

Armazenista de Chibuto^{21r 3 54} ultrapassa meta de castanha

A meta previamente estabelecida para a comercialização da castanha de caju no distrito de Chibuto, província de Gaza, foi ultrapassada em cerca de três vezes esta época, mercê de uma acção combinada entre os trabalhadores do Armazém Distrital Momade Aly e os secretários das localidades daquele distrito, ainda em coordenação com outros comerciantes das zonas onde se registou maior apanha daquele produto.

Com efeito, das 450 toneladas estabelecidas no plano, até fins do último mês de Fevereiro já tinham sido comercializadas 1200 toneladas, o que corresponde aproximadamente, ao triplo da meta atribuída.

Momade Aly, proprietário do armazém com mesmo nome, que forneceu estas declarações à nossa Reportagem, afirmou que não fora o envio tardio dos produtos destinados à troca, a presente safra teria conhecido um dos maiores recordes de sempre.

Ele apontou também o facto de ter havido a preocupação de se enviar objectos de adorno tais como brincos, pulseiras, entre outros, para além de capulanas, lenços de cabeça, roupa interior e tecidos.

Entretanto, Momade Aly referiu que para que a apanha da castanha de caju possa conhecer maior crescimento é necessário que se atenuem a falta de amendoim, já que as populações são obrigadas a utilizar a castanha na condimentação de alimentos. O mesmo acontecendo ao óleo alimentar, que, caso se garantisse o seu fornecimento, a comercialização daquele produto estratégico

para exportação conhecerá uma outra face, isto com base na experiência de anteriores campanhas.

Segundo nos confidenciou aquele comerciante, continua a existir falta de sensibilidade em algumas empresas envolvidas no processo, que desconhecem a importância capital de que se reveste a comercialização da castanha para o nosso País. Ele fundamentou a sua afirmação na entrega tardia de certos produtos de troca tais como o petróleo de iluminação, que só chegou às mãos do armazenista passados seis meses. Factos desta natureza prejudicam em grande medida a comercialização, disse.

— Para que o camponês se sinta incentivado na apanha, é preciso que os produtos de troca vão ao encontro das necessidades básicas do camponês. Para tal, impõe-se também que os mesmos produtos estejam em exposição com a devida antecedência — disse Momade Aly.

Dos produtos que têm sido utilizados com muita incidência na comercialização contam-se o sabão, o petróleo o óleo alimentar, amendoim, tecidos, lenços de cabeça, açúcar e

arroz. Entretanto, a título experimental, foram introduzidas na presente campanha, sandálias provenientes da Itália que obtiveram grande aceitação no seio dos camponeses.

Uma faceta que devia ser objecto de atenção é o aprovisionamento antecipado de combustível aos armazenistas e comerciantes empenhados no escoamento da castanha.

Um outro aspecto digno de realce é a experiência iniciada na presente campanha, de enquadrar comerciantes da sede do distrito em zonas onde abunda a castanha como é o caso de Chimbimbanhe, Meboy, Chipadja, e outras áreas consideradas estratégicas. Este ano e até ao presente momento, já foram comercializadas mais de 200 toneladas daquele produto, contra cerca de 20 a 40 toneladas do ano passado, em igual período de tempo.

Momade Aly disse ainda que o Armazém Distrital de Chibuto irá contribuir com uma tonelada de castanha seleccionada para o plantio de cajueiros no distrito de Guijá, onde já está a ser feito um intenso trabalho de mobilização, a fim de garantir que cada família plante no mínimo quatro cajueiros na sua povoação e 25 na sua machamba. Isto irá permitir que a médio prazo a campanha de comercialização seja estendida ao distrito de Guijá.