

Armazém privado duplicou meta

N. 8/2/86

p.3

• **Mais de 500 toneladas comercializadas**

por Bento Niquice, em Xai-Xai

Mais de 500 toneladas de castanha de caju foram já comercializadas no distrito de Xai-Xai, província de Gaza, desde Novembro último (início da campanha), em programa dirigido pelo Armazém Pinto Ferreira, grossista local. Este quantitativo, classificado como «recorde» dos últimos dez anos, corresponde a mais do dobro da meta inicialmente estipulada para aquela instituição do comércio grossista, de acordo com as informações prestadas à nossa Reportagem pelo seu sócio-gerente Sarad Ratilal. Entretanto, alguns comerciantes intervenientes neste movimento foram unânimes em afirmar que se debatem com problemas de insuficiência dos meios de transportes para o escoamento do produto comercializado, insuficiências quantitativas e qualitativas dos produtos de maior procura, entre outros problemas.

De acordo com Sarad Ratilal, até ao momento foram comercializadas 550 toneladas de castanha, das quais cerca de 350 já foram entregues à fábrica de processamento — MOCITA. A entrega desse produto foi feita em Dezembro, quase dois meses após o início da campanha.

Disse que a meta do distrito de Xai-Xai, no âmbito de comercialização do caju, referente à presente safra, é de 500 toneladas, 200 das quais a serem comercializadas pela empresa AGRICOM, e as restantes pela esfera do comércio privado e cooperativo.

Segundo Sarad Ratilal, até ao dia 15 de Fevereiro deveriam dar entrada, na empresa MOCITA, mais 350 toneladas de castanha que neste momento aguarda escoamento em vários locais onde se processa a troca.

Fazendo uma apreciação geral dos resultados desta campanha, o nosso interlocutor disse que «para mim esta é a melhor campanha dos últimos dez anos», pois, segundo disse as populações acorrem massivamente aos locais de troca e os comerciantes, de quando em vez, vêem-se obrigados a transgredir o horário comercial oficialmente estabelecido pela lei.

PRODUTOS DE APOIO EXPERIÊNCIAS LOCAIS

Relativamente aos produtos distribuídos exclusivamente para apoiar esta campanha, aquele privado lamentou o facto de, na sua maioria, serem produtos de pouca atractividade quantitativa e qualitativa.

Especificou que mesmo havendo produtos que se possam considerar de maior procura, estes não têm apa-

recido e se aparecem é sempre em quantidades insignificantes para satisfazer as necessidades de cada zona do distrito onde se processa a troca.

Citou os produtos de primeira necessidade, petróleo, tecidos e capulanas, como sendo os principais produtos que têm sido altamente procurados pelos produtores ou apanhadores da castanha, já que a quinquilharia não tem conquistado estima da população.

— Acontece que esta província tem tradições de possuir maior número de emigrantes para as minas da África do Sul, que, ao regressarem, trazem consigo quinquilharias. Por isso, poucas pessoas se interessam por este tipo de mercadoria, explicou Sarad Ratilal.

Relativamente a alguns produtos que os fornecedores da castanha têm solicitado, sem que existam na altura de pesagem, o nosso interlocutor disse que adoptou um sistema de senhas que, de acordo com a sua explicação, dão direito ao portador levantar o produto mencionado a qualquer altura que vier a aparecer.

— Esta é uma experiência local. Aliás, não só. A castanha adquirida nestes moldes é guardada à parte para facilitar a sua devolução, so até ao fim da campanha não aparecer o produto solicitado pelo fornecedor — frisou ele.

Ele manifestou o desejo de, nas próximas campanhas, serem revistos os mecanismos de atribuição de quotas dos produtos de apoio, bem como a sua qualidade, sem, no entanto, se esquecerem os outros produtos que neste momento estão sendo utilizados, tais como pilhas, sardinhas, rebuçados, gaitas, entre outros, que

geralmente são comprados por crianças. E estas transportam sempre castanha nos seus bolsinhos, conforme disse.

Outra experiência local narrada por Sarad Ratilal é a introdução do pão nos circuitos de comercialização. Assim, a Padaria Chongoene e a Pastelaria Maciene conseguiram comprar mais de sete toneladas de castanha. A troca do pão pela castanha é feita em função dos actuais preços do pão e do quilo da castanha. Isto significa que um quilo de castanha corresponde a cinco pães. O único obstáculo que se verifica é de insuficiências das quantidades de trigo que aqueles dois estabelecimentos têm recebido, pois além deste, há que fabricar outro pão para o abastecimento normal da população.

PROGRAMA INTEGRADO DO CAJU COMEÇOU A DAR SEUS FRUTOS

Entretanto, o distrito de Xai-Xai, já começou a usufruir os frutos do Programa Integrado do Caju, que funciona de acordo com o novo sistema cambial, segundo o qual os sectores produtores de divisas poderão reinvestir parte destas, em função dos rendimentos obtidos.

Neste âmbito, o distrito já recebeu até ao momento algumas peças sobressalentes para a reabilitação de viaturas dos comerciantes que intervêm nos programas de comercialização da castanha de caju. Das peças recebidas figuram pneus, câmaras-de-ar, cola, baterias, entre outras.

Importa referir que este tipo de apoio foi há dias anunciado pelo Director Nacional das Empresas do Caju, Fernando Gamito, durante uma visita que recentemente efectuou à província de Gaza.

Por outro lado, esta campanha que deverá encerrar na primeira semana de Março próximo, ao nível do distrito de Xai-Xai, conta com a intervenção de 113 comerciantes que firmaram contratos no valor quantitativo de 1132 toneladas.

Importa referir que Xai-Xai ocupa um dos lugares cimeiros dos principais distritos produtores da castanha de caju nesta província, estando em primeiro lugar o de Manjacaze e, em terceiro e quarto lugares, Chibuto e Bilene, respectivamente.