Revista Especializada da Produção ao Consumo DESDE 1985

carne & conveniência

CARNE Nº192 . OS PROFISSIONAIS NÃO DISPENSAM

RAÇA MERTOLENGA

"AVANÇAR COM O CORAÇÃO..."
EDUARDO MIRA CRUZ

"VALORIZAR A VACA MERTOLENGA"
JOSÉ PAIS

"METER O TALHO DENTRO DA CUVETE"
HUMBERTO ROCHA

TALHO DO POVO
O POVO MERECE UM TALHO ASSIM

GLM-Ievo CleanCut

Mude as regras do jogo

GLM-Ievo Cleancut. A etiquetagem perfeita.
A solução completa de etiquetagem, composta por etiquetas sem papel suporte/base, hardware, software, serviço e suporte tecnico para um aumento imediato da produtividade, eficiência e sustentabilidade nos seus processos produtivos.
Agora é possível produzir com menos resíduos. Os rolos de etiqueta Bizerba Cleancut® funcionam sem papel de suporte/base e têm mais 90% de etiquetas que os rolos convencionais. Assegurando assim uma diminuição no tempo de paragem do equipamento e uma produção mais sustentável.

www.bizerba.com

BIZERBA

campicarn®

Especialistas em carne de bovino, há várias gerações.

A natureza é exigente

WWW.CAMPICARN.PT

BEM-ESTAR ANIMAL NÃO É UM SLOGAN NEM UMA METÁFORA...

Por M. Oliveira

Nesta edição, a primeira de 2021, a manchete vai para a Associação de Criadores de Bovinos Mertolengos e para o Talho do Povo, em Gondomar. Duas boas razões para iniciarmos, da melhor maneira, o 36º Ano de edições.
Como a fénix da mitologia grega, a raça Mertolenga renasceu da cinzas (leia-se: quase em vias de extinção) e devolveu ao mundo uma raça autóctone que ombreia com as melhores em produtividade, aptidões maternais, adaptabilidade, longevidade e qualidade da carne.
Tiro o chapéu ao trabalho desenvolvido pela Associação de Criadores de Bovinos Mertolengos, sobretudo, pela sua cultura de produção; ciência genética; bem-estar animal e qualidade da carne.
Por outro lado, a história do Talho do Povo onde o seu fundador, Sérgio Sousa, de um talho de portas fechadas, provavelmente, com poucas hipóteses de abrir, transformou-o num estabelecimento moderno e, sobretudo, numa referência local de bem servir. Em ambos os casos, em campos diferentes, prevaleceu a vontade e a resiliência de poucos em prol de muitos. Dois excelentes exemplos de qualidade.

E por falar em qualidade não posso, mais uma vez, deixar de mostrar a minha total indignação pelo que chamo "lengalenga idiota" dos detratores da carne (sabe-se lá porquê) que continuam a insistir estupidamente na tecla do mal-estar animal, apelidando levianamente os produtores de cruéis e insensíveis. Não é verdade. Não admito e fico indignado!

O bem-estar animal, muitas vezes, não é bem compreendido. Pode ter diferentes significados para diferentes pessoas. De modo geral, "bem-estar" refere-se à qualidade de vida de um animal - se tem boa saúde, se as suas condições físicas são adequadas, se as condições de vivência são tranquilas, se estão resguardados de stress, se são bem alimentados, no fundo, se tem todas as condições para expressar calmamente todo o seu comportamento natural.
Como definiu Donald Maurice Broom (biólogo inglês, distinto professor emérito de bem- »

estar animal na Universidade de Cambridge), "o bem-estar animal é uma qualidade inerente aos animais, e não algo lhes oferecido pelo homem."

Na prática, significa que ninguém é capaz de oferecer bem-estar a um animal, mas sim as condições para que ele se possa adaptar, da melhor forma possível, ao ambiente. Quanto melhor forem as condições, mais fácil será a sua adaptação.

Nas explorações, a ciência do bem-estar garante o acesso dos animais a comida e água fresca, manejo adequado, cuidados veterinários, vivência tranquila, extensivo e socialização (em muitas explorações já se ouve música) e enriquecimento ambiental.

O conceitos das cinco liberdades (que falamos nesta edição)

DE MODO GERAL, "BEM-ESTAR" REFERE-SE À QUALIDADE DE VIDA DE UM ANIMAL - SE TEM BOA SAÚDE, SE AS SUAS CONDIÇÕES FÍSICAS SÃO ADEQUADAS, SE AS CONDIÇÕES DE VIVÊNCIA SÃO TRANQUILAS, SE ESTÃO RESGUARDADOS DE STRESS, SE SÃO BEM ALIMENTADOS, NO FUNDO, SE TEM TODAS AS CONDIÇÕES PARA EXPRESSAR CALMAMENTE TODO O SEU COMPORTAMENTO NATURAL.

é um importante aliado do bem-estar de animais, pois para o produtor é essencial que o sofrimento seja evitado. Ninguém tenha dúvidas! Para além disso, a necessidade de experimentar emoções positivas tem sido cada vez mais reconhecidas pela ciência como um fator importante para o bem-estar animal.

Melhor que ninguém, os produtores, estão conscientes da importância do bem-estar animal para o seu negócio. Quanto mais bem-estar animal, mais peso, mais qualidade e consequentemente mais rentabilidade. É um facto.

A qualidade da carne representa uma das principais preocupações dos consumidores, que estão interessados em produtos que transmitam confiança quanto à origem, que sejam bem atrativos e que tenham boas características nutricionais.

