

# Manual de metodologia para a venda conjunta em grupos de produtores e melhoria da qualidade da castanha de caju

Agosto de 2022





# Índice

|  |    |
|--|----|
| Introdução .....   | 4  |
| 1. Para quem está acessível esta metodologia, como o grupo de produtores organiza-se e como o técnico acompanha os produtores na venda conjunta da castanha? ..... | 9  |
| 1.1. Para quem está acessível esta metodologia? .....  | 10 |
| 1.2. Como formar um novo grupo de produtores? .....  | 11 |
| 1.3. Como o grupo de produtores organiza-se na venda conjunta? .....   | 13 |
| 1.4. Como a comissão da venda conjunta organiza-se? .....  | 14 |
| 1.5. Como o técnico organiza-se para seleccionar os grupos a ser acompanhados na venda conjunta (VC)? .....  | 16 |
| 1.6. Monitoria do grupo de produtores da venda conjunta (VC) .....   | 17 |
| 2. Como preparar os diferentes tipos de grupos de produtores na venda conjunta e melhorar a qualidade da castanha de caju? .....                                   | 19 |
| 3. As 4 formações .....  | 24 |
| • Formação 1: Estabelecer o plano da venda conjunta .....  | 25 |
| • Formação 2: Como melhorar a qualidade da castanha de caju? .....   | 41 |
| • Formação 3: Entender o funcionamento do mercado da castanha de caju .....  | 49 |
| • Formação 4: Como negociar? .....   | 55 |
| Conclusão .....  | 65 |
| • Conclusão sobre a metodologia de venda conjunta .....  | 66 |
| • Materiais pedagógicos mencionados no manual de metodologia .....   | 67 |



## Introdução

A **metodologia de venda conjunta** apresenta-se como uma base para alavancar o processo de comercialização dos produtos agrícola visto ser considerado um dos principais gargalos na agricultura familiar. Além dos processos de vendas, **diversos tipos de organizações podem ser constituídas** de modo a contribuir para o meio rural criando **formas de comercialização**, oferecendo **oportunidade ao agricultor familiar** de se capitalizar, dando uma **nova dinâmica** e tornando-o **mais atrativo e sustentável**.

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, a **Nitidae** (a partir da sua [experiência no projecto ACAMAZ](#)) **em colaboração com o IAM,IP**, implementaram na **província da Zambézia a partir de 2020**, distritos de Pebane e Gilé, uma **metodologia para a venda conjunta dos produtores de caju**. Para além disso, a metodologia pode **criar uma dinâmica para organizações associativas futuras**.



## Introdução

Com base na experiência da aplicação desta metodologia na província da Zambézia foi elaborado o presente manual para **auxiliar os extensionistas no processo de preparação de venda da produção (caju e outros) das associações de produtores, cooperativas e outras iniciativas, ao nível do país.**

O Manual sobre a metodologia da venda conjunta é composta por **sete (7) tópicos** a saber: (1) metodologia de venda conjunta; (2) organização dos grupos, (3) organização da comissão de venda conjunta, (4) preparação dos grupos para a venda conjunta; (5) difusão sobre as boas práticas para a melhoria da qualidade da castanha; (6) funcionamento do mercado e (7) negociação com os comerciantes.

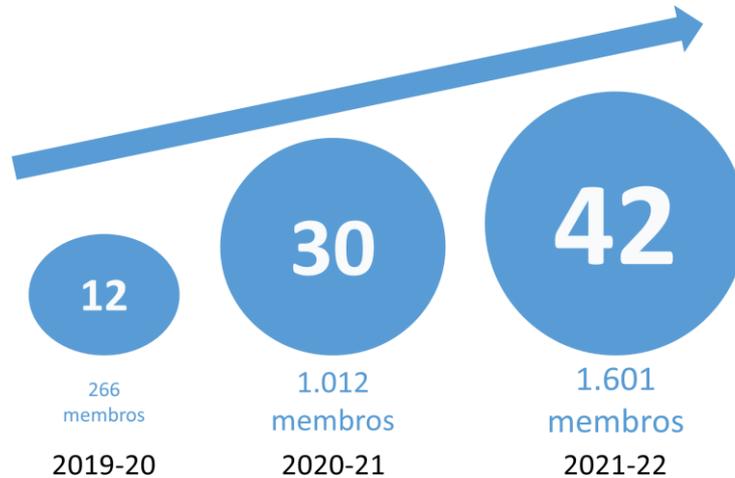
Com a metodologia, os produtores conseguem **vender uma castanha de qualidade** a um **preço mais elevado** que o preço de venda individual, através **duma venda em grupo, com transparência e controlo, que reduzem os intermediários.**

Os resultados da venda conjunta durante o projecto ACAMAZ estão apresentados nas páginas a seguir.



## Introdução - Resultado da venda conjunta 2020-21 & 2021-22 Projecto ACAMOZ

- A participação nas três campanhas de comercialização em Gilé e Pebane, aumentou em termo de numero de grupos e membros envolvidos na venda conjunta:



*A evolução do numero de grupos e membros acompanhados desde o inicio do projecto*

- Foram feitos 132 testes de out turn em 2020 e 248 testes de out turn em 2021, com os grupos de produtores de castanha de caju de Gilé e Pebane.
- A implementação de boas práticas de colheita e pós-colheita influenciou de forma positiva a qualidade da castanha bruta (usando nas formações, as imagens ao lado).
- 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.

### As boas práticas na colheita e pós-colheita da castanha

**Práticas recomendadas - Boa Qualidade**

- Limpar de baixo do cajueiro. Apanhar as castanhas no chão, 3 vezes por semana para ter uma castanha cheia e madura.
- Logo depois da colheita, separar o caju da castanha com o fio, para tirar os restos do 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.
- Tirar as pedras, castanhas muito pequeninas e outros objectos estranhos antes de pôr a castanha em sacos de sítal. Armazenar os sacos por cima de uma capa de madeira.

**Práticas não recomendadas - Má Qualidade**

- Não deixar capim 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 caju 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.

O projecto ACAMOZ tem como objectivo contribuir para o reforço da cadeia de valor do caju, a fim de aumentar as rendas dos pequenos agricultores, promover o processamento nacional e a sua integração no mercado internacional, e melhorar a competitividade e a sustentabilidade económica, ambiental e social da produção de castanha de caju dentro de um quadro institucional mais forte e transparente.

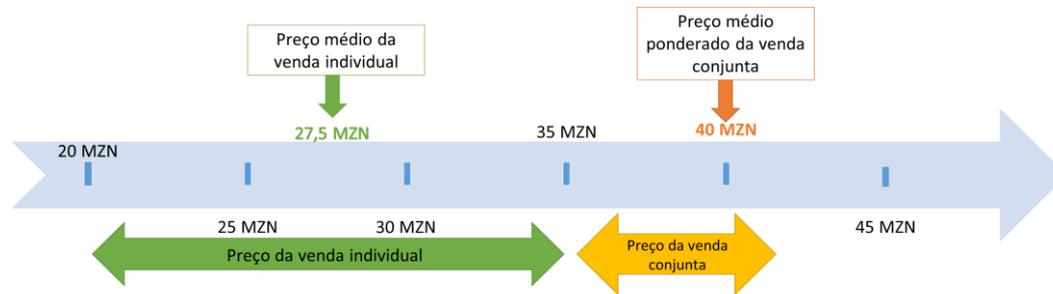
AFD | IAM, IP | ACAMOZ | Enitidæ

*Material pedagogico usado pela melhoria da qualidade da castanha*

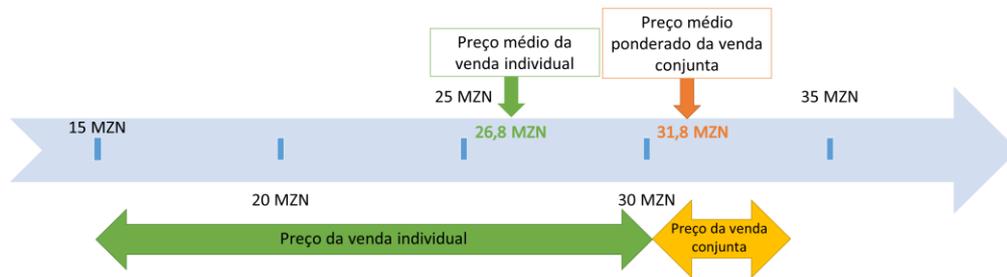


## Introdução - Resultado da venda conjunta 2020-21 & 2021-22 Projecto ACAMAZ

- 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'kalo](#) via SMS mandado da plataforma ConnectCaju, usaram a informação para negociar o preço da castanha (*Technoserve/Nitidae, 2021*).
- Os produtores conseguiram negociar preços de venda conjunta a mais de 45% (Campanha 2020-21) e mais de 18 % (Campanha 2021-22) comparando aos preços das vendas individuais realizadas nas mesmas comunidades.



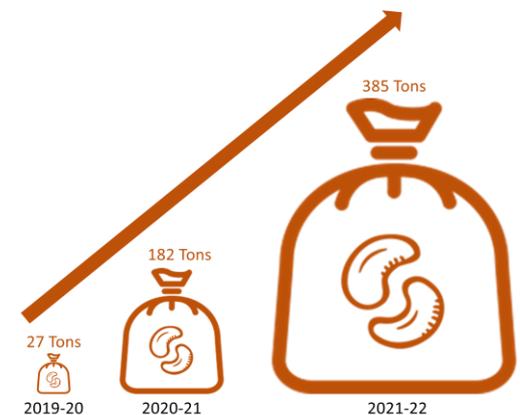
Balanco sobre os preços da campanha 2020-21



Balanco sobre os preços da campanha 2021-22

- O volume comercializado através da venda conjunta aumentou de 27 toneladas em 2019/20 para 182 toneladas em 2020/21 e 385 toneladas em 2021/22 (grafico em baixo).
- 43% das associações fizeram a venda conjunta com novos compradores com o apoio da lista de contactos de compradores fornecido pelo projecto.

A evolução do volume comercializado desde o inicio do projecto





1. Para quem está acessível esta metodologia, como o grupo de produtores organiza-se e como o técnico acompanha os produtores na venda conjunta da castanha?



## 1.1. Para quem está acessível esta metodologia?

Para diferentes níveis de organizações de produtores, seja:

- Uma associação de produtores
- Um Comitê de Gestão de Recursos Naturais (CGRN)
- Uma cooperativa de produtores
- Um grupo de produtores, não organizado, que gostaria de vender castanha em conjunto



**Grupos de produtores já existentes**

*Objectivo: reforçar a dinâmica e a confiança entre os membros*



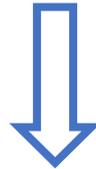
**Novo grupo de produtores**

**Priorizar os grupos de produtores já existentes** na comunidade onde tem **membros bem relacionados** e onde existe **confiança entre eles**, mesmo que não vendam castanha juntos.



