

COMERCIALIZAÇÃO DE CASTANHA

MARRACUENE ULTRAPASSOU ÍNDICES DOS ÚLTIMOS CINCO ANOS

CAJU

N. 23/1/86

• **Pelo menos 40 toneladas escoadas para Maputo**

A campanha de comercialização de castanha de caju no distrito de Marracuene, em Maputo, está a conhecer um dos melhores resultados dos últimos cinco anos. Estão envolvidos nesta actividade, iniciada em Dezembro, os principais comerciantes localizados quer na sede do distrito, quer nas localidades. Só o armazém da vila, da empresa Jaime Inácio Vassalo, que distribui aos lojistas os produtos de troca, tinha captado até ontem 40 toneladas daquele produto estratégico, conforme informou Armindo Mandlate, responsável do armazém. Esta quantidade foi quinta-feira, escoada para a capital.

A campanha de comercialização, iniciada a 12 de Dezembro, consiste na troca de capulanas, tecidos, géneros de primeira necessidade e outros artigos, por castanha apanhada pelos camponeses. Estes devem, para a troca, apresentar 50 por cento do valor do artigo pretendido em castanha e os restantes 50 por cento em dinheiro.

Armindo Mandlate disse que eram necessárias mais capulanas para a troca, visto ser o artigo mais procurado pelo camponês. Acrescentou que as estruturas competentes de

viam envidar esforços para colocarem sabão no processo de troca.

— Nunca se conseguiu, nos últimos anos, tamanha quantidade em todo o distrito! Note que estou a falar só do armazém — comentou o nosso interlocutor. Acrescentou que o armazém espera comercializar a castanha de caju até alcançar a cifra de 100 toneladas, isto sem contar com os comerciantes.

Este ano é considerado o de melhor organização, no processo de comercialização, além de ser aquele em que mais se renderá. De facto, os dois armazéns da vila estão pe-

jados de sacos de castanha de caju. Nas ruas, desfilam camponeses com sacos e latas na cabeça, em carrinhas de mão e em tractores, a dirigirem-se uns ao armazém outros às lojas. As bichas são longas, mas desaparecem passadas poucas horas, pois na pesagem da castanha estão duas ou mais pessoas, assim como ao balcão onde se adquire o produto desejado pelo camponês.

Tudo ultrapassou as expectativas, porque o inimigo ameaça as populações nas zonas onde há castanha. Segundo Armindo Mandlate, há dois dias foi ameaçada uma loja, numa

das localidades que tinha, além de produtos para troca, inúmeros sacos de castanha de caju. Com vista a se garantir a comercialização, a empresa Jaime Inácio Vassalo faz a comercialização directa, isto é, o camponês troca a castanha directamente no armazém, o que não se fazia nos anos anteriores; era actividade exclusiva dos lojistas.

Aquela empresa encarrega-se de recolher a castanha nas lojas e transporta-a directamente para as fábricas de processamento, na cidade. Em coordenação com a Secretaria de Estado do Caju, a mesma empresa adquire produtos para o processo de troca, uma parte dos quais são distribuídos pelos principais lojistas do distrito.

A recolha da castanha nas lojas e escoamento para as fábricas tiveram início quarta-feira, segundo revelou Armindo Mandlate.