O que a totalidade dos detratores da carne não sabe - ou ignora por razões de agenda -, é que a qualidade da carne está diretamente influenciada por etapas que antecedem o processo industrial que vão desde a genética animal, passando pelos sistemas de criação, manejo, pré-abate até à expedição final.
Para os produtores, o tema do bem-estar animal não é um slogan ou uma metáfora como a usada por certas indústrias extremamente poluentes que reclamam para si, hipocritamente, a defesa do meio-ambiente.
No caso da produção animal, o produtor está bem consciente da importância do bem-estar dos seus animais. Bem-estar animal representa mais rentabilidade, melhor carne, melhor imagem, animais mais saudáveis, melhor ambiente!

SUMÁRIO

Edição bimestral nº 192
janeiro / fevereiro

04 :: EDITORIAL
Bem-estar animal não é um slogan nem uma metáfora...

08 :: MERTOLENGA.
A carne original

14 :: RAÇA MERTOLENGA
Avançar com o coração

24 :: RAÇA MERTOLENGA
"Valorizar a Vaca Mertolenga"

36 :: ENTREVISTA COM HUMBERTO ROCHA
"Meter o talho dentro da cuvete"

50 :: TALHO DO POVO
O povo merece um talho assim

60 :: CONSUMO
A noção da qualidade da carne

Os profissionais não dispensam

"O TEMPO É SINÓNIMO DE EVOLUÇÃO..."

A Greenyard Logistics Portugal alterou a sua estrutura acionista, sendo agora uma empresa de capital e centro de decisão totalmente português. Como parte desse processo, procedeu-se a uma operação de rebranding completo da marca. A nova designação é agora ZOLVE – Logística e Transportes, S.A.

Vítor Figueiredo, CEO da ZOLVE, sublinhou: "Passaram 20 anos desde a nossa implantação em Portugal e ao longo destes anos privilegiámos relações duradouras com os nossos parceiros de negócios. O tempo é sinónimo de evolução. Não vamos cortar com o passado mas, construir o futuro a partir dele.
2021 marca o começo de um novo caminho com o lançamento da nova marca. O refixo "re" significa uma repetição como em renovar, readmitir. A nossa empresa (re) ZOLVE problemas à primeira. Agora somos a ZOLVE e acreditamos que tudo se resolve.
A nossa cor é o laranja quente! A cor simboliza toda a paixão, o esforço e a dedicação que pomos em cada tarefa que realizamos. A nossa designação mudou mas, a nossa forma de estar, compromisso, resiliência, flexibilidade, excelência e foco no cliente mantêm-se inalteráveis porque é isso que nos diferencia!".

ACERCA DA ZOLVE:
A ZOLVE opera em Portugal desde 2001. A sua atividade baseia-se na prestação de serviços logísticos e de transportes de produtos alimentares em temperatura controlada.
A operação da ZOLVE é suportada por duas plataformas logísticas: Riachos – Torres Novas, localizada no centro geográfico do país e Modivas – Vila do Conde, localizado no litoral norte do país.
Em conjunto as duas plataformas representam uma área de cerca de 22.000 m2 (240.000 m3) e geram cerca de 220 postos de trabalho.

www.zolve.pt | info@zolve.pt

Revista Bimestral
FICHA TÉCNICA

PROPRIEDADE:
Azitania Global Expedition S.L.
C.I.F. b8662786
Calle Génova 15
Piso 3 Derecha
28014 Madrid
E. revistacarneportugal@gmail.com

ASSINATURA, ARTIGOS E PUBLICIDADE:
E. aglobalexpedition@gmail.com

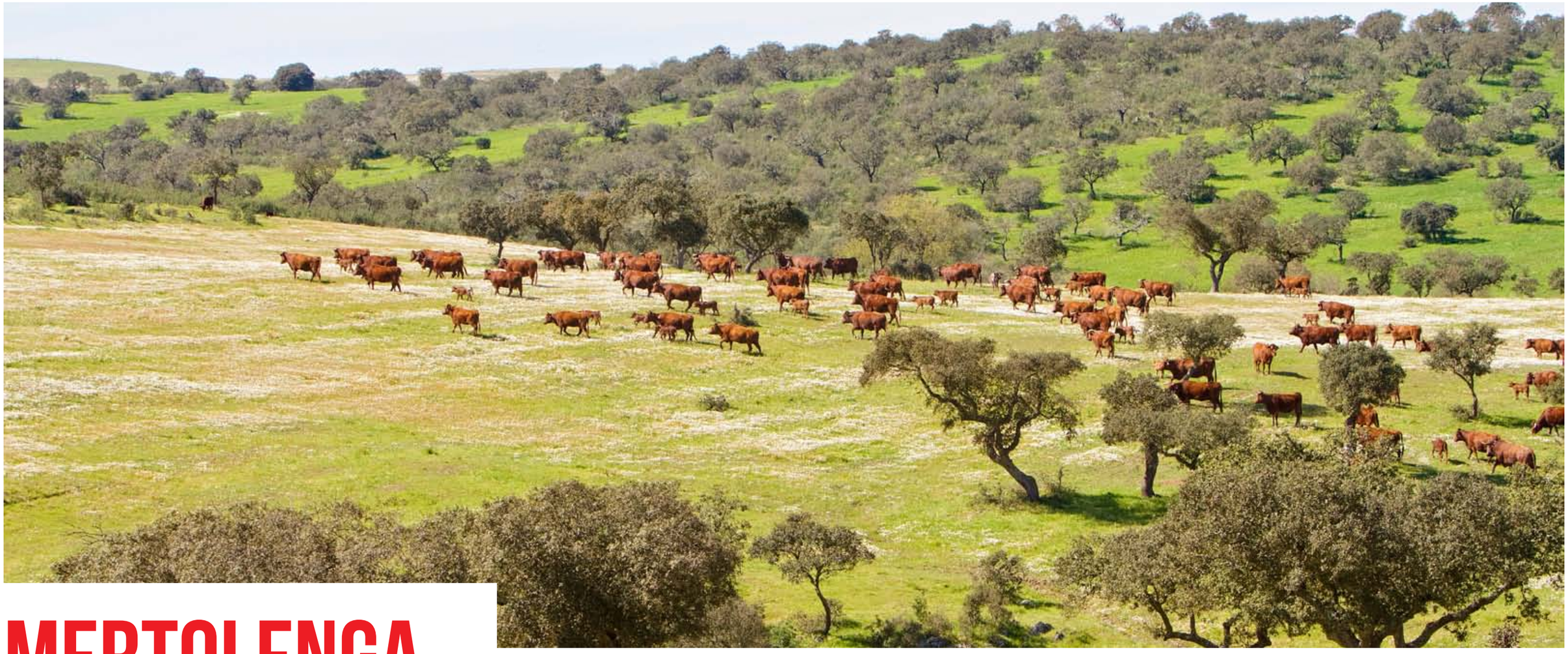
Versão em português
Isenta de registo a ERC ao abrigo do Decreto-Lei 8/99 de 9/06 artº12 nº1 A