## 1.2. Como formar um novo grupo de produtores?

- Um grupo de produtores, não organizado, que gostaria de vender castanha em conjunto
- Novo grupo de produtores



### Como formar um novo grupo de produtores?

O técnico pode avaliar na localidade onde actua, o potencial dos «**produtores líderes**». **Não pode ser um único produtor como pessoa chave para um único grupo.**

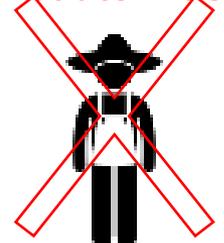
*Definição dos produtores líderes:*

- *produtores que já estavam a agregar castanhas;*
- *empresários;*
- *provedores de serviço de pulverização;*
- *produtores influentes na comunidade.*

Produtores líderes



~~Produtor líder~~

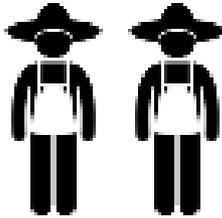


Neste âmbito, o técnico pode realizar um diagnóstico na base da **Ficha 1 de diagnóstico dos produtores líderes de venda conjunta.**



## 1.2. Como formar um novo grupo de produtores?

### Produtores líderes



### Ficha 1 de diagnóstico dos produtores líderes de venda conjunta

- Identificação do produtor
- Nível de influência na comunidade
- Experiência de venda conjunta
- Aspeito específico da qualidade da castanha



#### 1- Ficha de diagnóstico dos produtores líderes de venda conjunta de castanha



##### A - IDENTIFICAÇÃO DO PRODUTOR E SUA CAPACIDADE PRODUTIVA

1. Nome completo do produtor: \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ anos.
2. Força de trabalho: N° de membros do agregado familiar que trabalham na machamba: \_\_\_\_\_
3. N° total de pomares e cajueiros produtivos: \_\_\_\_\_ pomares com \_\_\_\_\_ cajueiros produtivos.
4. Melhor ano de produção de castanha nos últimos 5 anos: Ano \_\_\_\_\_ produzi \_\_\_\_\_ kgs

##### B - NÍVEL DE INFLUÊNCIA NA COMUNIDADE

1. Desde quando vive nesta comunidade? \_\_\_\_\_
2. Que papel desempenha nesta comunidade? (Provedor de pulverização \_\_\_\_\_, Régulo \_\_\_\_\_, Samassuwa \_\_\_\_\_, Comerciante \_\_\_\_\_, Secretário \_\_\_\_\_, AP \_\_\_\_\_, Curandeiro \_\_\_\_\_, Pastor igreja \_\_\_\_\_, Outro \_\_\_\_\_)
3. Alguma vez foi convidado a resolver algum problema de um membro desta comunidade?  
Sim \_\_\_\_\_ Não \_\_\_\_\_

##### C - EXPERIÊNCIA DA VENDA CONJUNTA

1. Alguma vez participou numa venda conjunta? Sim \_\_\_\_\_/ Não \_\_\_\_\_ Se for Sim:  
Quando foi a última vez? (ano) \_\_\_\_\_ De que produto? \_\_\_\_\_  
Qual foi seu papel nesta venda conjunta? \_\_\_\_\_  
Quantos produtores participaram nessa venda conjunta? \_\_\_\_\_  
Qual foi a quantidade vendida nessa altura? \_\_\_\_\_ kgs  
Quem foi o comprador? \_\_\_\_\_  
A que preço por quilo venderam? \_\_\_\_\_ MT/kg. E qual era o preço geral na comunidade quando venderam? \_\_\_\_\_ MT/kg
2. Quem são outros compradores de castanha que você conhece? (nomes e empresa) \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
3. Quais são os constrangimentos tiveram na venda conjunta? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

##### D - ASPECTOS ESPECÍFICOS DE QUALIDADE DE CASTANHA

1. Como colher a castanha? \_\_\_\_\_
2. Como faz a separação entre a castanha e o falso fruto? \_\_\_\_\_
3. O que faz após a separação entre as castanhas e os falsos frutos? \_\_\_\_\_
4. Qual é o melhor tipo de saco para conservar castanha? \_\_\_\_\_
5. Como arrumar os sacos de castanha no armazém? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Análise do Técnico, após o encontro com o produtor: \_\_\_\_\_

Decisão final: Sim \_\_\_\_\_/ Não \_\_\_\_\_



## 1.3. Como o grupo de produtores organiza-se na venda conjunta?

### Grupo de produtores da venda conjunta

Entre 10 e 40 produtores

No caso de uma cooperativa: acima de 10 produtores



### Grupo de produtores da venda conjunta

*Os produtores implementam as boas práticas de produção, colheita e pós-colheita para ter uma castanha de qualidade*

### Produtores líderes

### Comissão da venda conjunta

*Os membros da Comissão são os pontos focais do grupo, são responsáveis pela fiscalização dos membros e da negociação com os compradores*

***Recomendação: O grupo de produtores decide da sua própria organização, segundo os conselhos que foram explicados aqui.***



## 1. 4. Como a comissão da venda conjunta organiza-se?

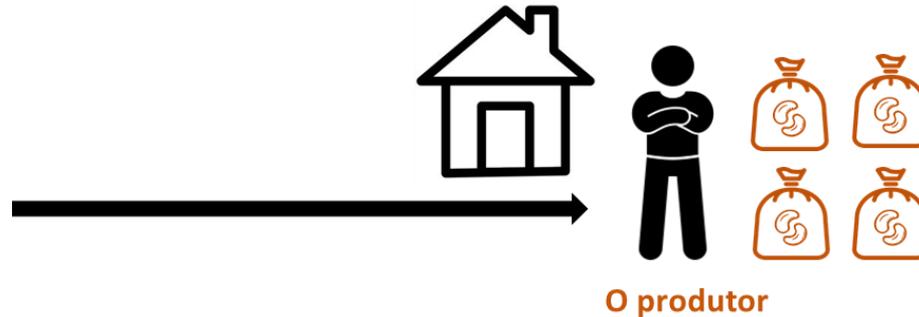
### Qual é o papel da comissão da venda conjunta?

A comissão da venda conjunta **passa de casa em casa, ver cada produtor do grupo**, durante a colheita da castanha, para:

1. **Verificar a qualidade** da castanha (de forma individual = por cada membro do grupo)
2. **Selecionar** o produto de boa qualidade
3. **Pesar com a balança e registrar** os estoques verificados na **guia de remessa**
4. Entregar a **2ª copia na guia de remessa** ao produtor
5. **Verificar o armazenamento** do produto em casa (conforme descrito no poster de boas praticas)

**Transparência  
& Controlo  
= Confiança**

Comissão da venda conjunta



***Recomendação:*** *Se for uma cooperativa, constituída por várias associações e produtores individuais: sugerimos à cada associação que tinha sua própria comissão de venda conjunta, sua própria guia de registo de quantidade e sua própria balança. Assim, cria mais confiança e mais controlo dentro da cooperativa.*

***Também, recomendamos encontros regulares ao nível da cooperativa ao longo da campanha, para adicionar todas as quantidades de castanha. Assim, as quantidades são sempre conhecidas e se o mercado for favorável, pode haver vendas rapidamente.***



## 1. 4. Como a comissão da venda conjunta organiza-se?

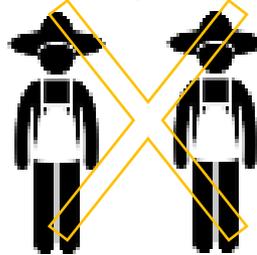
Vários produtores na comissão de VC =  
menos riscos e menos problemas = mais  
autocontrolo + melhor tomada de  
decisão

### Comissões não recomendadas

Comissão da venda  
conjunta



Comissão da venda  
conjunta

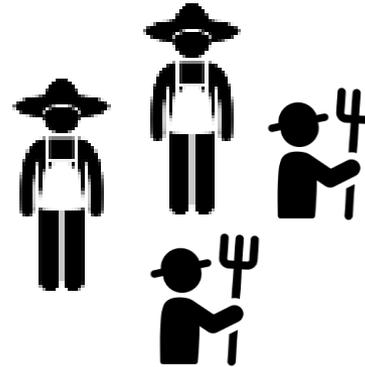


Comissão da venda  
conjunta

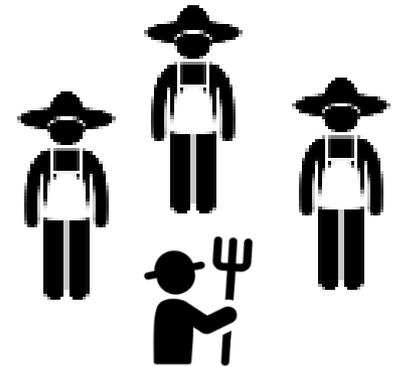


### Comissões recomendadas

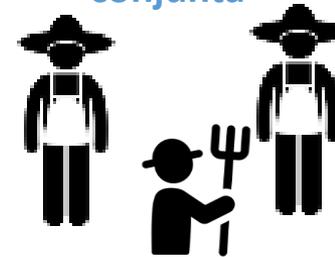
Comissão da venda  
conjunta



Comissão da venda  
conjunta



Comissão da venda  
conjunta

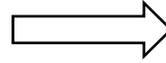




## 1.5. Como o técnico organiza-se para seleccionar os grupos a ser acompanhados na venda conjunta (VC)?

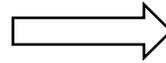
Depois de,

- um período de diagnóstico para encontrar “produtores líderes” nas localidades;
- Varias conversas com os potenciais grupos interessados para vender em conjunto a castanha;
- da explicação das vantagens e desvantagens deste processo;
- da eleição pelo grupo (e não pelo Técnico) da sua comissão de venda conjunta: 3 até 4 produtores do grupo que são responsáveis da venda conjunta e que tem afinidade;

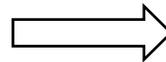


1.1. Para quem está acessível esta metodologia?

1.2. Como formar um novo grupo de produtores?

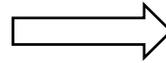


1.3. Como o grupo de produtores organiza-se na venda conjunta?



*Vantagens da VC: Preço acima dos preços individuais.*

*Desvantagens da VC: O momento de venda é combinado em conjunto*



1.4. Como a comissão da venda conjunta organiza-se?

O Técnico recapitula as informações chaves sobre cada grupo de produtores que vai ser acompanhado, na **Ficha 2 de registo dos grupos de venda conjunta**.

Ao nível provincial, a **Ficha 2** esta recapitulada na **Tabela 1 de seguimento dos grupos de venda conjunta**.



1.6. Monitoria do grupo de produtores da venda conjunta (VC)



## 1.6. Monitoria do grupo de produtores da venda conjunta (VC)

Ficha 2 de registo dos grupos de venda conjunta a ser acompanhado pelo Técnico

2- Ficha de registo dos grupos de venda conjunta a ser acompanhado pelo Técnico

Nome do grupo de VC: \_\_\_\_\_

Comissão de VC:

| Papel              | Nome completo | Contacto |
|--------------------|---------------|----------|
| Membro da comissão |               |          |

Nome do grupo de VC: \_\_\_\_\_

Comissão de VC:

| Papel              | Nome completo | Contacto |
|--------------------|---------------|----------|
| Membro da comissão |               |          |

Nome do grupo de VC: \_\_\_\_\_

Comissão de VC:

| Papel              | Nome completo | Contacto |
|--------------------|---------------|----------|
| Membro da comissão |               |          |

Nome do grupo de VC: \_\_\_\_\_

Comissão de VC:

| Papel              | Nome completo | Contacto |
|--------------------|---------------|----------|
| Membro da comissão |               |          |

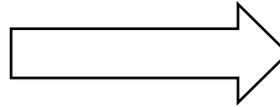


Tabela 1 de seguimento dos grupos de venda conjunta (ficheiro excel)

| CAMPANHA 2022-23 |    |            |  | Nome dos membros da comissão   |
|------------------|----|------------|--|--|
| Distrito         | Nº | Localidade | Nome da iniciativa/associação/CGRN/Cooperativa |  |
| Gile             | 1  | Mamala     | Associação de Namipissa                        | Carvalho Gaspar<br>Alexandre soares<br>Mario Murerolhona<br>Assane sebastiao |
|                  | 2  |            |  |  |
|                  | 3  |            |  |  |
|                  | 4  |            |  |  |
|                  | 5  |            |  |  |
|                  | 6  |            |  |  |
|                  | 7  |            |  |  |
|                  | 8  |            |  |  |
|                  | 9  |            |  |  |
|                  | 10 |            |  |  |
|                  | 11 |            |  |  |
|                  | 12 |            |  |  |
|                  | 13 |            |  |  |
|                  | 14 |            |  |  |
|                  | 15 |            |  |  |
|                  | 16 |            |  |  |
|                  | 17 |            |  |  |

***Recomendação:*** O grupo precisa ser acompanhado pelo técnico, em cada duas (2) semanas durante a campanha (para reforçar a confiança entre os membros). Adaptar o número de grupos em função da capacidade de trabalho do técnico: ele assiste no máximo 10 grupos.

