

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 95% 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**.

A metodologia de venda conjunta **permite criar facilmente núcleos de 10 a 40 produtores**, com o objectivo de **vender produtos agrícolas de qualidade a preços superiores aos da venda individual, de forma transparente e controlada, reduzindo os intermediários**.



As boas práticas na colheita e pós-colheita da castanha



Práticas recomendadas - Boa Qualidade



Limpar de bala de cajueiro. Aguardar as castanhas no chão, 3 vezes por semana para ter uma castanha limpa e madura.



Logo depois da colheita, separar a casca da castanha com o fio, para ficar as sementes de caju e ter uma castanha limpa.



Espalhar a castanha pelo menos 2 dias ao sol para secar bem e evitar que ela apodreça durante o armazenamento e transporte.



Ter as pedras, castanhas muito pequenas e outras coisas estranhas antes de pôr a castanha em sacos de caju. Armazenar os sacos por cima de uma capa de madeira.



Práticas não recomendadas - Má Qualidade



Não deixar cair em bala dos cajueiros e não lavar as castanhas. Não deixar acumular a castanha no chão.



Não separar com as mãos, porque deixa restos de caju na castanha. Isso vai apodrecer a castanha.



Não amontear a castanha logo a humidade, porque vai apodrecer a castanha.



Não amontear a castanha nos sacos de caju do chão para cima, porque acumula humidade e vai apodrecer.



Como avaliar a qualidade da castanha de caju

1. Criar a amostra:



2. O cálculo do out-turn:

O out-turn calcula a quantidade de amêndoas sadias e úteis, depois o processamento por 1Kg de castanha bruta.

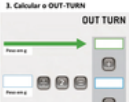
1. Adiar as castanhas com a tesoura



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.

Essa abordagem representa a primeira etapa no processo de estruturação das Organização de Produtores (OP), seja grupos informais, associações e cooperativas de produtores. Permite que os pequenos produtores se organizam em conjunto, apropriando da ferramenta e alcançando maior autonomia.

A venda conjunta é eficaz quando:

(1) **combinada com esforços para melhorar a qualidade do produto**, graças à função da Comissão (3-4 produtores da OP) que capacita os membros sobre o teste de qualidade "Out Turn" e sobre as boas praticas de colheita e pos-colheita;

(2) **a capacidade de negociação dos produtores é reforçada** nodeamente através da concorrência entre compradores, graça ao uso do anuario de contactos.

(3) **se utiliza a informação do Sistema de Informação de Mercado (SIM) N'kalo** (preços e recomendações para vender no momento adequado).

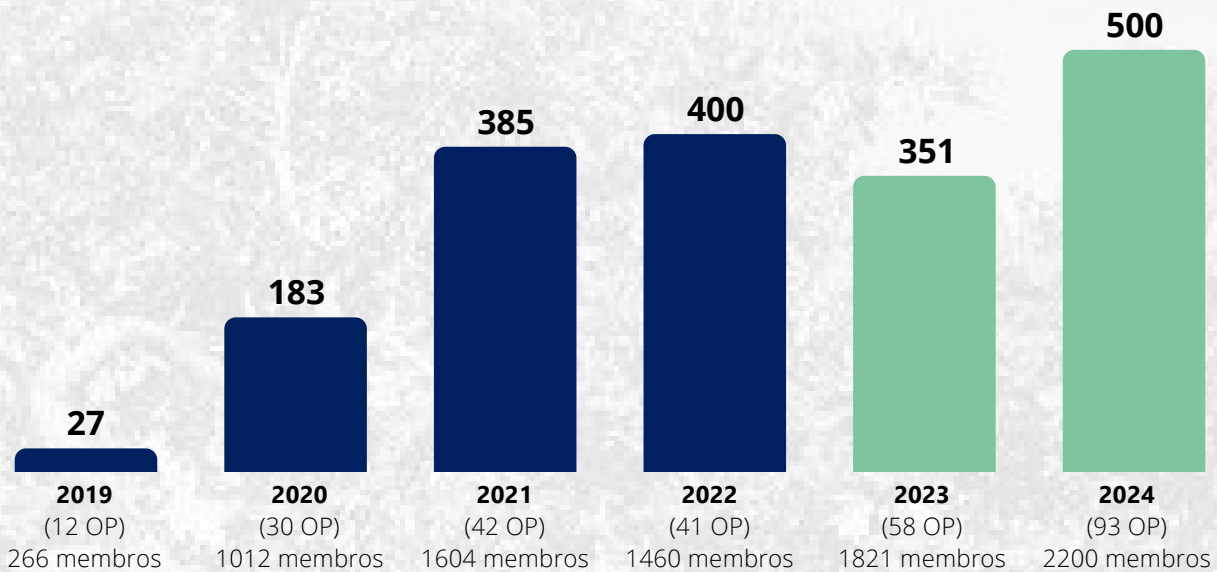


83% dos produtores que receberam a informação de mercado N'kalo, via sms, usaram a informação para negociar um melhor preço da castanha (Estudo realizado pela Technoserve / Nitidae, 2021).

