado pela Nitidae, IAM,IP, SDAEs, AMPCM, e outros parceiros). Permitiram **influenciar de forma positiva a qualidade da castanha de caju**.

As boas práticas na colheita e pós-colheita da castanha

Práticas recomendadas - Boa Qualidade

- Limpar de baixo do cajueiro. Aguardar as castanhas no chão, 3 vezes por semana para ter uma castanha cheia e madura.
- Logo depois da colheita, separar o casca da castanha com o fio, para tirar os restos do casca e ter uma castanha limpa.
- Equalizar a castanha pelo menos 2 dias ao sol para secar bem e evitar que ela apodreça durante o armazenamento e transporte.
- Tirar as pedras, castanhas muito pequenas e outros objectos estranhos antes de pôr a castanha em sacos de sítal. Armazenar os sacos por cima de uma canga de madeira.

Práticas não recomendadas - Má Qualidade

- Não deixar cair em baixo dos cajueiros e não tirar castanhas verdes. Não deixar acumular a castanha no chão.
- Não separar com as mãos, porque deixa restos do casca na castanha. Isso vai apodrecer a castanha.
- Não amontoar a castanha suja e húmida, porque vai apodrecer a castanha.
- Não armazenar a castanha nos sacos de rafia ou directamente no chão, porque acumula humidade e vai apodrecer.

Logos: AFD, INSTITUTO DE ASSOCIAÇÕES DE PRODUTORES DE AMENDOAS DO MOÇAMBIQUE, IP, ACAMOZ, Nitidae, SDAEs

Como avaliar a qualidade da castanha de caju

1. Criar a amostra:

- Misturar a castanha
- Dividir a Amostra da castanha em 4 partes
- Amostra 1: Parte 1 + Parte 3; Amostra 2: Parte 2 + Parte 4
- Levar 1 Kg de uma das amostras

2. O cálculo do out-turn: O out-turn calcula a quantidade de amêndoas sadia e útil, depois do processamento por 1Kg de castanha bruta.

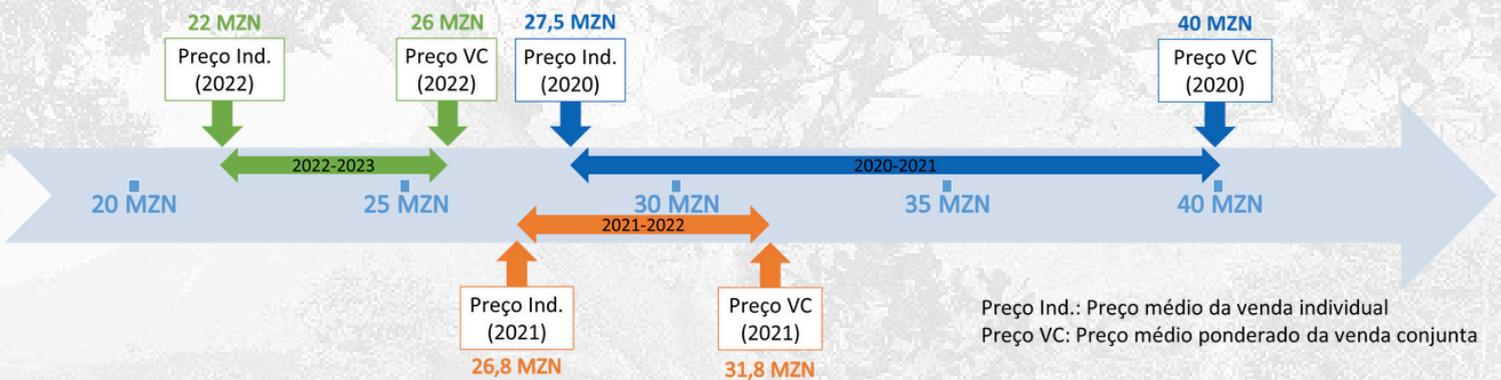
1. Abrir as castanhas com a tesoura
2. Controlar e classificar as amêndoas em 3 categorias
3. Calcular o OUT-TURN

3. Qual é a sua qualidade?

O out-turn mínimo aceitável para a exportação é de 44. A qualidade é boa a partir de 44 até 46 e muito boa a partir de 47 até 52.

Logos: AFD, INSTITUTO DE ASSOCIAÇÕES DE PRODUTORES DE AMENDOAS DO MOÇAMBIQUE, IP, ACAMOZ, Nitidae, SDAEs

- Os produtores conseguiram negociar, usando a informação de mercado N'kalo e o anuário de contactos com **preços de venda conjunta a mais de 45%** (Campanha 2020-21), **18%** (Campanha 2021-22 & 2022-23) comparando aos preços das vendas individuais realizadas nas mesmas comunidades.