***Se for mais de 10 grupos, o trabalho de acompanhamento do técnico ao longo da campanha não será eficiente.***



## 1.6. Monitoria do grupo de produtores da venda conjunta (VC)

Pela monitoria dos grupos, o Técnico usa o seu **Livro de Acta** para registrar as informações importantes que foram discutidas durante cada encontro e se lembrar dos passos a seguir para melhorar cada vez mais o seu apoio ao grupo.

The image shows the cover and the first page of a notebook. The cover (left) is white with green text and features the organization's logo at the top left. The title 'GRUPO DE VENDA CONJUNTA' is centered in green. Below it are two horizontal lines. Further down, 'Comunidade: \_\_\_\_\_' and 'Distrito: \_\_\_\_\_' are written in green. A green-bordered box at the bottom contains the text 'LIVRO DE ACTAS DO TECNICO'. At the bottom left are logos for 'Anitidae' and 'ACANZO'. The first page (right) is white with green text. It starts with the organization's logo and the word 'Encontro'. Below it is 'Data: \_\_\_ / \_\_\_ / 202\_'. There are two columns: 'Nomes dos participantes:' followed by ten horizontal lines, and 'TOTAL H: \_\_\_\_ TOTAL M: \_\_\_\_' followed by ten horizontal lines. Below these is 'Actividades realizadas:' followed by a bulleted list of ten horizontal lines. At the bottom is 'Passos seguintes:' followed by a bulleted list of three horizontal lines.

*Livro de acta do Técnico:  
Possibilidade de digitalizar  
o livro (ODK)*

*Livro de acta do grupo de produtores*

The image shows the cover and the first page of a notebook. The cover (left) is white with green text and features the organization's logo at the top left. The title 'GRUPO DE VENDA CONJUNTA' is centered in green. Below it are two horizontal lines. Further down, 'Comunidade: \_\_\_\_\_' and 'Distrito: \_\_\_\_\_' are written in green. A green-bordered box at the bottom contains the text 'LIVRO DE ACTAS DO GRUPO'. At the bottom left are logos for 'Anitidae' and 'ACANZO'. The first page (right) is white with green text. It starts with the organization's logo and the word 'Encontro'. Below it is 'Data: \_\_\_ / \_\_\_ / 202\_'. There are two columns: 'Nomes dos participantes:' followed by ten horizontal lines, and 'TOTAL H: \_\_\_\_ TOTAL M: \_\_\_\_' followed by ten horizontal lines. Below these is 'Actividades realizadas:' followed by a bulleted list of ten horizontal lines. At the bottom is 'Passos seguintes:' followed by a bulleted list of three horizontal lines. At the very bottom, there are two lines for signatures: 'Assinatura de \_\_\_\_\_' and 'Assinatura de \_\_\_\_\_'.

O grupo de produtores da venda conjunta também tem seu próprio **Livro de Acta**, para poder registrar as informações (mesmo modelo).

2. Como preparar os diferentes tipos de grupos de produtores na venda conjunta e melhorar a qualidade da castanha de caju?



## ANTES DA CAMPANHA DE COMERCIALIZAÇÃO

### 1. Reunião de preparação dos representantes dos grupos de venda conjunta

Conteúdo da formação : Formação 1 até 4  
Duração da formação: 2 dias



*Reunião de preparação na vila de Pebane (Out. 2021)*

### 2. O grupo de produtores de venda conjunta (VC) prepara a campanha e o seu funcionamento, através de 3 Assembleias Gerais, sob a facilitação do Técnico, (Formação 1)



*AG1 no CGRN Vassele  
(2021, Distrito de Gile)*

*Definição do funcionamento do grupo e estimação da quantidade*



*AG2 no grupo de Etaga  
(2021, Distrito de Pebane)*

*Calendário das actividades*



*AG3 no grupo de Malema  
(2021, Distrito de Pebane)*

*Plano financeiro pela venda conjunta*



## AO LONGO DA CAMPANHA DE COMERCIALIZAÇÃO

O Grupo de produtores da venda conjunta:

- implementa as boas práticas de colheita e pós colheita (Formação 2)
- entende a informação do mercado que recebe (SMS, quadros de informações, rádio nacional e comunitária) (Formação 3)



*Capacitação dos produtores ao redor do Parque Nacional de Gile sobre o teste OUT TURN (2021)*

A comissão da venda conjunta:

- passa de casa em casa para difundir as boas práticas, avaliar a qualidade, selecionar o produto de boa qualidade, verificar o armazenamento do produto e registrar as quantidades de castanha na guia de remessa (Formação 2)
- informa os membros sobre as negociações em curso (Formação 4)

O Grupo de produtores da venda conjunta toma uma decisão juntos: sobre a venda do volume determinado, durante a AG 4 com todos os participantes da VC (Formação 1, 3, 4)



*Venda conjunta em Naburi (Distrito de Pebane, 2021)*



## DEPOIS DA CAMPANHA DE COMERCIALIZAÇÃO

Sob a facilitação do Técnico, o Grupo de produtores da venda conjunta realiza o Balanço da venda conjunta durante a AG5 com todos os participantes (Formação 1)

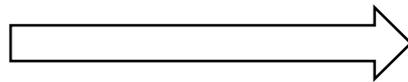


*AG5 com os membros da Cooperativa de Mamala Centro (Distrito de Gile, 2021)*

A partir do 2º ou 3º ano de venda conjunta, seja após a confiança estabelecer-se entre os participantes, sugerir a implementação de um sistema de contribuição da parte de todos os participantes da venda conjunta para desenvolver projectos em comum (criando planos de negócio): *compra de sacos de juta em conjunto, construção de armazém, compra e venda de sementes, ...* (Formação 4)



*Contribuição na caixa do grupo*



*Projecto em comum de construção de armazém (Capacidade maximal de 16 toneladas) na Associação de Nacarara, Distrito de Gilé*



## Metodologia da Nitidae

**As 4 formações** para preparar a venda conjunta e melhorar a qualidade da castanha de caju dos produtores, são:

### Formação 1: Estabelecer o plano da venda conjunta

- Estabelecer um plano de campanha através de 5 assembleias.
- Definir o funcionamento do grupo de venda conjunta: comissão, contribuições dos produtores, plano de negocio para um projecto comum.

**Venda em conjunto 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 da castanha de caju

- Difusão da informação de mercado (por exemplo: N'kalo via SMS usando a plataforma ConnectCaju, na zona norte), 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?
- Lista de contactos de produtores e de comerciantes locais, processadores e exportadores.
- Como tomar uma decisão juntos no tempo da venda?

**Poder de negociação para conseguir melhores preços**

### 3. As 4 formações

## Formação 1: Estabelecer o plano da venda conjunta

- Estabelecer um plano de campanha através de 5 assembleias.
- Definir o funcionamento do grupo de venda conjunta: comissão, contribuições dos produtores, plano de negocio para um projecto comum.

*Resultado: Venda em conjunto de maneira transparente*



## ANTES DA CAMPANHA DE COMERCIALIZAÇÃO

### 1. Reunião de preparação dos representantes dos grupos de venda conjunta

Conteúdo da formação : Formação 1 até 4  
Duração da formação: 2 dias



*Reunião de preparação na vila de Pebane (Out. 2021)*

### **A** 2. O grupo de produtores de venda conjunta (VC) prepara a campanha e o seu funcionamento, através de 3 Assembleias Gerais, sob a facilitação do Técnico, (Formação 1)



*AG1 no CGRN Vassele  
(2021, Distrito de Gile)*

*Definição do funcionamento do grupo e estimação da quantidade*



*AG2 no grupo de Etaga  
(2021, Distrito de Pebane)*

*Calendário das actividades*



*AG3 no grupo de Malema  
(2021, Distrito de Pebane)*

*Plano financeiro pela venda conjunta*



## A. Antes da campanha de comercialização

### Como preparar a venda conjunta?

Para saber a quantidade que o grupo vai vender, o grupo de produtores precisa estimar o volume de castanha que vai ser vendido para determinar as actividades necessárias e os custos ligados a essas actividades antes da venda

Definição do funcionamento do grupo e Estimação da quantidade de castanha disponível  
**10 Toneladas**

**AG1**

- Para o grupo ser organizado e forte
- Para o grupo de VC conhecer o seu objectivo (quantidade)
- Para iniciar o contacto com os comerciantes

Quais são as actividades necessárias para vender 10 T?  
**Calendário das actividades**

**AG2**

- Para organizar-se
- Para diminuir os riscos e as surpresas que podem surgir, ao longo da campanha

Qual é o material necessário e quanto custa para vender essas 10T?  
**Plano financeiro. Custa 5.000mt**

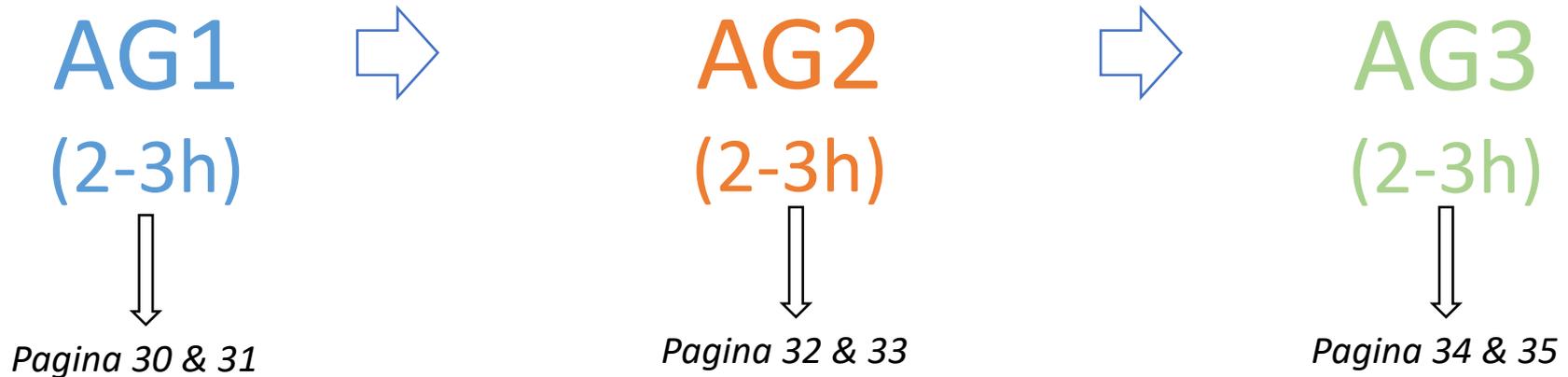
**AG3**

- Para assegurar que o grupo tem o material necessário para vender a quantidade estimada.
- Para ter o dinheiro, no momento adequado