REDAÇÃO:
Diretor: M. Oliveira
Chefe de Redação: Glória Oliveira
Gestão de conteúdos: Luís Almeida e Aberto Pascual

DESIGN GRÁFICO E PAGINAÇÃO:
Patrícia Machado

VERSÃO IMPRESSA E DIGITAL:
mais de 250.000 leitores (dados auditados)

REVISTA CARNE É ASSOCIADO DE:
Maitre - Open Plataform for journalists and Researchers e SPJ Society of Professional Journalists



MERTOLENGA.

A CARNE ORIGINAL

A carne Mertolenga é comercializada nas categorias de talho Vitelão Mertolengo DOP e bovino Mertolengo DOP.

Em 2017 a Promert S.A. iniciou o desenvolvimento do processo de maturação de carne de Bovino Mertolengo DOP, que consiste numa combinação de Dry Aging e Wet Aging com a duração de 42 dias.

As várias categorias de carne Mertolenga DOP são comercializadas em carcaças, meias carcaças, peças de talho embaladas a vácuo em cuvetes de atmosfera protetora.
A Carne Mertolenga DOP é igualmente comercializada fatiada e embalada em cuvetes de atmosfera controlada ou fatiada e embalada a vácuo em unidade final de retalho, fresca ou congelada.

A HISTÓRIA

Mértola (a importante Myrtillis fenícia) uma das mais antigas povoações da Lusitânia, deu-lhe o nome e as características distintas e agrestes do seu solar de origem moldaram esta raça ao longo dos séculos....

Estes animais possuem características que os distinguem dos demais, já em 1873 Bernardo Lima referia-se aos Mertolengos como um "alentejano" pequeno, bem-adaptado aos cerros de magras pastagens e duros carregos. Rijo para carrear e lavrar nas encostas e serras e produzindo o melhor boi de cabresto. Existindo no Baixo Alentejo, nas terras de Mértola, Alcoutim e Martinlongo. »

É uma raça de condições severas, do ponto de vista do ambiente envolvente: clima e relevo, tipo de solos, qualidade e quantidade da pastagem natural. Há já bastante tempo que a sua adaptabilidade era uma característica bastante apreciada. Teófilo Frazão (1961) afirma que o verdadeiro Mertolengo, era aquele bovino adaptado pela sua pequenez e rijeza às terras ásperas, montuosas, bastante dobradas e parcas em forragem de Mértola e Alcoutim.

Inicialmente, os animais desta raça teriam a dupla função carne/trabalho mas, com o advento da mecanização passaram a ser explorados e selecionados como animal de carne, tirando partido da sua excecional rusticidade e da qualidade dos seus produtos.

Na sua única vertente de trabalho que ainda hoje se mantém, como boi de cabresto foi levado para o trato do gado de lide na região ribatejana. Nesta região também foi usado como animal de trabalho nas zonas de lavoura orizícola (cultivo de arroz...) do Tejo e Sorraia. Devido à sua índole esta era a única raça que se adaptava a tão agrestes condições.

Atualmente, a raça, tem 3 pelagens diferentes distintas, o vermelho ou unicolor, o rosilho e malhado.

DESENVOLVIMENTO E MELHORAMENTO

O Registo Zootécnico da População Bovina Mertolenga teve início em 1978, com organização e orientação da Direção-Geral dos Serviços Pecuários sempre com a preocupação de preservar a população bovina Mertolenga e promover o seu melhoramento genético. Desde o início foram realizados registos de identificação no próprio animal através da colocação de brincos, da realização de tatuagens ou de marcas a fogo. Foram esses registos, também efetuados em papel e consequentemente em suporte informático que permitiram avaliar e conhecer os melhores exemplares para garantir a pureza da raça e o procurado progresso genético.

Neste processo tem um papel primordial a Associação de Criadores de Bovinos Mertolengos, entidade criada em 1987. A ACBM gere o Livro Genealógico da raça desde 1995 e tem em curso um programa de melhoramento animal desde 1994. Esta entidade, bem apetrechada de meios técnicos e materiais é a grande responsável pela »

evolução, promoção e de todos os aspetos técnicos respeitantes à raça. Entre algumas atividades realizadas por esta organização, com o estatuto de utilidade pública desde 2000, podemos referir a testagem de reprodutores, o catálogo anual de touros, em estreita colaboração com o Banco Português de Germoplasma para o qual a ACBM contribui com material genético, e todo o trabalho realizado na área de identificação eletrónica animal.

Como raça bem adaptada que é, pela possibilidade de produzir carne sob condições ecológicas naturais, valorizando zonas marginais, pelo efeito do tipo de animal, pelas potencialidades e ambiente de criação, os objetivos de seleção passam pela melhoria da produção de carne, manutenção das características reprodutivas e subjacente manutenção da adaptabilidade.