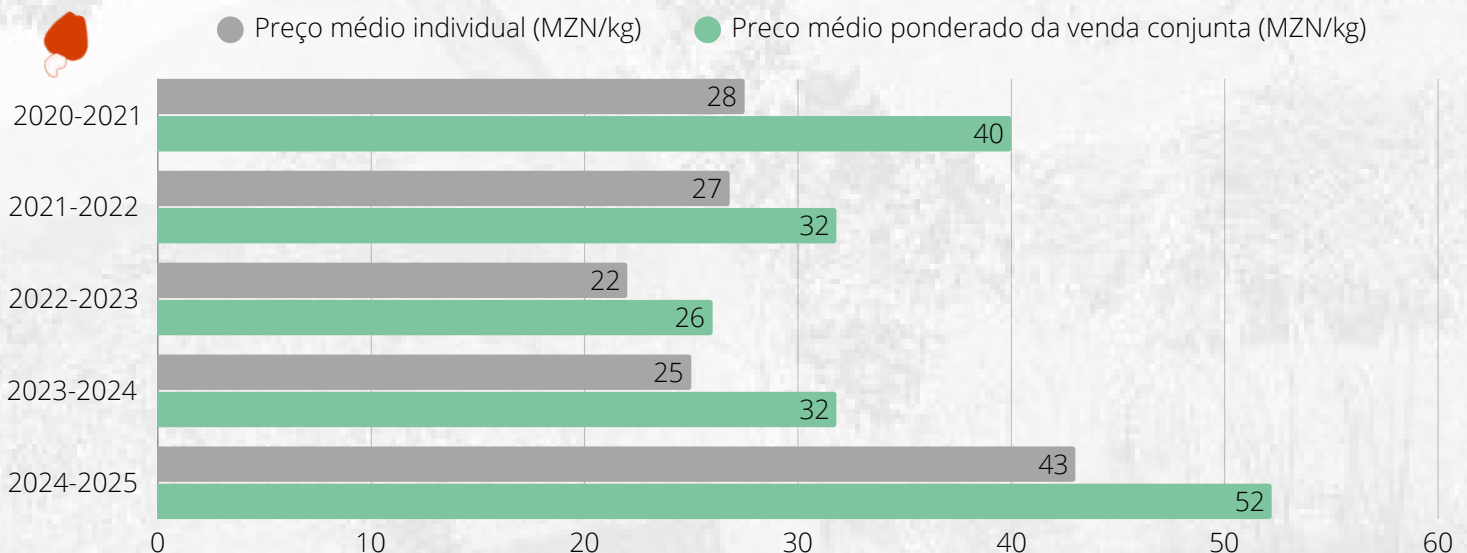
Resultados chaves

- **Aumento da participação dos produtores e do volume de castanha bruta vendido.** 60% das famílias envolvidas na venda conjunta são as mesmas até 2024.

Volume de castanha bruta comercializado em conjunto, desde 2019 ao redor do Parque Nacional de Gilé (Zambézia, Moçambique)



- Os produtores conseguiram negociar castanha de caju, usando a informação de mercado **N'kalo** e o **anuário de contactos** com **preços de venda conjunta a mais de 45%** (2020-21), **27%** (2023-24), **18-21%** (2021-22 & 2022-23 & 2024-25) **comparando aos preços das vendas individuais realizadas nas mesmas comunidades.**
- **Os produtores replicam naturalmente** a metodologia para as outras cadeias de valores, como o **amendoim** e o **gergelim**, desde 2022.



- A criação dos núcleos de produtores através da venda conjunta constitui as fundações do **associativismo** que leva pelo **cooperativismo**. Esse processo é acompanhado por um **fortalecimento da visão de negócio**, o que permite que os produtores contribuam para **o fundo da OP** e financiem **seus próprios projetos em comum**, como a construção de armazéns.
- No caso das associações de produtores de caju, **50% estão investindo em seus próprios projetos.**

Oportunidades para o futuro

- **Capacitar os agentes do Instituto das Amêndoas (IAM,IP) para fortalecer o apoio às organizações de produtores:**

Em 2022, os agentes do IAM,IP foram treinados na metodologia da venda conjunta e, pela primeira vez, implementaram em nível nacional durante a campanha de comercialização da castanha de caju. No total, 237 OP foram acompanhadas, dos quais, 73% venderam 4.455 toneladas de castanha em conjunto a preços 27 - 41 MZN/kg, em comparação com 15 - 27 MZN/kg, quando vendida individualmente. **Esse volume representou, já no primeiro ano, 5% da produção nacional, o que demonstra que um esforço contínuo poderia ter um impacto significativo e estruturante.**

A estratégia é continuar a capacitar esses agentes, garantindo o fortalecimento contínuo do apoio às OPs e a expansão da metodologia de venda conjunta, promovendo mais autonomia e melhores preços para os pequenos produtores.

- **Expandir a metodologia de venda conjunta e capacitar a sociedade civil:**

Replicar a metodologia de venda conjunta, juntamente com formações sobre associativismo e cooperativismo (AMPCM), para agentes da sociedade civil em Moçambique. Isso ajudará a fortalecer as capacidades locais e promover a colaboração entre os produtores.

- **Facilitar o acesso à infraestrutura e cofinanciar projectos coletivos:**

Continuar a cofinanciar projetos coletivos que envolvem um sistema de contribuições ao nível dos produtores, após as vendas conjuntas.

O cofinanciamento de armazéns com capacidade para 16 toneladas é um exemplo de investimento importante. Esses armazéns servem para agregar produtos agrícolas e garantir sua qualidade localmente.

Referências

- [Manual da metodologia da venda conjunta](#) para auxiliar os extensionistas no processo de preparação da venda conjunta de castanha e outros produtos das diferentes OP.
- [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 (*disponível no Manual da metodologia*)