## A. Antes da campanha de comercialização



### **Recomendação:**

- ***A partir da AG1, o grupo de VC pode iniciar os contactos com os comerciantes, apresentando a quantidade estimada. Recomendar o uso da Lista de contacto dos produtores e compradores***
- ***A partir do ANO 2 ou ANO 3 de venda conjunta: iniciar as conversas com os produtores sobre o sistema de contribuição e o projecto comum para melhorar a produção e venda da castanha.***
- ***As assembleias gerais não podem ser realizadas no mesmo dia, nem na mesma semana para não sobrecarregar os produtores que tem suas actividades pessoais.***
- ***Cada AG tem que ser registada no Livro de acta do Tecnico, para poder seguir o grupo.***





## AG1 MODELO DA LISTA DE PRODUTORES COM A ESTIMAÇÃO

| Nome do produtor   | Ano bem | Ano mau | 2021    | Estimativa |
|--------------------|---------|---------|---------|------------|
| Isma Manuel        | 200     | 175     | 200     | 150        |
| Dinis João         | 60      | 45      | 50      | 30         |
| António Montanha   | 150     | 80      | 150     | 150        |
| Runo António       | 70      | 50      | 70      | 50         |
| Edmael Saide       | 200     | 150     | 200     | 150        |
| Rosário António    | 50      | 25      | 75      | 60         |
| António Wacale     | 300     | 250     | 250     | 200        |
| António Amândo     | 250     | 125     | 250     | 200        |
| Anche Amine        | 200     | 150     | 175     | 100        |
| António Castro     | 90      | 90      | 90      | 90         |
| João Miguel        | 250     | 180     | 250     | 250        |
| António Fátima     | 25      | -       | 25      | 25         |
| Moziz António      | 50      | 50      | 50      | 50         |
| Rosalvo            | 100     | 25      | 100     | 100        |
| Adriano César      | 150     | 40      | 100     | 80         |
| Saide              | 20      | 15      | 25      | 20         |
| Abica Joaquim      | 100     | 25      | 50      | 50         |
| Mendonso Agostinho | 45      | 40      | 25      | 25         |
| Fulgêncio Paulo    | 50      | 45      | 50      | 50         |
| Yacuba Abou        | 70      | 45      | 50      | 50         |
| Seminios Saide     | 100     | 75      | 100     | 100        |
|                    |         | Total   | 1880 kg | 2060 kg    |

| Monitoria da venda conjunta das 30 iniciativas apoiadas pelo Projecto ACAMOZ |   |                                  |                         |                               |             |
|--|---|----------------------------------|-------------------------|-------------------------------|-------------|
| Nome dos iniciativas de venda conjunta (associações/cooperativas/liders)     |   | Estimação da venda conjunta (kg) | Quantidade vendida (kg) | Preço da venda conjunta (MZN) | Nr de prod. |
| Naburi   | Musseia* Líder Francisco Atuba                    | 2 700                            | 6 500                   | 40 MZN                        | 32          |
|  | Associação AMUNAP                                 | 8 450                            | 12 082                  | 40 MZN                        | 41          |
|  | COOP Naburi Associação APANS                      |                                  |                         |                               |             |
|  | Associação 1º de Janeiro                          |                                  |                         |                               |             |
|  | Associação 1º de Maio Prod. Individuais de Naburi |                                  |                         |                               |             |
| Mirage Associação Não Recua de Mirage  | 15 000  | 16 656                           | 40 MZN                  | 85                            |             |
| Tomeia Associação 7 de Abril de Tomeia                                       | 10 000  | 11 192                           | 40 MZN                  | 41                            |             |
| Namige* Líder Cassimo Anquili/Gaspar Miranda                                 | 8 000   | 9 617                            | 40 MZN                  | 42                            |             |
| Malema   | Chigipe Líder de Chigipe                          | 7 175                            | 15 264                  | 40 MZN, 40 MZN                | 44          |
|  | Namagulane Associação de Namagulane               | 2 410                            | 5 088,5                 | 40 MZN                        | 17          |
|  | Mujaine Líder de Mujaine                          | 6 595                            | 10 450                  | 40 MZN                        | 51          |
| Mulela   | Nabala Associação 4 de Outubro                    | 3 380                            | 2 429                   | 38 MZN, 40 MZN                | 21          |
|  | Quichanga Associação 25 de Junho / Quichanga      | 4 000                            | 4 595                   | 40 MZN                        | 32          |
|  | Nicugo Líder Vasco Assane (Nicugo)                | 8 600                            | 1 955                   | 40 MZN                        | 9           |
|  | Nicugo Líder Custódio Jose (Nicugo)               | 1 580                            | 1 647                   | 38 MZN                        | 7           |

Exemplo de diferença entre a quantidade estimada e a quantidade vendida, no primeiro ano de venda conjunta

### Recomendação:

- A estimativa de castanha para venda conjunta depende da capacidade de produção de cada produtor e deve ser realística para a comissão ter dados realísticos, na negociação, com os vários comerciantes. O técnico, como facilitador, avisa o produtor se estiver a dar uma quantidade não realista.
- A negociação inicia logo antes da campanha de comercialização.
- No final da campanha, o grupo vai comparar a quantidade estimada com a quantidade vendida: pode haver diferenças e vai acontecer. Nos anos a seguir, o grupo vai melhorar a sua estimativa para melhorar a sua negociação.



## A. Antes da campanha de comercialização

# AG2 MODELO DO CALENDARIO – PARA A PROVINCIA DA ZAMBEZIA

| Actividades  | O | N | D | J |
|--------------|---|---|---|---|
| Actividade 1 | X |   |   |   |
| Actividade 2 | X |   |   |   |
| Actividade 3 |   | X |   |   |
| Actividade 4 |   | X | X |   |
| Actividade 5 |   | X | X | X |
| .....        |   |   | X | X |

Organizar as actividades necessárias (por mês) para vender juntos a quantidade estimada

### Sugestão de actividade para o grupo de produtor conseguir vender o volume estimado:

- Escolha do lugar de venda (um ou vários lugares. Depende das distancias entre os produtores)
- Conquistar vários comerciantes (e não um único – ver Formação 4 & Lista de contactos de produtores e de comerciantes locais, processadores e exportadores)
- Organização do grupo e do seus responsáveis seja: a comissão de venda conjunta
- Controlo da qualidade, pesagem e registo das quantidades
- Venda do lote de castanha
- Balanço da venda conjunta

DATA: 23.10.2021 MAVOJONE

AG 2

| PLANO ACTIVIDADES CONCRETAS                   | MESES   |          |          |
|---|---------|----------|----------|
|   | OUTUBRO | NOVEMBRO | DEZEMBRO |
| - Boas Praticas.<br>- Aparataza castanha      | X       | X        | X        |
| Adquisição de sacos de JUNTA                  | X       | X        |          |
| Pesagem/cata a casa<br>Registo na Guia de Rem |         | X        | X        |
| Criação da Comissão de VC                     | X       |          |          |
| Aquisição de Balança e Guia de remessa        | X       |          |          |
| Negociação com Compradores.                   | X       | X        | X        |
| Acumulação no posto de venda (transporte)     |         | X        | X        |
| Teste de anti-TURN                            |         | X        | X        |
| Acompanhar informações de XIKALO              | X       | X        | X        |
| Divisão de dinheiro                           |         | X        | X        |
| Comparticipação (contribuição)                |         | X        | X        |
| Plano Conjunto                                |         |          | X        |

**Cuidado, no calendário, não entram as compras !!!**



## AG2 MODELO DO CALENDARIO – PARA A PROVINCIA DA ZAMBEZIA

AG2  
DATA: 29/10/2021 IAPATA

| ACTIVIDADES/MATERIAIS                  | OUT            | NOV            | DEZ            | JAN |
|--|----------------|----------------|----------------|-----|
| AQUISIÇÃO DE BALANÇA                   | X              | X              |                |     |
| AQUISIÇÃO DE SACOS                     | X <sup>o</sup> | X <sup>o</sup> |                |     |
| QUITE DE OUT-TURN                      | X              | X              |                |     |
| GUARDA                                 |                | X              | X <sup>o</sup> |     |
| BOAS PRÁTICAS DE COLHEITA POS COLHEITA | X <sup>o</sup> | X <sup>o</sup> | X <sup>o</sup> |     |
| TRANSPORTES                            |                | X              | X              |     |
| PESAGEM                                |                | X              | X <sup>o</sup> |     |
| REGISTO DE QUINTIDADE DE CASTANHA      |                | X              | X <sup>o</sup> |     |
| JUNTAR A CASTANHA NO LOCAL DE VENDA    |                | X              | X <sup>o</sup> |     |
| VIGIAR NO MERCADO IMPULSO              |                | X <sup>o</sup> | X <sup>o</sup> |     |
| NEGOCIAÇÃO COM COMPRADOR               |                | X              | X              |     |
| VENDA DA CASTANHA                      |                | X              | X              |     |
| PAGAMENTO                              |                | X              | X              |     |
| DIVISÃO DE DINHEIRO                    |                | X              | X              |     |
| PAGAMENTO DE COTA                      |                |                |                | X   |
| COMPRA CONJUNTA                        |                |                |                | X   |
| PLANO DE NEGÓCIO                       |                |                |                | X   |
| BALANÇO                                |                |                |                |     |

ACTIVIDADES

|   | S | O | N |
|---|---|---|---|
| ESTIMACÃO VENDA CONJUNTA DE CASTANHA        | X | X |   |
| CONQUISTAR COMPRADOR (O PRESIDENTE)         | X | X |   |
| LUGAR DE ARMAZEN NA CASA DO PRESIDENTE      | X | X |   |
| ESCOLHER OS RESPONSÁVEIS DE PLANIFICAÇÃO    | X | X |   |
| PESAGEM da castanha + VERIFICAR A QUALIDADE | X | X |   |
| ENSACAMENTO + CARREGAMENTO PARA LOCAL       | X | X |   |
| VENDA                                       | X | X |   |
| DIVIDIR O DINHEIRO                          | X | X |   |
| OLHAR N'KALO (SOS. QUADA)                   | X | X |   |

### Monitoria:

- A partir do Livro de acta, o técnico disponibiliza para a delegação: a data da AG2, a foto do calendário e o numero de participantes (H/M).
- A delegação regista os dados na **Tabela 1 de seguimento dos grupos de venda conjunta**

### Recomendação:

- No final de cada mês, durante a campanha, o técnico tem que acompanhar o grupo de VC no seguimento do calendário. Significa que no final de cada mês, reunir-se com o grupo para ver se as actividades previstas foram realizadas (ou não) e actualizar (se precisar) a ferramenta.
- Pensar em atualizar seu livro de acta também.



## A. Antes da campanha de comercialização

### AG3 MODELO DO PLANO FINANCEIRO DA VENDA CONJUNTA

Na base das actividades necessárias pela venda conjunta (Calendário realizado na AG2), o grupo de venda conjunta determina seu plano financeiro:

| Material necessário       | Material Disponível | Material em falta | Custo unitario (MT) | Custo total (MT)      | Fonte                      |
|---------------------------|---------------------|-------------------|---------------------|-----------------------|----------------------------|
| 3 x Material 1            | 3 x Material 1      | -                 | -                   | -                     | -                          |
| 1 x Material 2            | -                   | 1 x Material 2    | 100 mt              | 100 mt                | Dinheiro campanha anterior |
| 1 x Material 3            | -                   | 1 x Material 3    | 500 mt              | 500 mt                | Dinheiro campanha anterior |
| 125 x Material 4          | 100 x Material 4    | 25 x Material 4   | 125 mt              | 25 x 125 mt = 3 125mt | Contribuição dos membros   |
| <b>TOTAL DAS DESPESAS</b> |                     |                   |                     |                       |                            |

**Exemplo de material:** balança 100kg, guia de remessa ou caderno de registo, sacos de juta, poster sobre as boas práticas, credito, ...