DENOMINAÇÃO DE ORIGEM PROTEGIDA

Numa altura em que a segurança alimentar é, cada vez mais, um assunto que preocupa os consumidores, existem produtos que garantem os mais altos padrões de qualidade e rastreabilidade em todas as fases do seu percurso. A Denominação de Origem Protegida (DOP) é uma indicação geográfica, definida e regulamentada por legislação da União Europeia. Os produtos produzidos e certificados neste regime têm garantia de que todo o método de produção, transformação e elaboração ocorrem numa área geográfica limitada com um saber reconhecido e verificado, estas características estão definidas num caderno de especificações único para cada para cada produto e aprovado individualmente pela UE. Todos os produtos DOP são acompanhados desde o primeiro passo da sua produção até chegar ao ponto de venda, por entidades certificadoras independentes que controlam, acompanham e certificam todo o processo, sendo uma garantia adicional e idónea para o consumidor. Foi neste sentido que foi criada a designação "Carne Mertolenga DOP" que é comercializada pela Promert S.A. – Agrupamento de Produtores de Bovinos Mertolengos S.A. e cuja entidade certificadora responsável é a Certis, empresa de controlo e certificação sediada em Évora. Além de se ter o registo da ascendência de todos os animais desde 1978, deste modo, a qualidade e o savoir faire estão regulamentados, protegidos e certificados ao mais alto nível. Todos os animais abatidos sob a sigla DOP são inscritos no Livro Genealógico, ou seja, animais cujo pedigree é conhecido desde há várias gerações de que se trata de um puro Mertolengo.

"...O MONTADO É UM SISTEMA AGRO-SILVO PASTORIL CRIADO PELO HOMEM E DE UMA RIQUEZA EXTRAORDINÁRIA A TODOS OS NÍVEIS..."

Todo o processo é controlado pela entidades envolvidas, em toda a cadeia de valor, "desde o pasto ao prato" como garantia da rastreabilidade total do produto. Com as ferramentas disponíveis é possível saber todo o historial dos animais, desde a sua ascendência, datas e locais de nascimento, abate e desmancha, até ao número de »

cuvetes que originou e onde e quando foram vendidas.

CARACTERÍSTICAS

A carne Mertolenga DOP tem sido alvo de diversos estudos científicos e segundo painéis de provadores consegue obter quase os melhores níveis de classificação no que respeita às características de tenrura, suculência e intensidade de sabor.

Num trabalho realizado por João Almeida, investigador do INETI, no capítulo dedicado à análise sensorial da Carne Mertolenga DOP, com recurso a um painel de provadores treinados e num ensaio científico, retiraram-se importantes conclusões sobre a tenrura da carne. Neste caso, a grande maioria dos provadores (85%) considerou a carne Mertolenga muito tenra.

Num artigo recente que aborda a qualidade dos produtos cárneos o Eng.º Jorge Borges de Sousa, consultor, formador e examinador externo da Advanced Food Safety do Reino Unido, escreveu: "seria desejável que a qualidade das gorduras fosse semelhante à das raças autóctones portuguesas,

nomeadamente, a Mertolenga e a Barrosã, que são criadas em pastoreio e com forragens ricas em termos dietéticos".

RELAÇÃO COM O MONTADO

A raça Mertolenga está intrinsecamente ligada ao montado alentejano no qual vive e maneia, se alimenta e passeia com total ausência de stress e contribuindo de forma decisiva para a sustentabilidade daquele ecossistema natural único no mundo.

O montado é um sistema agro-silvo pastoril criado pelo homem e de uma riqueza extraordinária a todos os níveis. Este tipo de bosque que só pode ser encontrado na bacia mediterrânica, tendo o nosso país as melhores condições para o desenvolvimento do sobreiro e sendo o local onde existe a maior mancha de sobreiros do mundo. O montado de sobro representa 21% da área florestal em Portugal e produz mais de 50% de toda a cortiça consumida a nível mundial.

Pode-se considerar o montado como fundamental para as zonas rurais e a sua importância manifesta-se a vários níveis. A gestão dos montados de sobro com a exploração da cortiça, gera importantes rendimentos a nível local e regional que permite manter emprego no mundo rural. Para além da produção de cortiça, destacam-se a apicultura, o comércio de lenha, a recolha de cogumelos comestíveis, as atividades turísticas, e a produção pecuária de elevada qualidade (devido às pastagens do seu sob-coberto e ao consumo da bolota).

Outras funções importantíssimas deste ecossistema são a conservação do solo, a manutenção da qualidade da água e a produção de oxigénio.

São ecossistemas mediterrânicos extremamente singulares, que incluem uma biodiversidade muito rica e diversa, considerados muito importantes para a conservação da natureza a nível nacional e europeu.

Estão inventariadas nos Montados mais de 120 espécies de avifauna, algumas ameaçadas como a Águia-de-Bonelli, a Águia-Imperial-Ibérica ou a Cegonha-preta. Também o lince-ibérico ocorre nos montados portugueses.

É este sistema ambiental único do Mundo que serve da habitat à raça Mertolenga, »

Oriunda do Baixo Alentejo, das terras de Mértola, Alcoutim e Martinlongo, a raça Mertolenga foi levada no início do século XIX como boi de cabresto para região do Ribatejo. Era um Mertolengo de cor mais retinta e sem malhas. Com o surgimento na região raiana do Mertolengo "malhado do baixo Guadiana", a permanência da geneticamente forte cor branca dá origem ao rosilho mil-flores que se expandiu por toda a região do Alentejo.

"... A GRANDE MAIORIA DOS PROVADORES (85%) CONSIDEROU A CARNE MERTOLENGA MUITO TENRA..."