- **43% das associações** fizeram a venda conjunta com **novos compradores** graças ao **Anuário de contactos** de compradores fornecido pelo projecto.
- **Aumento do volume de castanha bruta vendido em 4 anos:** de 27 para 400 toneladas.
- Reforço das capacidades das associações de produtores de caju: **50% dos grupos estão a investir nos seus próprios projectos**
- Os **agentes do IAM,IP foram capacitados** na metodologia e implementaram pela primeira vez ao nível nacional durante a campanha de comercialização da castanha de caju 2022-2023.
 - No total, 237 organizações de produtores (OP) foram acompanhadas;
 - Destas, **73% venderam 4.455 toneladas** de castanha em conjunto;
 - a preços **27 a 41 MZN/kg, em comparação com 15 a 27 MZN/kg**, quando vendida individualmente, representando **5% da produção nacional**.
 - Esse sucesso no primeiro ano de implementação demonstra o sucesso e a eficácia da venda conjunta, que será continuada na fase 2 do Projecto ACAMOZ 2.





Foto de família da formação realizada em Namialo com uma parte dos agentes do IAM,IP Nampula



Foto de família da formação realizada em Angoche com uma parte dos agentes do IAM,IP Nampula

Lições aprendidas

- A **comissão de produtores**, composta por 3 ou 4 produtores polivalentes que são os pontos focais da OP é responsável pela verificação da qualidade da castanha, pelas condições de armazenamento dos membros e pela negociação com exportadores ou processadores.
- Além de fiscalizar e verificar a qualidade de cada membro, a comissão também atua como formadora sobre o MIC (Manejo Integrado do Cajueiro).
- A venda conjunta forma **pequenos núcleos na comunidade de até 40 produtores**, garantindo confiança e transparência entre os membros, com potencial para se tornar uma **associação ou cooperativa** no futuro.
- A **troca de experiências** entre as OPs no distrito e entre distritos é fundamental para melhorar a comunicação e o compartilhamento de informações entre os produtores.
- Essa metodologia simples é eficaz para também **comercializar outros produtos agrícolas**.

Historia de sucesso



A família do Sr. Ismael e Sra. Luisa afrente da casa melhorada com chapas, graça à venda conjunta de castanha de caju (Distrito de Pebane)

A Transformação de Ismael & Luisa através da venda conjunta de castanha

O Sr. Ismael Lagimo e sua esposa, Sra. Luisa Esperante, membros da iniciativa de venda conjunta de Namige (Tomeia, Distrito de Pebane, Zambézia), realizaram uma venda de 620 kg de castanha em 2022. Graças à venda no grupo, conseguiram vender a castanha por 25 MZN/kg, em vez dos 20 MZN/kg pagos na comunidade.

Com os lucros desta venda e as economias da campanha anterior, o casal investiu 18.900 MZN para melhorar a sua casa, comprando 42 chapas de zinco para cobrir a casa, que antes era de palha. Eles também adquiriram uma televisão, uma bateria e um painel solar.

A venda conjunta de castanha foi fundamental para melhorar a qualidade de vida da família do Sr. Ismael e da Sra. Luisa, proporcionando mais conforto e segurança para sua casa e sua vida cotidiana.



A venda conjunta de castanha e amendoim transforma a vida na aldeia de Nanhope (Distrito de Gilé)

Após duas campanhas de comercialização de castanha de caju à vender em conjunto ao nível dos 3 Comitês de Gestão de Recursos Naturais (CGRN) de Nanhope, localizado no norte do Parque Nacional de Gilé, os membros dos CGRN adotaram e replicaram com sucesso a metodologia para a comercialização de amendoim.

Na campanha de 2021, com um mercado favorável, comercializaram 13 toneladas de amendoim a 1.000 MZN por saco de 50 kg, superando o preço de 850 MZN praticado individualmente, seja um lucro adicional de 5 MZN/kg de amendoim.

Já na campanha de 2022, apesar da produção reduzida na região, venderam cerca de 5 toneladas a 800 MZN por saco, contra os 700 MZN, praticado individualmente, gerando um lucro adicional de 2 MZN/kg.

Os membros dos CGRNs estão muito satisfeitos com os resultados. Com os melhores preços obtidos tanto na castanha quanto no amendoim, eles conseguiram investir em bicicletas, chapas de zinco para suas casas e até em televisões, melhorando significativamente sua qualidade de vida.



O CGRN de Malema Serra (Gilé) vendendo seus sacos de amendoim em 2021

Para mais informações:

- [Manual da metodologia da venda conjunta](#)
- Material pedagógico 1: Poster - As boas praticas de colheita e pos colheita
- Material pedagógico 2: Poster - Como avaliar a qualidade da castanha de caju (out turn)?
- Material pedagógico 3: Manual técnico para avaliar a qualidade da castanha de caju (out turn) com o nuancier (imagens)
- Material pedagógico 4: Jogo duma campanha de comercialização da castanha de caju
- Material pedagógico 5: Palestra sobre Barack Obama e as castanha de caju
- Material pedagógico 6: Palestra sobre quem são os produtores, processadores e os consumidores da castanha no mundo
- Material pedagógico 7: Palestra para perceber a variação dos preços da castanha de caju
- Material pedagógico 8: Palestra sobre a campanha de comercialização da castanha e o serviço de informação do mercado N'kalo
- Material pedagógico 9: Formação «Como valorizar a informação para melhorar sua capacidade de negocio?»
- Material pedagógico 10: Modelo lista de contactos de produtores e de comerciantes locais, processadores e exportadores.