Para ter preços certos deve se contactar as lojas. Este plano pode ser iniciado com o técnico e finalizado ao longo da semana. O técnico pode disponibilizar contactos. O grupo de produtores é responsável da procura dos preços e da negociação.

**Como?**  
Dinheiro da castanha do ano passado?  
Dinheiro da venda de um outro produto? Contribuição dos membros?

#### Monitoria:

- A partir do Livro de acta, o técnico disponibiliza para a delegação: a data da AG3, a foto do plano financeiro e o numero de participantes (H/M).
- A delegação regista os dados na **Tabela 1 de seguimento dos grupos de venda conjunta**



## A. Antes da campanha de comercialização

# AG3 MODELO DO PLANO FINANCEIRO DA VENDA CONJUNTA

DATA: 30.10.2021 **AG3** COOPERATIVA DE MANJONÉ

| MATERIAL NECESSÁRIO | MATERIAL DISPONÍVEL | MATERIAL INDISPONÍVEL TOTAL | CUSTO UNITÁRIO | CUSTO TOTAL | FONTE   |
|---------------------|---------------------|-----------------------------|----------------|-------------|---------|
| BALHA em Saco (2)   | 0                   | 2                           | 2500           | 5000        | Loja    |
| SACOS (188)         | 0                   | 188                         | 120            | 22560       | Loja    |
| OUV. de Peneira (7) | 7                   | —                           | —              | —           | ACATEZ  |
| MP. L. in (7)       | 7                   | —                           | —              | —           | ACATEZ  |
| Cal. Cul. (6)       | ACATEZ              | —                           | —              | —           | ACATEZ  |
| Caderno (2)         | 1                   | 1                           | 10             | 10          | N. Loja |
| Canetas (4)         | 4                   | —                           | —              | —           | ACATEZ  |
| MAR. AT. (2)        | 2                   | —                           | —              | —           | ACATEZ  |
| TRANSP. (5)         | 0                   | 5                           | 7000           | 35000       | N. Loja |
| OUT. TURN (1)       | 1                   | —                           | —              | —           | ACATEZ  |
| ARQUIVO (5)         | 5                   | —                           | 50             | 250         | N. Loja |
| CREDITO (500)       | 300                 | 200                         | 200            | 200         | N. Loja |
| CORTA PADO (2)      | 0                   | 2                           | 150            | 300         | N. Loja |
| CUCHA (5)           | 0                   | 5                           | 50             | 250         | N. Loja |
| BLANCO              | 18/2/21             | —                           | —              | 63570       | —       |

DATA: 30/10/2021 **AG3** LAPAIR

| ATIVIDADES        | QUANTIDADE | PREÇO UNITÁRIO | PREÇO TOTAL |          |
|-------------------|------------|----------------|-------------|----------|
| SACOS             | 50 X       | 120 Mt         | 6000 Mt     |          |
| BRANCA            | 1 X        | 2000 Mt        | 2000 Mt     |          |
| GUARDA            | 7 ✓        | 50/Dir. 2      | 3000 Mt     |          |
| TRANSPORTES       | 3          | 3 X            | 6000 Mt     | 18000 Mt |
| QUITE DE OUT-TURN | 7          | 7 X            | 1940 Mt     | 1940 Mt  |
| QUIR DE REMESSA   | AGAMDE     | —              | —           |          |
| CREDITO           | AGAMDE     | —              | —           |          |

### Recomendação:

- No final de cada mês, durante a campanha, o técnico tem que acompanhar o grupo de VC no seguimento da aquisição do material em falta. Significa que no final de cada mês, reunir-se à com o grupo para ver se as actividades previstas foram realizadas (ou não) a actualizar (se precisar) a ferramenta.

- Pensar em atualizar seu livro de acta também.



## AO LONGO DA CAMPANHA DE COMERCIALIZAÇÃO

O Grupo de produtores da venda conjunta:

- implementa as boas práticas de colheita e pós colheita (Formação 2)
- entende a informação do mercado que recebe (SMS, quadros de informações, rádio nacional e comunitária) (Formação 3)



*Capacitação dos produtores ao redor do Parque Nacional de Gile sobre o teste OUT TURN (2021)*

A comissão da venda conjunta:

- passa de casa em casa para difundir as boas práticas, avaliar a qualidade, selecionar o produto de boa qualidade, verificar o armazenamento do produto e registrar as quantidades de castanha na guia de remessa (Formação 2)
- informa os membros sobre as negociações em curso (Formação 4)

O Grupo de produtores da venda conjunta toma uma decisão juntos:  
sobre a venda do volume determinado, durante a AG 4 com todos os participantes da VC (Formação 1, 3, 4)

**B**



*Venda conjunta em Naburi (Distrito de Pebane, 2021)*



## B. Ao longo da campanha de comercialização

### AG4 ASSEMBLEIA GERAL PARA VOTAR A(S) PROPOSTA(S) DE VENDA

A **Assembleia Geral 4 (AG4)** reúne todos os membros do grupo com objectivo de discutir e votar a(s) proposta(s) de venda. Muitas vezes nos grupos de produtores não há partilha de informação, nos momentos chaves.

Por isso, a **AG4 é a reunião mais importante na venda conjunta** e permite reforçar a confiança entre os participantes da venda conjunta.

1. A comissão de venda anuncia os dados sobre quantidades, preço e nome do comprador
2. O grupo discute sobre a proposta
3. Voto da proposta e registo da decisão no **Livro de Acta**

***Recomendação:*** Para evitar constrangimentos, o técnico não entra na venda.

***O técnico não carrega o camião no tempo da venda. O técnico actua como facilitador, assegura que a decisão foi tomada em conjunto e ajuda os produtores na organização da venda da castanha de boa qualidade.***

#### **Monitoria:**

- A partir do Livro de acta, o técnico disponibiliza para a delegação: a data da AG4, o numero de participantes (H/M), o nome do comprador, o preço de venda e a quantidade por ser vendida.
- A delegação regista os dados na **Tabela 1 de seguimento dos grupos de venda conjunta**



## DEPOIS DA CAMPANHA DE COMERCIALIZAÇÃO

Sob a facilitação do Técnico, o Grupo de produtores da venda conjunta realiza o Balanço da venda conjunta durante a AG5 com todos os participantes (Formação 1)



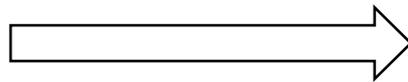
*AG5 com os membros da Cooperativa de Mamala Centro (Distrito de Gile, 2021)*

C

A partir do 2º ou 3º ano de venda conjunta, seja após a confiança estabelecer-se entre os participantes, sugerir a implementação de um sistema de contribuição da parte de todos os participantes da venda conjunta para desenvolver projectos em comum (criando planos de negócio): *compra de sacos de juta em conjunto, construção de armazém, compra e venda de sementes, ...* (Formação 4)



*Contribuição na caixa do grupo*



*Projecto em comum de construção de armazém (Capacidade entre 6,4 e 16 toneladas) na Associação de Nacarara, Distrito de Gile*



## C. Depois da campanha de comercialização

# AG5

## ASSEMBLEIA GERAL PARA REALIZAR O BALANÇO DA VENDA CONJUNTA

Sob a facilitação do Técnico, o Grupo de VC realiza o balanço da venda conjunta durante a **Assembleia Geral 5 (AG5)** com todos os participantes, usando a **Ficha 3 de balanço** e a **Guia de remessa** onde **TODAS QUANTIDADES** vendidas foram registradas.



Ficha 3 - Balanço da venda conjunta da campanha de 20\_\_ / 20\_\_

Tipo de grupo: Cooperativa  Associação  Iniciativa  CGRN

Nome do grupo: \_\_\_\_\_ Zona: \_\_\_\_\_

Nome do Técnico: \_\_\_\_\_

| Nr | Nome do participante na VC<br>= aparece na guia de remessa | Nr de kg produzidos =<br>escrever a quantidade<br>que a família produz | Nr de kg que vendeu em<br>conjunto = escrever a<br>quantidade que aparece na<br>guia de remessa | Castanha<br>pulverizada com<br>químicos?<br>SIM/NAO |
|----|--|--|---|---|
| 1  |  |  |   |   |
| 2  |  |  |   |   |
| 3  |  |  |   |   |
| 4  |  |  |   |   |
| 5  |  |  |   |   |
| 6  |  |  |   |   |
| 7  |  |  |   |   |
| 8  |  |  |   |   |
| 9  |  |  |   |   |
| 10 |  |  |   |   |
| 11 |  |  |   |   |
| 12 |  |  |   |   |
| 13 |  |  |   |   |
| 14 |  |  |   |   |
| 15 |  |  |   |   |
| 16 |  |  |   |   |
| 17 |  |  |   |   |
| 18 |  |  |   |   |
| 19 |  |  |   |   |
| 20 |  |  |   |   |
| 21 |  |  |   |   |
| 22 |  |  |   |   |
| 23 |  |  |   |   |
| 24 |  |  |   |   |
| 25 |  |  |   |   |
| 26 |  |  |   |   |
| 27 |  |  |   |   |

**Balanço da 1ª venda:**

|   |               |
|---|---------------|
| Nome do comprador   |               |
| Quantos comerciantes contactaram ao longo da campanha? (numero)   |               |
| No anuário <input type="checkbox"/> Comprador antigo <input type="checkbox"/> Feira/Leilão <input type="checkbox"/> Comprador novo fora do anuário <input type="checkbox"/> |               |
| Quantidade vendida em conjuntos (KG)  |               |
| Data da venda (DD/MM/AA)  |               |
| Preço da venda (MZN)  |               |
| <b>Janela do preço da venda individual (min. max.) no momento da venda (MZN/kg)</b>   |               |
| Preço mínimo:   | Preço máximo: |
| Preço mais praticado  |               |
| Numero total de participantes na Venda Conjunta   | =             |
| 1.Nr de membro da associação/CGRN/cooperativa presente desde o inicio   |               |
| 2.Nr dos participantes (não membro), presente desde o inicio  |               |
| 3.Nr dos participantes que venderam na ultima hora  |               |
| Valor na caixa com as contribuições (MZN)   |               |

**Balanço da 2ª venda:**

|   |               |
|---|---------------|
| Nome do comprador   |               |
| Quantos comerciantes contactaram ao longo da campanha? (numero)   |               |
| No anuário <input type="checkbox"/> Comprador antigo <input type="checkbox"/> Feira/Leilão <input type="checkbox"/> Comprador novo fora do anuário <input type="checkbox"/> |               |
| Quantidade vendida em conjuntos (KG)  |               |
| Data da venda (DD/MM/AA)  |               |
| Preço da venda (MZN)  |               |
| <b>Janela do preço da venda individual (min. max.) no momento da venda (MZN/kg)</b>   |               |
| Preço mínimo:   | Preço máximo: |
| Preço mais praticado  |               |
| Numero total de participantes na Venda Conjunta   | =             |
| 1.Nr de membro da associação/CGRN/cooperativa presente desde o inicio   |               |
| 2.Nr dos participantes (não membro), presente desde o inicio  |               |
| 3.Nr dos participantes que venderam na ultima hora  |               |
| Valor na caixa com as contribuições (MZN)   |               |



### Monitoria:

- O técnico disponibiliza para a delegação uma foto da **Ficha 3**.
- A delegação regista os dados na **Tabela 1 de seguimento dos grupos de venda conjunta**



## 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.

*Resultado: Agregação de quantidade de castanha de boa qualidade*



## AO LONGO DA CAMPANHA DE COMERCIALIZAÇÃO

O Grupo de produtores da venda conjunta:

- implementa as boas práticas de colheita e pós colheita (Formação 2)

- entende a informação do mercado que recebe (SMS, quadros de informações, rádio nacional e comunitária) (Formação 3)

**A**



*Capacitação dos produtores ao redor do Parque Nacional de Gile sobre o teste OUT TURN (2021)*



A comissão da venda conjunta:

- passa de casa em casa para difundir as boas práticas, avaliar a qualidade, selecionar o produto de boa qualidade, verificar o armazenamento do produto e registrar as quantidades de castanha na guia de remessa (Formação 2)

- informa os membros sobre as negociações em curso (Formação 4)

**B**

O Grupo de produtores da venda conjunta toma uma decisão juntos:  
sobre a venda do volume determinado, durante a AG 4 com todos os participantes da VC (Formação 1, 3, 4)



*Venda conjunta em Naburi (Distrito de Pebane, 2021)*



## A. Difusão das boas praticas de colheita e pós-colheita

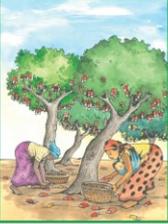
### Material pedagógico 1:

### Poster Boas praticas na colheita e pós-colheita da castanha

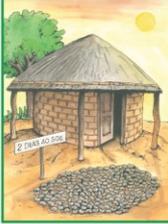


#### As boas práticas na colheita e pós-colheita da castanha

**✓ Práticas recomendadas - Boa Qualidade**



Limpar de baixo do cajueiro. Apanhar as castanhas no chão, 3 vezes por semana para ter uma castanha cheia e madura.