Mertolenga Programa F1" Vaca afilhada com vitelo cruzado de charolês.

aqui é onde se desenvolvem tranquilamente, sem pressas, onde se abrigam das chuvadas e geadas do Inverno e dos calores do Verão, onde se alimentam de bolotas, ervas e toda a flora silvestre que contribui para a excelente qualidade do produto final: a Carne Mertolenga DOP. Por defenderam e promoverem a manutenção do montado, um sistema de produção tão importante e tão genuinamente português como a própria raça, que não é exagero nenhum dizer que os animais da raça Mertolenga são uns verdadeiros guardiões do Montado!

PERSPETIVAS FUTURAS

Numa altura em que os consumidores estão mais despertos e conscientes para as questões alimentares e em que a Política Agrícola Comum se preocupa cada vez mais com a sustentabilidade, manutenção dos ecossistemas e produtos de qualidade, o futuro adivinha-se risonho para a raça Mertolenga. É mais uma vez exemplo de um animal adequado a esta crescente exigência, devido ao modo de exploração (maneio e enquadramento físico) e contribuindo para o incremento da eficiência dos sistemas de produção extensivos ou semi-intensivos, apanágio desta raça.

MERTOLENGA PROGRAMA F1

O cruzamento industrial é um instrumento zootécnico para aumentar a eficiência produtiva de raças locais bem adaptadas mas com uma velocidade de crescimento menor.

Em Portugal, cera de 70% do efetivo feminino produtor de carne são animais provenientes de cruzamentos aleatórios sem raça determinada.

Recorrendo ao efeito do vigor híbrido manifestado pela descendência F1 e às características da vaca Mertolenga, a ACBM desenvolveu a ação "Mertolenga Programa F1" com o objetivo de contribuir para a melhoria da produtividade da fileira de bovinos de carne em Portugal. Este programa possibilitará substituir as fêmeas de raça indeterminada por fêmeas F1, produto de cruzamento entre uma linha paterna de raça mais especializada na produção de carne e a Mertolenga como linha materna.

WWW.MERTOLENGA.COM
geral@mertolenga.com
T. 266 711 22

PREMIER TECH

SOLUÇÕES DE TRATAMENTO DE ÁGUAS RESIDUAIS INDUSTRIAIS

Depósitos para Armazenamento de água.

Separadores de Gorduras.

Estações de tratamento de água Residuais Industriais.

Estações Elevatórias pré-fabricadas

FAZER A DIFERENÇA PELA ÁGUA E PELO AMBIENTE

Na Premier Tech, Pessoas e Tecnologias estão ligadas de uma forma duradoura e transformadora, dando vida a produtos e serviços que ajudam a alimentar, proteger e melhorar o nosso mundo.

As nossas equipas de especialistas estão em inovação constante, redefinindo os limites do possível através de soluções eficazes, eficientes e sustáveis. Movidos por uma paixão partilhada, estamos comprometidos em proteger os nossos recursos para futuro.

PREMIER TECH
PT Water and Environment

Rua da Cerâmica – Broega
2870-502 MONTIJO PORTUGAL
PT-WaterEnvironment.pt

t. (+351) 21 192 67 20
f. (+351) 21 192 67 29

Eduardo Mira Cruz, Presidente da Associação de Criadores de Bovinos Mertolengos.

AVANÇAR COM O CORAÇÃO...

É no campo, "a observar as florzinhas que ali pastam" que Eduardo Mira Cruz se sente bem. Desde menino que se apaixonou pela raça Mertolenga e quando se instalou como jovem agricultor, nos idos anos 90 do século passado, nem pensou duas vezes: o seu objetivo foi sempre ser produtor de bovinos da raça oriunda do Baixo Alentejo, das terras de Mértola, Alcoutim e Martilongo. Hoje, com 51 anos, este alentejano de Beja, casado, 3 filhos, é produtor agropecuário, Presidente da Associação de Criadores de Bovinos Mertolengos e Presidente do Conselho de Administração da Promert S.A. e confessa-se um insatisfeito por natureza.

Em poucas palavras qual foi a evolução da vossa Associação, desde a fundação?
A associação foi fundada em 1987, ainda nos rescaldos do período conturbado que Portugal. Houve no Alentejo uma grande destruição do tecido produtivo a nível agropecuário, mas, com a vontade e resiliência de 13 criadores constitui-se a Associação. Foram buscar aquilo que entendiam que era o essencial da raça Mertolenga. Basearam-se nas referências de registos que remontam ao inicio do século XIX que descreviam o Mertolengo como um animal de porte pequeno a médio, oriundo da zona de Mértola, muitíssimo rústico e que era utilizado para os trabalhos do campo. E foi a partir destas evidências que começaram a desenvolver a raça. Mais tarde com a colaboração da Direcção Geral da Pecuária e do Ministério da Agricultura. Só para ter uma ideia, nessa altura os animais acompanhados com alimentação tinham um crescimento diário inferior a 900 g por dia. Hoje em dia, temos médias temos alguns animais que atingem valores de ganho médio diário no ordem das 1200/1300 gramas. Por aqui se pode ver o que evoluiu a raça neste últimos 30 anos.

A raça nessa altura, digamos, que não era considerada uma raça...
Definiram-se 3 linhas de pelagem: o malhado, o rosilho/milflores e o vermelho. O vermelho mais na zona do Ribatejo, o malhado mais na zona da margem esquerda do Guadiana, muito por influência do sócio nº1 desta Casa (Associação) que foi o Sr. José Augusto Fialho e o rosilho /milflores na zona do Alentejo central. O Estado trabalhou muito no Mertolengo de pelagem rosilho/milflores, na Herdade da Abóboda, em Aldeia Nova de S. Bento e desenvolveu-o. Foi assim que a raça foi progredindo e, hoje em dia, temos cerca de 14000 vacas no Livro Genealógico, embora isto flutue em função dos apoios. Quando o apoio deixa de ser interessante, o número de animais em linha pura baixa e depois quando começamos a atingir níveis perigosos que possam levar ao risco de extinção, voltam os apoios e o criador adere aos animais em linha pura e andamos aqui nos dois pratos da balança, para um lado e para o outro.

