

Metodologia para a preparação da venda conjunta e melhoria da qualidade da castanha de caju com iniciativas, associações e cooperativas de produtores

A Nitidae, a partir da sua experiência no projecto ACAMAZ, nos distritos de Gilé e Pebane (Zambézia), estabeleceu uma metodologia composta de **4 formações** para melhorar o conhecimento dos produtores do sector do caju. Esta metodologia simples da Nitidae esta acessível para grupos informais 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.



Assim, 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**.



Formação 1: Estabelecer o plano da venda conjunta

- Estabelecer um plano de campanha através de 5 assembleias.
- Definir o funcionamento da iniciativa/associação de venda conjunta: comissão, contribuições dos produtores, plano de negocio.

Venda em conjuntos de maneira transparente

Formação 2: Como melhorar a qualidade da castanha de caju?

- Poster - Difusão das boas praticas de colheita e pós-colheita pela comissão de venda conjunta (complementares ao Maneio Integrado do Cajueiro).
- Poster - Avaliação da qualidade OUT TURN pela comissão de venda conjunta.

Agregação de quantidade de castanha de boa qualidade

Formação 3: Entender o funcionamento do mercado

- Difusão da informação de mercado N'kalo via SMS (plataforma ConnectCaju), os quadros de informação e as radios comunitárias.
- Jogo participativo duma campanha de comercialização da castanha de caju.

Entender o funcionamento do mercado da castanha

Formação 4: Como negociar?

- Como valorizar a informação para melhorar sua capacidade de negocio?
- Anuário com os contactos dos produtores e dos comerciantes locais, processadores e exportadores.
- Como tomar uma decisão juntos no tempo da venda?

Poder de negociação para conseguir melhores preços

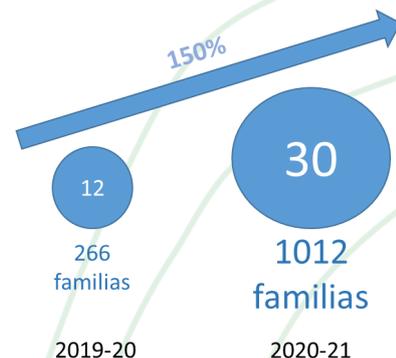
Os materiais pedagógicos das 4 formações são disponíveis no website [do IAM,IP](#) e da [NITIDAE](#)



Resultado 2020-2021 - Projecto ACAMOZ

Formação 1: Estabelecer o plano da venda conjunta

- A participação na campanha de comercialização 2020-21 aumentou de 12 para 30 grupos e de 266 para 1012 famílias. 64% dos participantes foram novas famílias.
- A venda conjunta influenciou na redução dos roubos de castanha porque as comissões, responsáveis da fiscalização, assim como todos os membros dos grupos assumiram o compromisso de fazer a venda conjunta de tal forma que se tornaram cada vez mais vigilantes.



Formação 2: Como melhorar a qualidade da castanha de caju?

- Foram feitos 132 testes de out turn em 2020, pelos produtores dos 30 grupos de venda conjunta.
- A implementação de boas práticas de colheita e pós-colheita influenciou de forma positiva a qualidade da castanha bruta.
- A maioria dos comerciantes que compraram a castanha com os grupos de venda conjunta, confirmaram a melhoria da qualidade e dos procedimentos de pos-colheita.

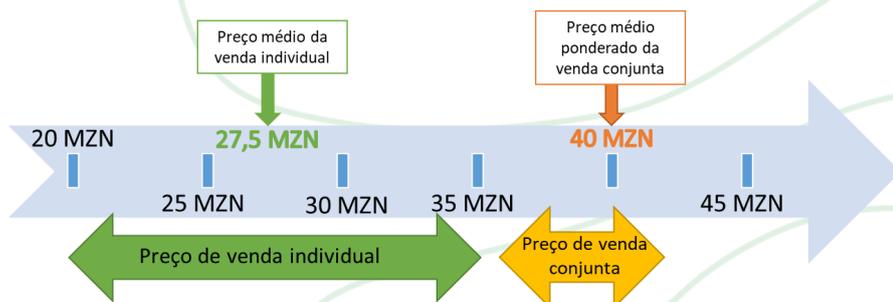
Formação 3: Entender o funcionamento do mercado

- Difusão da informação de mercado via SMS, os quadros de informação na comunidade e a radio comunitária.
- 44% dos produtores que receberam a informação de mercado N'kalô via sms, usaram a informação para negociar o preço da castanha. (Estudo realizado pela Technoserve/Nitidae)



Formação 4: Como negociar?

- Os produtores conseguiram negociar preços de venda conjunta a mais de 45% comparando aos preços das vendas individuais realizadas nas mesmas comunidades (seja um aumento de 5,7% até 107,5%).
- O volume comercializado através da venda conjunta aumentou de 27 toneladas em 2019/20 para 182 toneladas em 2020/21.
- 43% das associações fizeram a venda conjunta com novos compradores graças ao anuário de contactos de compradores fornecido pelo projecto.



Uma metodologia simples que os produtores conseguem replicar



" Conseguimos vender à um preço de 1.000 MZN por saco em vez de 850 MZN por saco, para 7,3 toneladas de amendoim. Estamos muito feliz conseguir este preço! "

Grupo de venda conjunta de Namurrua (Distrito de Gilé)