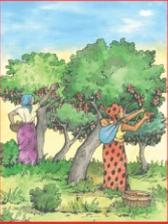
Logo depois da colheita, separar o caju da castanha com o fio, para tirar os restos do caju e ter uma castanha limpa.

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



Tirar as pedras, castanhas muito pequeninas e outros objectos estranhos antes de pôr a castanha em sacos de sítal. Armazenar os sacos por cima de uma copa de madeira.

**✗ Práticas não recomendadas - Má Qualidade**



Não deixar capim 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 caju 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.

O projecto ACAMQZ tem como objectivo contribuir para o reforço da cadeia de valor do caju, a fim de aumentar as rendas dos pequenos agricultores, promover o processamento nacional e a sua integração no mercado internacional, e melhorar a competitividade e a sustentabilidade económica, ambiental e social da produção de castanha de caju dentro de um quadro institucional mais forte e transparente.

**AFD** **INSTITUTO DE AGRICULTURA DE MOÇAMBIQUE, IP** **ACAMQZ** **enitidãe** cadeias de valor & territórios

Sob a facilitação do Técnico e da comissão de venda conjunta, o grupo implementa as boas práticas de colheita e pós-colheita (complementares ao Maneio Integrado do Cajueiro), usando o poster a seguir:

**Recomendação: Por cada etapa das práticas recomendadas, realizar uma demonstração:**

- **Colheita no chão**
- **Separação do caju e da castanha, com um fio**
- **Mostrar como espalhar a castanha no chão**
- **Mostrar como seleccionar a castanha e armazenar a castanha por cima de uma copa de madeira em casa**



## B. Avaliação da qualidade pela comissão de venda conjunta

Os produtores da comissão da venda conjunta são os **pontos focais do grupo** e são **responsáveis da fiscalização** dos membros e da **negociação** com os compradores.

A comissão da venda conjunta **passa de casa em casa, ver cada produtor do grupo**, durante a colheita da castanha, para:

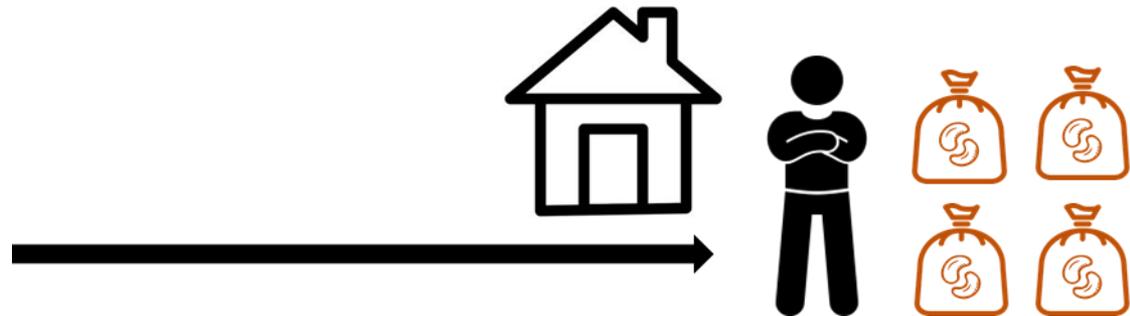
1. **Verificar a qualidade** da castanha (de forma individual = por cada membro do grupo)
2. **Selecionar** o produto de boa qualidade
3. **Pesar com a balança e registrar** os estoques verificados na **guia de remessa**
4. Entregar a **2ª copia na guia de remessa** ao produtor
5. **Verificar o armazenamento** do produto em casa

Transparência  
& Controlo  
= Confiança

Página  
45 & 46

Página  
47

### Comissão da venda conjunta





## B. Avaliação da qualidade pela comissão de venda conjunta

### 1. Verificação da qualidade – Teste de Out turn & Teste de densidade

O técnico capacita e anda com a comissão da VC para realizar teste do balde e/ou teste de out-turn, quando a comissão estiver a pesar as castanhas nas casas.

- 1. Pelo teste de out-turn** (teste que precisa de pratica, de tempo e de cuidado e que serve para negociação):
  - **Material pedagógico 2 & 3** (pagina 45 & 46)
  - **Ficha 4 de registo dos teste de OUT TURN** para registrar os resultado, por cada grupo que o técnico acompanha
- 2. Como alternativa, existe o teste de densidade** (teste de balde, que não serve para negociação):
  - Um balde ou uma panela (encontra-se na casa do produtor) com agua
  - Contar 100 castanhas, colocar no balde de agua e avaliar quantas castanhas estão a flutuar.

**Recomendação: O maior número de teste de out turn realizado em conjunto com a comissão, melhor será a aprendizagem para os produtores. A prioridade nesta actividade é de familiarizar os produtores sobre o teste out-turn.**

### Material pedagógico 2: Poster 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 → Levam 1 Kg de uma das amostras

**2. O cálculo do out-turn:** O out-turn calcula a quantidade de amêndoa 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

Amêndoas saudas (com pelicula e sem casca)  
Amêndoas picadas e misturas (com a pelicula e sem a casca)  
Amêndoas defeituosas (com a casca)

OUT TURN

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.

38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50 51 52

O projecto ACAMQZ tem como objetivo contribuir para a melhoria da cadeia de valor do caju, a fim de aumentar as rendas dos pequenos agricultores, promover o processamento nacional e sua integração no mercado internacional, e melhorar a competitividade e a sustentabilidade económica, ambiental e social da produção de castanha de caju dentro de um quadro institucional mais forte e transparente.

AFD INSTITUTO DE AMÊNDOAS DE MOÇAMBIQUE, IP ACAMQZ Enitidæ





## B. Avaliação da qualidade pela comissão de venda conjunta

### 3. Pesagem com a balança e registro dos estoques de qualidade na guia de remessa

Exemplo de preenchimento da guia de remessa, pela comissão da VC

GUIA DE REMESSA Nº 01

Exmo Sr. Mena dos Santos .....

Faço através desta a entrega de: .....

| QUANT.                       | DESCRIÇÃO                     | P. UNITÁRIO                 | VALOR |
|------------------------------|-------------------------------|-----------------------------|-------|
| 100 kg                       | castanha (09/10/2021)         |                             |       |
| 250 kg                       | castanha (15/11/2021)         |                             |       |
| total 350 kg x 31 mt/kg      |                               |                             |       |
| = 10 850 mt                  |                               |                             |       |
| Assinatura<br>Preparado por, | Assinatura<br>Autorizado por, | Assinatura<br>Recebido por, | TOTAL |
| <u>Mena dos Santos</u>       | <u>Comissão 1</u>             | <u>Comissão 2</u>           |       |

Nome do produtor com seu código (se existir)

**Quantidades** de castanha de boa qualidade, com a **data de pesagem e armazenamento**

A comissão pode pesar a castanha, varias vezes ao longo da campanha

No **dia da venda**, pesar de novo a quantidade, mencionar o preço e escrever o calculo.

**Assinaturas do produtor e de 2 membros** da comissão ao minimo.

Pode se assinar de novo no dia de pagamento, ao lado do valor.

**Transparência & Controlo = Confiança**

**Recomendação:** Se o out turn do lote for calculado com o Técnico: o resultado poderia ser incluindo nesta guia de registo, ao lado da quantidade registada.



## Formação 3: Entender o funcionamento do mercado da castanha de caju

- Difusão da informação de mercado (por exemplo: N'kalo via SMS usando a plataforma ConnectCaju, na zona norte), os quadros de informação e as radios comunitárias.
- Jogo participativo numa campanha de comercialização da castanha de caju.

*Resultado: Entender o funcionamento do mercado da castanha*



## AO LONGO DA CAMPANHA DE COMERCIALIZAÇÃO

O Grupo de produtores da venda conjunta:

- implementa as boas práticas de colheita e pós colheita (Formação 2)
- entende a informação do mercado que recebe (SMS, quadros de informações, rádio nacional e comunitária) (Formação 3)

A  
B



*Capacitação dos produtores ao redor do Parque Nacional de Gile sobre o teste OUT TURN (2021)*

A comissão da venda conjunta:

- passa de casa em casa para difundir as boas práticas, avaliar a qualidade, selecionar o produto de boa qualidade, verificar o armazenamento do produto e registrar as quantidades de castanha na guia de remessa (Formação 2)
- informa os membros sobre as negociações em curso (Formação 4)

O Grupo de produtores da venda conjunta toma uma decisão juntos:  
sobre a venda do volume determinado, durante a AG 4 com todos os participantes da VC (Formação 1, 3, 4)



*Venda conjunta em Naburi (Distrito de Pebane, 2021)*



## A. Difusão da informação de mercado N'kalo

**Informação do mercado:** preços atuais, tendência atual (se os preços vão subir, baixar ou ficar estáveis), conselhos

Como é realizada a difusão da informação do mercado ao longo da campanha?

Quadros de informação nos lugares estratégicos na comunidade (feira, localidade, cruzamento,...)



Rádio Moçambique & comunitária



Exemplo de mensagem

Bem-vindo ao N'KALOOOO, o serviço de informação sobre mercados, um serviço para o desenvolvimento das comunidades da organização Nitidae, em parceria com o Instituto das Amêndoas de Moçambique (IAM), no âmbito do projecto ACAMOZI!

Hoje vamos falar do mercado da castanha.

No **mercado internacional** a demanda de **amêndoa** de caju está normal. Há um aumento da procura de **castanha** de caju bruta: a Índia e o Vietnã precisam de castanha bruta e sobretudo a castanha bruta da Tanzania que é a principal disponível neste momento para exportação.

**Na província de Cabo Delgado** os preços estabilizaram entre 42 a 50 meticais por kg na zona Norte da província e 37 a 39 meticais por kg na zona sul. Foram comercializadas 14.000 toneladas até agora.

Os produtores estão a vender seus estoques porque acreditam que os preços já atingiram o pico.

A colheita ainda decorre em alguns distritos da zona sul, porém ainda não há registo de comerciantes.