Significa que o futuro da raça está dependente dos subsídios da UE? Sem subsídios a raça fica em risco extinção?
Sim e não. Portugal é extremamente rico em raças autóctones. Dado à dimensão que temos e à quantidade de raças autóctones que temos arrisco-me a dizer que somos o país mais rico da Europa, porque de região para região desde as galinhas até às vacas temos uma imensidão de raças autóctones que têm de ser apoiadas, porque é um património genético nosso e não podemos de forma alguma deixar acabar. E, neste sentido, há fundos governamentais, oriundos da UE, para que se mantenham as raças autóctones.

E porque é que, por vezes, os fundos de apoio não correspondem às expectativas dos criadores?
Penso que por vezes há falta de sensibilidade da tutela para ir aferindo o nível da ajuda em função das necessidades, porque os pacotes comunitários são atualizados de 7 em 7 anos, e são feitos em Bruxelas, portanto, tem que haver um bate-pé dos nossos representantes para mantermos as coisas como deve ser.

Desequilibra o estado de espírito dos criadores?
Todos nós, criadores de Mertolengo, temos uma parte em que avançamos com o coração com o qual carregamos a raça Mertolenga mas, todos os produtores têm uma casa »

para governar e têm filhos para criar e, senão houver rendimento as pessoas pensam duas vezes.

Essas ajudas servem para compensar a diferença de preço de venda ao consumidor?
Deviam compensar, mas tal ainda não acontece por os valores serem manifestamente insuficientes.

Como assim?
Por exemplo, vendemos um vitelo cruzado aos 6/7 meses, recebemos o dinheiro e está feito, no caso de um Mertolengo podemos ter que o criar até aos 14/15 meses. O investimento é muito maior, o risco é muito maior porque podem adoecer e morrer e as pessoas não têm capacidade financeira para assumir esse risco, embora criem Mertolengos por paixão. Portanto, ou têm uma compensação que lhes permita tirar algum rendimento ou desistem. E essas ajudas vem precisamente para compensar a manutenção das raças autóctones. É património nacional.

Mas se há raça que tem capacidades naturais para sobreviver é a Mertolenga...
A raça Mertolenga é realmente uma raça com ótimas aptidões cárnicas e creio ser, eventualmente, no mundo a última raça que mantém uma vertente de trabalho na função de cabresto que nós vimos nas praças de touros e que são utilizadas para meter os touros e para trabalhar o gado bravo. Uma simbiose única.

É uma carne secular. Uma carne vermelha com um sabor intenso. É uma carne diferenciada?
Muito diferenciada. Eu diria que dado ao local onde a maioria destas vacas pastoreiam que é o montado de azinho e de sobro, a carne adquire um sabor muito especial. Diria que podemos fazer analogia com a carne de porco preto alentejano. Comem na saison

a bolota, a erva e tal como encontramos no presunto notas de sabor distintas também as encontramos na carne Mertolenga. São animais que têm como base alimentar a biodiversidade do montado, que é um verdadeiro paraíso ecológico.

Todos os ingredientes para produzir uma carne de qualidade...
De altíssima qualidade!

O consumidor paga o preço justo por essa altíssima qualidade?
O consumidor bem informado está disposto a pagar essa diferença e dou-lhe um exemplo muito concreto: quando fazemos as degustações junto dos locais de aquisição do produto aparecem sempre pessoas com a curiosidade de provar um produto para o qual a sua carteira tem dificuldades em adquirir. E, na segunda prova, essas mesmas pessoas vêm confirmar aquilo que provaram na primeira vez e temos testemunhos de pessoas que nos dizem: "antes prefiro comer carne Mertolenga uma vez por semana e desembolsar um pouco mais do que estar a comprar, mais vezes, outro tipo de carne. Acabo por gastar mais dinheiro e ficar mal servido".

É o principio menos carne, melhor carne...
Precisamente, mas é um trabalho que tem de ser continuado porque as pessoas têm que provar. As pessoas ou conhecem ou chegam à prateleira e têm receio porque o preço inclui valor acrescentado, naturalmente, porque a nossa carne é superior às carnes importadas indiferenciadas, que não tem nada a ver com a nossa carne e que não tem incutido aquilo que mais ninguém tem, que é o montado. E isso dá-lhe o sabor, a tenrura, a inclusão de fina gordura entre os tecidos...

O marmoreado....
Marmoreados feitos naturalmente com a alimentação e a tranquilidade do montado. E como sabe é um indicador da qualidade de uma carne. »

JARVIS® ESPAÑA
Líder mundial en maquinaria de procesamiento de carne
Filial de Jarvis Products Corporation para España y Portugal
ES-4
Estimulador de bajo voltaje
CERTIFICADO CE
NOVEDAD
Buster V
Sierra de esquinado para bovino
Antes
Después
Contamos con un nuevo taller de reparación de guantes de malla
La reparación del primer guante sólo tiene asociada el coste de los portes.
Aturdidor penetrante & cartuchos universales
PAS-Tipo P Calibre 22 & 25
CERTIFICADO CE
SPC 165
Sierra circular neumática
JHSL 215
Descortezadora
JHSL 315
Descortezadora
30% de descuento
Promoción válida hasta fin de existencias.
CERTIFICADO CE
NOVEDAD
JARVIS® ESPAÑA
Polígono Industrial Polingesa
Calle Farigola 28
17457 Riudellots de la Selva
Girona · España
Tel.: 972 478 766
Sebastian Azzolini (Gerente):
+34 675 031 600
Email: info@jarvisespana.es
Más información en www.jarvisespana.es

"ANTES PREFIRO COMER CARNE MERTOLENGA UMA VEZ POR SEMANA E DESEMBOLSAR UM POUCO MAIS DO QUE ESTAR A COMPRAR, MAIS VEZES, OUTRO TIPO DE CARNE..."

