

Comercializadas em Inhambane 3175 toneladas da castanha de caju

Contra todas as previsões, a província de Inhambane ultrapassou em mais de mil toneladas a meta de comercialização da castanha de caju da última campanha. Com efeito, foram comercializadas, durante aquele período 3175 toneladas da castanha de caju, contra as 2500 estabelecidas no plano.

O tom menos optimista quando do lançamento daquela campanha tem muito a ver com as condições climáticas adversas, nomeadamente a falta de chuvas, que se registou na altura da floração dos cajueiros, que fez com que «as árvores perdessem muita flor e consequentemente muita castanha», conforme disse um dos responsáveis ligados à comercialização daquele produto, que ocupa um lugar de destaque nas exportações moçambicanas.

«De facto, quando vimos os cajueiros a perder muita flor, por causa da falta de chuvas, ficámos muito apreensivos e pensámos que não iríamos atingir a meta, mas felizmente as coisas se recompuseram e

conseguimos alcançar os nossos objectivos» — salientaram os mesmos responsáveis, sublinhando que as chuvas que caíram em Dezembro do ano passado, ao permitir a segunda floração, «renovaram as esperanças perdidas. «Não fossem essas chuvas, concerteza que nem conseguiríamos atingir as 2500 toneladas» — referiram.

OS PREÇOS TAMBÉM AJUDARAM

Considerada «um êxito» a última campanha de comercialização da castanha de caju teve igualmente nos novos preços praticados ao apanhador um dos seus maiores pilares para o sucesso obtido.

Na verdade, os preços praticados

ao produtor foram qualificados pelos nossos interlocutores como «estimulantes, por permitirem compensar o esforço dispendido pelos apanhadores, muitos dos quais foram buscar a castanha a dezenas de quilómetros dos centros de comercialização».

«As melhores zonas produtoras da castanha de caju encontram-se neste momento despovoadas, por causa da guerra que assola o nosso país. Por exemplo, alguma da castanha comercializada nos distritos de Homoine Jangamo e na cidade da Maxixe foram buscá-la nas zonas do interior e não fosse o preço pago ao produtor, que era compensador, essa castanha não teria dado entrada, quer nos armazéns da fábrica de processamento da castanha de caju e da AGRICOM, quer no dos outros intervenientes» — frisaram as nossas fontes.

Ainda sobre os preços praticados na última campanha de comercialização, Tomás Alfredo, trabalhador da casa Gentilal, na cidade da Maxixe, um dos intervenientes na comercialização da castanha de caju da época transacta, disse à nossa Reportagem que aquele estabelecimento comercial chegou a pagar 600,00 MT por cada quilo de castanha de caju, «facto que nos possibilitou a comprar muita castanha, porque pagávamos melhor do que os outros».

«Enquanto alguns compravam a 500,00 MT o quilo, nós estávamos a pagar 600,00 MT e pelas informações que temos algumas pessoas iam comprar a castanha ao produtor, para depois a revenderem a nós, porque era bastante compensador» — referiu aquele trabalhador que, a uma pergunta do repórter, se escusou a indicar as quantidades compradas.

«O segredo é a alma do negócio» — disse.

Segundo declararam, a própria fábrica de processamento da castanha de caju existente naquela região do país teve igualmente um comportamento digno de realce na última campanha, por ter organizado uma escolta própria para garantir o escoamento daquele produto.

«Foi uma atitude louvável a da fábrica de processamento da castanha de caju em Inhambane, por ter possibilitado o escoamento de grandes quantidades de castanha, que doutro modo poderia ter-se perdido no interior dos distritos produtores».

O Governo Provincial de Inhambane louvou este procedimento dos responsáveis por aquela unidade industrial, considerando-a um exemplo a seguir em próximas campanhas.

Para a presente campanha, segundo informações, os intervenientes na comercialização da castanha esperam melhores resultados, em função do estado dos cajuais, que se apresentam com melhor aspecto, além de que «poderão ser introduzidos novos estímulos, para os apanhadores».