**Na província de Nampula** em algumas zonas a maturação dos cajueiros é tardia e a colheita irá acontecer na época chuvosa o que irá contribuir no aumento da humidade da castanha de caju e pode baixar a qualidade.

A abertura oficial da comercialização em Nampula será no dia 24 de Novembro.

**Para a província da Zambézia** ainda não tem data para a abertura oficial da comercialização porque o processo de colheita da castanha de caju continua acontecer de forma progressiva.

Se vender agora castanha nos distritos de Gile e Pebane, a multa é de 43.900 meticais e apreensão da castanha! Faz favor aguardar a abertura oficial da comercialização!

**Recomendamos aos produtores:** seguir as boas práticas de colheita e pós colheita e fazer uma boa secagem da castanha para aguardar o início da comercialização.

**Recomendamos aos comerciantes:** estar devidamente licenciado e ser titular de Alvará e Registo Fiscal. Para obter Alvará que lhe permite comercializar a castanha deve dirigir-se às Autoridades Administrativas Locais e para registar-se deve dirigir-se ao IAM ou SDAE.

Plataforma ConnectCaju

n'kalô



Exemplo de SMS

Mercado internacional estável.

Preço de referencia: 43 MZN/Kg

C. Delgado 36-46 MZN/Kg;  
Nampula 37-42 MZN/kg;  
Zambézia 35-40 MZN/kg;

Tendência curto prazo: ligeira queda do preço.



## B. Para o grupo de venda conjunta entender o mercado, alguns materiais pedagógicos estão disponíveis

### Material pedagógico 4: Jogo duma campanha de comercialização da castanha de caju

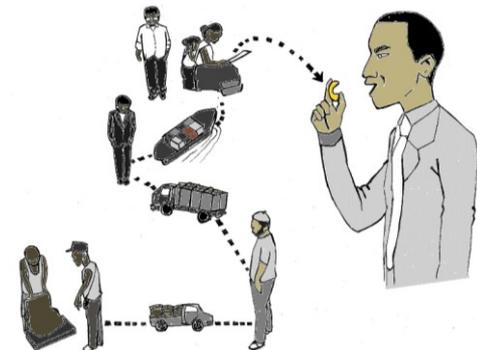


***Recomendação:*** Para este jogo, precisa ter alguns produtores dentro do grupo de venda conjunta que sabem ler.

### Material pedagógico 5: Palestra sobre Barack Obama e as castanhas de caju



Uma das imagens da palestra:





## B. Para o grupo de venda conjunta entender o mercado, alguns materiais pedagógicos estão disponíveis

### Material pedagógico 6:

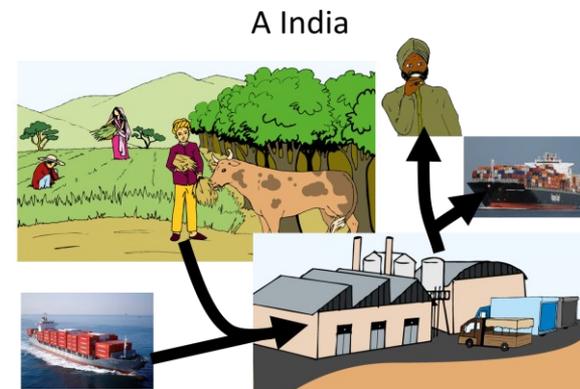
## Palestra sobre quem são os produtores, processadores e os consumidores da castanha no mundo

Quem são os produtores, processadores e os consumidores da castanha no mundo?

Material educativo sobre o mercado do caju - #2



Uma das imagens da palestra:



### Material pedagógico 7:

## Palestra para perceber a variação dos preços da castanha de caju

Porque que os preços da castanha de caju variam?

Material educativo sobre o mercado do caju #3



Uma das imagens da palestra:





## Formação 4: Como negociar?

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

*Resultado: Poder de negociação para conseguir melhores preços*



## AO LONGO DA CAMPANHA DE COMERCIALIZAÇÃO

O Grupo de produtores da venda conjunta:

- implementa as boas práticas de colheita e pós colheita (Formação 2)
- entende a informação do mercado que recebe (SMS, quadros de informações, rádio nacional e comunitária) (Formação 3)



*Capacitação dos produtores ao redor do Parque Nacional de Gile sobre o teste OUT TURN (2021)*

A comissão da venda conjunta:

- passa de casa em casa para difundir as boas práticas, avaliar a qualidade, selecionar o produto de boa qualidade, verificar o armazenamento do produto e registrar as quantidades de castanha na guia de remessa (Formação 2)

- informa os membros sobre as negociações em curso (Formação 4)

**A**

O Grupo de produtores da venda conjunta toma uma decisão juntos:  
sobre a venda do volume determinado, durante a AG 4 com todos os participantes da VC (Formação 1, 3, 4)



*Venda conjunta em Naburi (Distrito de Pebane, 2021)*



## A. Para o grupo de venda conjunta melhorar sua capacidade de negocio, alguns materiais pedagógicos estão disponíveis

### Material pedagógico 8:

## Palestra sobre a campanha de comercialização da castanha e o serviço de informação do mercado N'kalo

A campanha de comercialização da castanha de caju e o serviço de informação sobre o mercado **N'kalo**

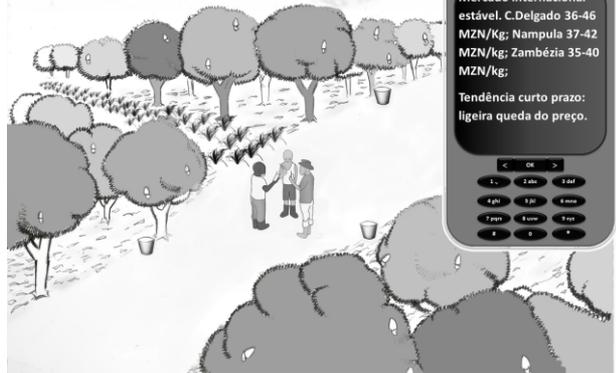
Material educativo sobre o mercado do caju - #4



IAM, IP



Uma das imagens da palestra:



**N'KALO/IAM,IP**

Mercado internacional estável. C.Delgado 36-46  
MZN/Kg; Nampula 37-42  
MZN/kg; Zambézia 35-40  
MZN/kg;

Tendência curto prazo:  
ligeira queda do preço.

|       |       |       |
|-------|-------|-------|
| <     | OK    | >     |
| 1     | 2 del | 3 del |
| 4 del | 5 del | 6 del |
| 7 del | 8 del | 9 del |
| *     |       | *     |

### Material pedagógico 9:

## Formação «Como valorizar a informação para melhorar sua capacidade de negocio?»



### A Negociação

Como valorizar a informação para melhorar sua capacidade de negocio?

Outubro 2020 - Gilé





## A. Para o grupo de venda conjunta melhorar sua capacidade de negocio, alguns materiais pedagógicos estão disponíveis

### Material pedagógico 10:

## Modelo da lista de contactos de produtores e de comerciantes locais, processadores e exportadores.

| PROCESSADORES      |           |               |                     |
|--------------------|-----------|---------------|---------------------|
| Empresa            | Distrito  | Pessoa        | Contacto telefónico |
| Korosho            | Nampula   | Shrikanth     | 84 60 12 700        |
| Olam Moçambique    | Monapo    | Santos Morra  | 84 33 09 732        |
|                    |           | Dipen         | 87 21 87 504        |
| CondorNuts Anchilo | Anchilo   | Americo Matos | 84 38 92 261        |
| Indoafrica         | Meconta   | Amir Ussene   | 84 91 25 000        |
| Indoafrica         | Nampula   | Surjat Khan   | 84 69 28 413        |
| CN Caju            | Nacala    | Celia         | 82 51 56 711        |
| Mocaju             | Murrapula | Suresh Kumar  | 84 20 06 858        |
| Damodar            | Nampula   |               |                     |

| COMERCIANTES DE NAMPULA       |          |         |                     |
|-------------------------------|----------|---------|---------------------|
| Comerciante individual        | Distrito | Pessoa  | Contacto telefónico |
| Fornecedor de ExportMarketing | Nampula  | Ricardo | 86 40 18 351        |

| COMERCIANTES DE PEBANE |             |                           |
|------------------------|-------------|---------------------------|
| Nome do comerciante    | Zona        | Contacto telefónico       |
| Cacimo                 | Naburi      | 86 44 09 698              |
| Norul Absar            | Pebane Sede | 86 045 87 19              |
| Mohamed Assane         | Pebane Sede | 87 26 99 675              |
| Jussim Udin            | Pebane Sede | 86 79 31 239              |
| Abdul Amide            | Pebane Sede | 87 28 47 225              |
| Mohammed Shawkat Ali   | Magiga      | 87 93 08 028              |
| Red One                | Magiga      | 84 24 50 103              |
| Ramia                  | Magiga      | 86 67 65 413              |
| Ayuba Amade            | Magiga      | 86 68 34 132              |
| Zainur                 | Magiga      | 84 10 16 218              |
| Mohamed Younuss        | Naburi      | 84 39 71 487              |
| Mijanur Rahman         | Naburi      | 86 05 66 679              |
| Juma Antonio           | Naburi      | 87 12 91 136              |
| Alfredo Malano (Vano)  | Naburi      | 86 82 14 922-84 39 81 745 |
| Jose Antonio           | Magiga      | 86 50 09 213              |
| Ursio Amade            | Magiga      | 86 69 07 195              |

| COMERCIANTES DE GILE   |           |                     |
|------------------------|-----------|---------------------|
| Nome do comerciante    | Zona      | Contacto telefónico |
| Mohammad Nurum Nabi    | Gile sede | 87 46 73 961        |
| Ruhul Kader            | Gile sede | 84 23 51 138        |
| Mohammad Iqbal         | Gile sede | 86 78 00 556        |
| Idris Mohammad         | Gile sede | 84 20 93 816        |
| Carlos Felizardo       | Gile sede | 86 57 99 592        |
| Lucas Miguel           | Moneia    | 86 76 55 886        |
| Catarina Albino        | Moneia    | 86 68 67 893        |
| Rogério da Costa       | Gile sede | 86 10 00 012        |
| Angelo Bernardo        | Uape      | 86 68 67 541        |
| Pijush Konti Seni      | Gile sede | 87 46 73 584        |
| Mohammad Nurul         | Gile sede | 86 20 14 330        |
| Mohammad Riad          | Gile sede | 86 47 71 123        |
| Zioul Islom Jiku       | Gile sede | 87 40 65 744        |
| Mohammad Aiub Abdu     | Uape      | 86 61 27 104        |
| Mohammad Shoel         | Uape      | 86 32 82 418        |
| Mohammad Jahadul Islam | Uape      | 87 07 10 689        |
| Anranul Islam          | Uape      | 87 67 08 264        |
| Mohammad Sirazul       | Moneia    | 86 40 41 287        |
| Mohammad Jahaid        | Moneia    | 86 50 05 999        |
| Mohi Uddih             | Moneia    | 86 20 58 709        |
| Carlos Felizardo       | Gile sede | 86 57 99 592        |
| Lucas Vasco            | Pury      | 86 01 10 743        |

Para ser registrado na comercialização e no Connect Caju, faz favor contactar:

Gilé: Técnico IAM, IP Sérgio Eusébio: 86 61 56 840

Pebane: Técnico IAM, IP Rui Abrao: 87 62 45 378



IAM, IP





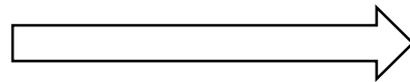
## DEPOIS DA CAMPANHA DE COMERCIALIZAÇÃO

Sob a facilitação do Técnico, o Grupo de produtores da venda conjunta realiza o Balanço da venda conjunta durante a AG5 com todos os participantes (Formação 1)



