

A pesar de tudo

Boas perspectivas na comercialização da castanha

— segundo comerciante de Chissano

Mais de 570 toneladas da castanha de caju foram comercializadas na presente campanha na localidade de Chissano, no Bile-ne, província de Gaza. A meta, cujo cumprimento se encontra praticamente garantido, é de 600 toneladas, segundo informou ao «Notícias» o comerciante local, José Mário Friães. Aquele comerciante falou também sobre os principais problemas que se levantam em torno da comercialização da castanha de caju naquela localidade.

José Mário Friães, de 37 anos, é pela segunda vez consecutiva que entra no processo de comercialização da castanha de caju, tendo sido a primeira na safra 84/85.

Na presente safra comercializou 570 toneladas, das quais 560 já foram entregues à fábrica de processamento MOCITA, no Xai-Xai e as restantes 10 ainda se encontram em fase de escoamento dos locais de comercialização para o armazém.

— Estou convencido que, apesar de algumas dificuldades enfrentadas, cumprirei a meta das 600 toneladas que o distrito me atribuiu, de acordo com o quantitativo indicado para ser comercializado em Bile-ne Macia — disse José Friães.

Classificou a presente campanha como sendo a que melhores resultados poderá alcançar pois, segundo ele, as condições climáticas na sua região foram bastante melhores que as dos anos passados.

Dissu que outro factor que contribuiu para esse sucesso é o facto de ter se realizado um amplo trabalho de mobilização das populações para

garantir a limpeza dos cajueiros e sua poda, previamente.

Acrescentou que, como corolário desse trabalho, a localidade de Chissano conseguiu nesta campanha melhores resultados de sempre, com particular destaque para os povoados de Ulombe, Chibutisse e Maguaze, que se destacaram no processo de apanha e fornecimento deste importante produto para a exportação.

MERCADORIA CHEGOU TARDE

Falando dos produtos de apoio a esta campanha, José Friães disse que recebeu mercadoria diversa, avaliada em mais de sete milhões de meticals. A mercadoria era constituída por artigos de primeira necessidade, tecidos e quinquilherias.

Para José Friães o maior problema em relação às mercadorias recebidas é o facto destas terem chegado relativamente tarde em relação à fase crucial da própria campanha, o que fez com que uma parte considerável da castanha fosse desviada pela po-

pulação fornecedora para outros fins, como exemplo tempero de comida.

— Garanto que a primeira remessa de mercadoria só foi recebida na primeira quinzena de Dezembro, um mês após o início da campanha. Isto est angulou as nossas perspectivas — disse o nosso interlocutor, acrescentando que se não fosse este problema, teria comercializado para cima das 600 toneladas estipuladas para sua meta.

Lamentou o facto de os bens mais preciosos (capulanas e tecidos) só terem chegado à porta do armazém em princípios de Janeiro findo, quando a campanha já ia a meio. «São estes os artigos que a população mais necessita», conforme assegurou.

Acrescentou que a última remessa de mercadoria, também constituída por tecidos, capulanas e vestuário diverso, só chegou no passado dia 20 de Fevereiro, praticamente nos últimos tempos da apanha da castanha.

— Na campanha 84/85, as estruturas centrais ligadas ao ramo do caju asseguraram-nos que, nesta campanha, não teríamos problemas de transporte, pois cada distrito beneficiaria de algumas viaturas a ser atribuídas a alguns comerciantes que se envolvessem no processo de comercialização — lembrou.

Garantiu que, de qualquer forma, os comerciantes ainda não perderam a esperança de receber as tais viaturas, pois «saber esperar é uma virtude», conforme disse.

12.3.86.