E é essa a nossa riqueza...
É a nossa riqueza que tem de ser bem explorada e bem divulgada.

Nesse sentido o consumidor português merece uma critica?
Infelizmente, tenho que fazer uma critica ao consumidor português. Deixa-se levar muito pelo velho ditado "A galinha da vizinha é melhor que a minha" e como português que sou, e conhecendo bem o nosso povo, devo confessar que esta velha máxima está completamente enraizada na nossa cultura.

Como é que se contraria essa tendência?
Temos que continuar a fazer o nosso trabalho. Aliás, existem estudos que nos dizem que só 4 ou 5% dos consumidores é que sabem o que estão a comprar. Porque muita gente compra por impulso...

E por preço...
Sim, infelizmente, a maioria é por preço. Estou na Associação de Criadores e na gestão da Promert S.A. há quase 11 anos, o que noto é que depois de enfrentarmos várias crises como a da Encefalopatia espongiforme bovina vulgo "Vacas Loucas", a crise dos frangos, a crise económica e agora esta pandemia, saímos sempre beneficiados em termos de consumo.

De que forma?
Porque as pessoas quando chegam a estas alturas, não sei porque razão, mas tendem a experimentar aquilo que é o nosso produto. Penso que seja pelo trabalho continuado de promoção, com degustações, de forma consistente e essa mensagem tem chegado de forma muito positiva ao consumidor. Assim que passam as crises, volta tudo à normalidade mas nós subimos uns degrauzinhos. Hoje vendemos dez vezes mais do que há 10 anos atrás.

Quantos criadores é que tem a Associação?
Tem cerca de 219 criadores

E todos abatem para a Promert S.A.?
Nem todos. Menos de metade é que são acionistas da Promert S.A.. Há muitos associados na Associação, que faz com que a nível nacional em termos de raças autóctones sejamos uma das duas raças de bovinos mais representativas mas, não são todos acionistas da Promert S.A.. Estimamos que a manada nacional da raça Mertolenga tenha cerca de 30.000 vacas. Há muitos criadores que fazem cruzamentos e vendem por outros canais.

A Promert S.A. para além do vitelão e do novilho o que é que vende mais?
Há um tempo para cá incrementámos a venda de bovinos adultos. É preciso dizer que a vaca Mertolenga tem uma longevidade muito grande, há criadores que têm vacas a parir com 20 anos de idade.

O trabalho que estamos a desenvolver é quando a vaca chega ali mais perto do fim da sua vida reprodutiva, engordá-la, porque é uma carne de excelente qualidade e é um produto queremos explorar no mercado da maturação.

A carne de vaca adulta é muito valorizada »

em muitos países da Europa...Espanha, França, Alemanha...
É uma carne excecional. Aqui, na loja da Promert já temos alguma carne maturada de animais adultos e quem aprecia fica cliente fidelizado.
E, portanto, temos que explorar, a pouco e pouco, todas estas vertentes do negócio.

A área geográfica de produção da raça Mertolenga é extensa. Conseguem apresentar um produto homogéneo?
Sobre isso temos uma questão que a pouco e pouco temos vindo a resolver que é a seguinte:: os produtores estão espalhados pelo Alto e Baixo Alentejo e Ribatejo e a nossa zona de influência ainda alcança alguns concelhos da Beira-Baixa. Digamos, que corresponde à área de influência do montado. Mas, mesmo sendo Portugal um país pequenino - não é que estejamos a uma distância muito grande, se calhar, em linha reta, a distância entre as explorações mais opostas são cerca 300 km - mas existem diferenças de pluviosidade, as pastagens disponíveis variam e o maneio também.

Portanto, tentamos uniformizar, daí termos um centro de testagem onde temos a capacidade de concentrar animais e há muitos produtores que não tendo as condições ideais na sua exploração para fazer o acabamento, transferem os animais para o Centro de Testagem da Associação. O acabamento é feito ali e os animais saem com qualidade e características uniformes.

Em que termos é a uniformização?
Em termos de peso, em termos de coloração o que torna muito mais fácil o trabalho na fase final.

Qual é a duração do acabamento?
Entre 2 a 3 meses. Os animais acabam todos por comer o mesmo tipo de alimentação e depois as carcaças chegam ao Dr. Humberto Rocha (ler entrevista nas páginas seguintes) todas direitinhas, de forma a retirar das mesmas peças a mesma rentabilidade e isto é muito importante na cuvetização.

A raça Mertolenga é extremamente rústica, muito resistente, e por vezes acaba por ser, por assim dizer, deixada para trás porque há a ideia que ela se governa sozinha. E, às vezes, os animais não ficam com a conformação homogénea que nós pretendemos.

Qual é a dinâmica da vossa associação?
As nove pessoas que aqui trabalham dedicadamente têm como objetivo fazer a gestão do plano de melhoramento e acompanhamento dos produtores, do trabalho de campo, desde que o animal nasce; as declarações de nascimento, a "identificação eletrónica", os registos, enfim, todos os tramites que tenham a ver com a vida, saúde e com o bem-estar do animal.
O Engº José Pais é o nosso secretário técnico e responsável por toda essa parte. Depois, quando o animal chega ao momento do abate, a informação passa automaticamente para o Agrupamento e nos serviços administrativos é feito o aprovisionamento dos animais em função das datas de nascimento, dos pesos, ritmo de crescimento, entre outras informações, e vamos programando este trabalho com 3 meses de antecedência.