*AG5 com os membros da Cooperativa de Mamala Centro (Distrito de Gile, 2021)*

A partir do 2º ou 3º ano de venda conjunta, seja após a confiança estabelecer-se entre os participantes, sugerir a implementação de um sistema de contribuição da parte de todos os participantes da venda conjunta para desenvolver projectos em comum (criando planos de negócio): *compra de sacos de juta em conjunto, construção de armazém, compra e venda de sementes, ...* (Formação 4)



*Contribuição na caixa do grupo*

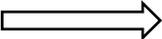
**B**

*Projecto em comum de construção de armazém (Capacidade entre 6,4 e 16 toneladas) na Associação de Nacarara, Distrito de Gile*

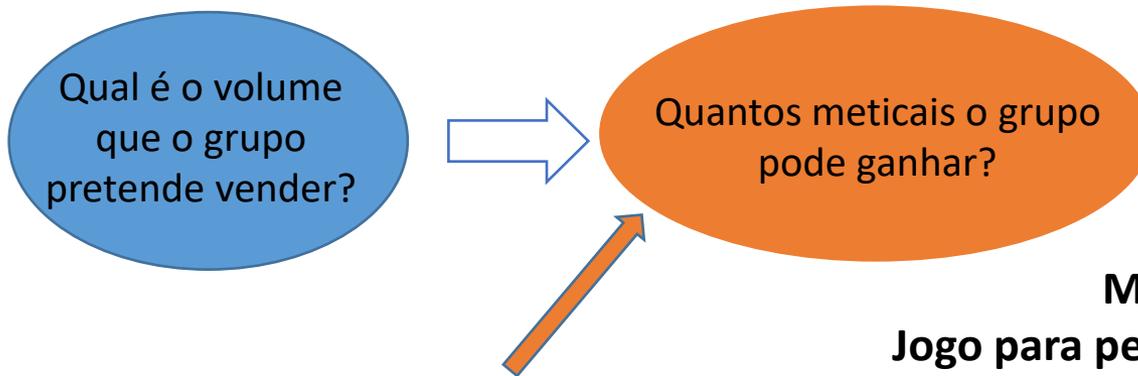


## B. Definir o funcionamento do sistema de contribuição

A partir do 2º ou 3º ano de venda conjunta, seja após a confiança estabelecer-se entre os participantes, **sugerir a implementação de um sistema de contribuição da parte de todos os participantes da venda conjunta** para desenvolver projectos em comum (não é obrigatório).

Para cada projecto em comum, sugerir a planificação usando o **modelo de plano de negócio**.  *Pagina 61*

A sugestão, pode ser iniciada na AG1 (antes da campanha): onde o grupo conhece o número de participantes e a estimacão do volume de castanha.



### Material pedagógico 11: Jogo para perceber o sistema de contribuição

Sugestão de um sistema de contribuição optimal:

- Produtor que vendeu no momento da venda ou seja não fazia parte do grupo = não levou risco = 2mt/kg pela caixa do grupo
- Productor que faz parte da venda conjunta desde o inicio (AG1) = levou risco, levou tempo = 1mt/kg pela caixa do grupo



## B. Definir o funcionamento do sistema de contribuição

### 1. Modelo de planos de negócio

#### Ficha 6 com os dois modelos de planos de negócio

##### Modelo 1. Compra/venda de produto agrícola (projecto com gastos e ganhos)

| Material necessario ou mao-de-obra | Quantidade | DINHEIRO QUE SAI = GASTO |            | DINHEIRO QUE ENTRA = GANHO |            | LUCRO (MT) |
|------------------------------------|------------|--------------------------|------------|----------------------------|------------|------------|
|                                    |            | Preco unitario (MT)      | Total (MT) | Preco unitario (MT)        | Total (MT) |            |
| <i>Exemplo: Pacote de repolho</i>  | 20         | 110                      | 2200       | 150                        | 3000       | 800        |

##### Modelo 2. Construção de armazém para agregar castanha e outros produtos agrícolas (projecto com gastos)

| Material necessario ou mao-de-obra | Quantidade | DINHEIRO QUE SAI = GASTO |            |
|------------------------------------|------------|--------------------------|------------|
|                                    |            | Preco unitario (MT)      | Total (MT) |
| <i>Exemplo: tijolos</i>            | 1.000      | 5                        | 5.000      |

Neste modelo 2: não entra a parte do ganho porque é um projecto só com gastos



## B. Definir o funcionamento do sistema de contribuição

### 2. Exemplo de projecto em comum



**Compra conjunta**

**Partilha do material  
(incluindo armazem)**

**Compra/Venda conjunta  
(loja) de comida ou de  
produtos agrícolas**



## B. Definir o funcionamento do sistema de contribuição

### 2. Exemplo de projecto em comum

#### Compra conjunta de sacos de juta

- Redução dos custos de transporte e possibilidade de negociar um desconto, se for em grande quantidade.
- Acesso aos produtos que não estão disponíveis no mercado local (sementes, sacos de jutas, bomba de pulverização, carrinha de mão, ..).

*Outros exemplos: compra conjunta de sementes ou de produto químico para a pulverização.*



#### Partilha do material: um armazém gerido pela associação



- A mutualização permite o acesso ao material que não pode se pagar pessoalmente ou sozinho.

*Outros exemplos: espaço de armazenamento compartilhado, material para a pulverização dos cajueiros, material para o processamento manual da castanha.*



## B. Definir o funcionamento do sistema de contribuição

### 2. Exemplo de projecto em comum

#### Compra/Venda conjunta (loja) de comida - Exemplo da associação de Namipissa

- Na compra tem a possibilidade de negociar um desconto, se for em grande quantidade para aumentar a margem da associação.
- Ajuda mutua pela comunidade ou pelos membros da associação.
- Permite ganhar ainda mais que o investimento inicial.



| PRODUTOS                 | GASTO (MT) |           | LUCRO          |                |
|--------------------------|------------|-----------|----------------|----------------|
|                          | POR PACOTE | TOTAL     | POR PACOTE     | TOTAL          |
| 20 PACOTES DE REPOLHO    | 110 MT     | 2200 MT   | 200 MT         | 4 000          |
| 5 PACOTES TOMATE         | 150 MT     | 750 MT    | 200 MT         | 1000           |
| 10 PACOTES CEBOLA        | 165 MT     | 1 650 MT  | 200 MT         | 2 000          |
| 10 SACOS DE 25kg FARINHA | 980 MT     | 9800 MT   | 250 kg x 50 MT | 12 500         |
| TRANSPORTE               |            | 3000 MT   |                |                |
|                          |            | 17.400 MT |                | 19.500 MT      |
|                          | COM AÇUCAR | 14.400 MT |                | GANHA 5.100 MT |

PLANO LOJA NAMIPISSA  
01/02/2021 (AÇUCAR)

Neste caso, a associação investiu 22.000 MZN. E o lucro da venda foi 30% do investimento.

## Conclusão



## Conclusão sobre a metodologia de venda conjunta

- Essa metodologia de 4 formações sobre a venda conjunta permite:

Vender em conjunto  
de maneira  
transparente

Agregar grandes  
quantidades de castanha,  
de boa qualidade

Entender o  
funcionamento do  
mercado da castanha

Ter poder de  
negociação para  
conseguir melhores  
preços

- Os primeiros anos de venda conjunta são muito importantes para criar confiança e transparência entre os membros do grupo.
- A venda conjunta, quando tiver sucesso, está a atrair muitos produtores que não são membros do grupo e que chegam na última hora da venda para aproveitar do preço favorável = os volumes de castanha aumentam!

Cuidado aqui para o grupo controlar esta entrada de novos produtores e controlar a qualidade!

- Essa metodologia é aplicável também para outros produtos agrícolas que tem mercados, além da castanha

### 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)



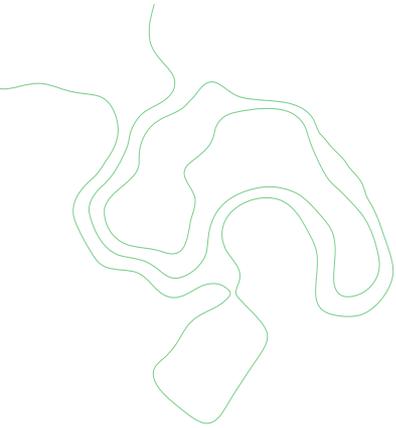
## Fichas mencionadas no manual de metodologia e disponíveis no web site do IAM,IP

|   |         |
|---|---------|
| Ficha 1 de diagnóstico dos produtores líderes de venda conjunta (pelo extensionista) .....          | 11 & 12 |
| Ficha 2 de registo dos grupos de venda conjunta (pelo extensionista) .....                          | 16 & 17 |
| Tabela 1 de seguimento dos grupos de venda conjunta (pela delegação provincial) .....               | 16 & 17 |
| Livro de acta do Técnico (pelo extensionista) .....   | 18      |
| Livro de acta do grupo de produtores (pelo grupo a ser acompanhado pelo extensionista) .....        | 18      |
| Ficha 3 de balanço de venda conjunta (pelo extensionista) .....                                     | 39      |
| Ficha 4 de registo dos teste de OUT-TURN (pelo grupo a ser acompanhado pelo extensionista)<br>..... | 45 & 46 |
| Ficha 6 com os dois modelos de planos de negócio (pelo extensionista) .....                         | 61      |



## Materiais pedagógicos mencionados no manual de metodologia e disponíveis no web site do IAM,IP

|   |    |
|---|----|
| Material pedagógico 1: Poster Boas praticas na colheita e pós-colheita da castanha .....  | 43 |
| Material pedagógico 2: Poster Como avaliar a qualidade da castanha de caju .....  | 45 |
| Material pedagógico 3: Manual tecnico com o nuancier (imagens) .....  | 46 |
| Material pedagógico 4: Jogo duma campanha de comercialização da castanha de caju .....  | 52 |
| Material pedagógico 5: Palestra sobre Barack Obama e as castanha de caju .....  | 52 |
| Material pedagógico 6: Palestra sobre quem são os produtores, processadores e os consumidores da castanha no mundo .....          | 53 |
| Material pedagógico 7: Palestra para perceber a variação dos preços da castanha de caju .....                                     | 53 |
| Material pedagógico 8: Palestra sobre a campanha de comercialização da castanha e o serviço de informação do mercado N'kalo ..... | 57 |
| Material pedagógico 9: Formação «Como valorizar a informação para melhorar sua capacidade de negocio?» .....                      | 57 |
| Material pedagógico 10: Modelo lista de contactos de produtores e de comerciantes locais, processadores e exportadores .....      | 58 |
| Material pedagógico 11: Jogo para perceber o sistema de contribuição .....  | 60 |



**O Manual de metodologia foi elaborado pela Nitidae Moçambique, em parceria com o Instituto das Amêndoas de Moçambique (IAM,IP), no âmbito do projecto ACAMAZ financiado pela Agencia Francesa de Desenvolvimento (AFD).**

O manual e os materiais pedagógicos são disponíveis:

- Nitidae Moçambique: [ACAMAZ – Nitidæ \(nitidae.org\)](http://nitidae.org)
- IAM,IP: [ACAMAZ \(iam.gov.mz\)](http://iam.gov.mz)

Para mais informações: [mariaseleman21@gmail.com](mailto:mariaseleman21@gmail.com) & [c.derouvroy@nitidae.org](mailto:c.derouvroy@nitidae.org)