

NECESSÁRIO EM XAI-XAI APOIO MAIS EFECTIVO

N
19/2
86

por Bento Niquice

Os circuitos de comercialização da castanha de caju, no distrito de Xai-Xai, província de Gaza, a decorrer desde Novembro último, têm vindo a requerer mais apoio no que se refere a meios para o escoamento do produto já comercializado para os locais apropriados, bem como à qualidade das mercadorias de apoio. Estes são apontados pelos intervenientes como os principais problemas que se levantam e que poderão contribuir para a redução dos quantitativos a serem comercializados. Também se levantam problemas relacionados com estímulos materiais para aqueles que melhor se evidenciam neste trabalho.

Numa auscultação feita pela nossa Reportagem junto de alguns comerciantes (intervenientes) na presente campanha, ficou bem patente a preocupação destes no que se refere à qualidade dos produtos que têm recebido a fim de apoiar o movimento de comercialização do caju, bem assim como a falta de meios de transporte para o escoamento do produto já comercializado.

— Esta preocupação, não devia existir, particularmente depois das promessas feitas durante os encontros preparatórios que tivemos com altos responsáveis ligados ao sector de caju, nos fins do ano passado — assim se expressou Nuromomad Ismael, comerciante da localidade de Chongoene, distrito de Xai-Xai.

Aquele comerciante manifestou-se preocupado pelo facto de que, nesses encontros, segundo ele, ter-se-ia declarado que a província de Gaza passaria a beneficiar de mais apoio nos seus programas de comercialização do caju, particularmente no fornecimento de mercadorias de alta qualidade para apoiar esta safra e outras, futuramente.

— Até ao momento comprei dez toneladas, metade das quais já entreguei ao armazém — disse, acrescentando que se não fossem as dificuldades já apontadas comercializaria para cima de 25 toneladas deste produto.

Nuromomad ismael é um dos poucos comerciantes que, pela primeira vez, introduziu na presente campanha o pão nos circuitos de comercialização da castanha de caju. Aliás,

este produto tem tido muita aceitação pois não é simples a sua aquisição nos circuitos normais.

Por seu turno, Francisco de Assis Cossa, 36 anos de idade, secretário para o controlo da Cooperativa de Consumo Armando Tivane, no povoado de Siaia, localidade de Chongoene, manifestou-se bastante preocupado pelo actual rumo que tem vindo a tomar a comercialização da castanha neste distrito.

Disse que a sua cooperativa recebe 30 por cento de produtos de primeira necessidade para apoio à campanha e a restante percentagem é constituída por quinquilharia, que não tem tido estima dos fornecedores e apanhadores da castanha.

A cooperativa também se debate com problemas de falta de meios para o escoamento do produto já comercializado, sendo obrigada, muitas das vezes, a recorrer a viaturas particulares que «cobram taxas elevadíssimas», segundo afirmou.

Com a meta de 20 toneladas, esta cooperativa já comercializou 15 toneladas de castanha, a maioria das quais já foram entregues. Ao nível das cooperativas, a «Armando Tivane» classificou-se em primeiro lugar na campanha do ano passado, tendo recebido como estímulo um relógio de parede.

Entretanto, Rodrigues João, comerciante de Bunguane, que se sagrou em primeiro lugar na campanha do ano passado, comprou já 20 das 40 toneladas que lhe foram atribuídas como meta.

— Devo dizer que se as coisas andassem assim o ano passado, não teria conquistado o primeiro lugar. Nessa altura consegui comprar 25 toneladas porque realmente tínhamos um apoio melhor que este ano, em termos da qualidade dos produtos de apoio — disse, para depois se lamentar do facto de não ter recebido o camião que lhe tinha sido prometido caso conseguisse conquistar um lugar cimeiro, o que realmente conseguiu fazer.

PROMESSAS QUE NÃO SE CUMPREM

As questões que se levantam em torno dos circuitos de comercialização da castanha de caju, um dos produtos básicos na captação de divisas para o desenvolvimento do nosso País, não podem ser encarados com simplicidade, particularmente se levarmos em linha de conta as actuais dificuldades que atravessamos.

Apesar destas particularidades, é muito importante que cada um seja escravo da sua palavra ou acção. Isto não tem sido observado rigorosamente. Se não, vejamos:

Durante algumas visitas de trabalho efectuadas a esta província, o ano passado, por altos responsáveis ligados ao ramo do caju, foi anunciado que pelo menos os quatro primeiros classificados (Xai-Xai, Bilene, Manjacaze e Chibuto) seriam distinguidos com carrinhas como estímulo pelo esforço empreendido. No lugar das carrinhas prometidas, esses que

se distinguiram receberam, como «estímulos», relógios de parede. A verdade, porém, é que nenhum interveniente recebeu carrinha.

Este ano a mobilização da população para a sua participação activa na apanha e fornecimento da castanha decorreu sob o lema de que haveria grandes quantidades de produtos diversos e atractivos para apoiar a safra. E mais. Que com a intervenção da «Caisse Centrale de Cooperation», organização económica francesa, a província de Gaza passaria a contar com mais apoio nos seus programas de comercialização do caju.

Escusado será dizer que nem uma nem outra coisa prometida se cumpriu. Talvez as mercadorias ainda estejam a caminho. Se assim é, então é só uma questão de esperar, só que quando cá chegarem, a campanha já estará acabada ou nos seus últimos dias.

Aliás, tal já aconteceu em campanhas anteriores — mercadorias que chegaram à província quase no fim da campanha e, como consequência, não serviram para a apoiar.

Entretanto, ainda durante os preparativos da presente campanha, um alto funcionário da Secretaria do Estado de Caju anunciou que chegaria brevemente à província uma frota de viaturas que seriam empregues no escoamento do produto comercializado. Até ao momento está-se à espera delas.

Por outro lado, foram feitas promessas de que os comerciantes que se distinguissem seriam estimulados com carrinhas como reconhecimento pelo trabalho feito e para que, futuramente, tenham com que circular e escoar a castanha. Oxalá isto não falhe outra vez. Verdade porém é que, a continuarmos com este tipo de procedimento, reduzimos a força de vontade de quem trabalha.