Neste contexto, o Agrupamento organiza com cada um dos produtores a recolha dos animais para serem entregues no matadouro. E isto aqui já é terciarização de serviços, porque o serviço de transporte já não é nosso assim como o serviço do abate. Depois as carcaças vão para a unidade de processamento onde são penduradas e depois tratadas. A carcaça é desmanchada, fatiada e preparada nessa mesma unidade e a partir daí é distribuído para os nossos clientes. »

Para terminar existem dois interesses óbvios: um, o interesse do produtor em rentabilizar o animal que produz, o outro, apresentar um produto atrativo e de qualidade para o consumidor. Como é que se consegue esse equilíbrio?
É difícil...

Neste momento quem é que está a perder?
Neste momento, acho que estamos no bom caminho. Não quero com isto dizer que esteja bem, podia estar bem melhor. Porque houve alturas em que nós literalmente perdíamos dinheiro e fomos meia dúzia de "maduros" que batemos o pé e apesar de todas as dificuldades, aguentamos isto.

Aguentaram porquê? Os resultados são animadores?
Posso-lhe dizer em termos de resultados do Agrupamento são muito animadores.
Fizemos um trabalho de base, fundamentado e bem alicerçado, temos vindo sempre a crescer. E penso que somos o único Agrupamento neste país que distribui resultados pelos seus acionistas. É sinal que as coisas estão a correr bem.

Mas acredito que o produtor ainda tem que ser mais compensado pelo serviço que presta ao país, ao ambiente, ao proporcionar uma carne de altíssima qualidade ao consumidor.

Quanto melhor estiver o produtor, melhor será para o consumidor?
Sem dúvida nenhuma. Ninguém trabalha sem incentivos e se houver um objectivo a atingir e que o mesmo objetivo seja sempre no sentido ascendente é sempre positivo. Quer em termos de Agrupamento, quer em termos de empresa, quem trabalhar connosco tem que ser compensado.

Portanto, se me permite, incentivo todos os produtores a associarem-se a nós, porque quantos mais formos mais força temos, de forma a proporcionar sempre um produto nobre de excelência.

Ainda há muito a fazer?
Há muito a fazer e eu sou um insatisfeito por natureza.

MAQUIGOMES
comércio e reparação de máquinas industriais

TRANSPORTADORES

A movimentação eficiente em todos os sentidos

Transportador
Sem Fim Oval

Transportador de
Elevação com Tolva

Transportador
de Corrente

Transportador
Tela PVC

Transportador
Malha de Aço Inox

Transportador Curvo 90º

Transportador Curvo em
Banda Modular

Transportador de Elevação
em Tela PVC

SISTEMAS DE HIGIENIZAÇÃO

Não se contente com imitações.
A higiene nunca foi tão importante!

Lava Solas e Virolas

Lava Solas

Lava Botas 3 Rolos

Sistema de Higienização
em Continuo

Acesso com Desinfeção de Mãos
e Torniquete Auto Sustentado

Acesso com Desinfeção
de Mãos de Parede

Acesso com Desinfeção
Mãos e Torniquete de
Parede

Acesso com Desinfeção
de Mãos Auto Sustentado

Acesso Lavagem de
Mãos Auto Sustentado

Consulte a nossa biblioteca (Catálogos disponíveis)
http://fliphtml5.com/bookcase/vjfp

Rua do Olival, Nº4
Roussada . 2665-376 Milharado . Portugal

T. +351 219 668 320 . F. +351 219 662 745
M. +351 917 522 688

geral@maquigomes.com

WWW.MAQUIGOMES.COM

José Pais, Secretário Técnico da Raça Mertolenga.

"VALORIZAR A VACA MERTOLENGA"

Entrou para a Associação de Criadores de Bovinos Mertolengos (ACBM), como técnico, em 1994, logo após ter terminado a sua licenciatura em Engenharia Zootécnica, na Universidade de Évora. Acredita na valorização da vaca Mertolenga, independentemente da importância que os apoios comunitários têm, no resultado económico de uma exploração, e confessa-se um privilegiado por comer carne Mertolenga. Chama-se José Pais e é desde 1995 o Secretário Técnico da Raça Mertolenga.

Como é que um jovem técnico recém-licenciado chega a responsável técnico, no prazo de um ano?
Circunstâncias da vida, talvez por estar no lugar certo à hora certa. Quando entrei na Associação, o Dr. Isaías Monteiro Vaz, que já não está entre nós, era o Responsável Técnico e uma referência no que respeita ao conhecimento sobre a vaca Mertolenga. Reconhecido pelos seus pares era também criador, tal como o seu pai e o seu irmão.

Em 1995, o Dr. Isaías Monteiro Vaz reformou-se e a Direção da ACBM sugeriu, na altura, ao Instituto de Estruturas Agrárias e Desenvolvimento Rural, que eu assumisse o cargo.

Qual é o papel do Responsável Técnico?
Numa Associação de Criadores que seja entidade gestora de um Livro Genealógico, como é o caso da ACBM, o Secretário Técnico tem a responsabilidade da execução e do »

cumprimento do regulamento desse Livro Genealógico e restantes normas associadas.

Basicamente, este regulamento define as condições de elegibilidade para os animais que são de Raça Mertolenga, e as questões técnicas associadas a todo o processo, para termos a base de dados da população que alimenta a execução das ações técnicas no que respeita à conservação e melhoramento da raça.

Desde os anos "90" do século passado, o melhoramento da raça Mertolenga foi substancial?
Sim. Podemos dizer que houve uma evolução substancial. O primeiro documento que a Associação elaborou para apresentar aos serviços da Direção-Geral de Alimentação e Veterinária (à data Direção-Geral de Pecuária) é de 1989, portanto, anterior aos programas de apoio às entidades gestoras que começaram no início dos anos "90" com o NOVAGRI e em 1994 continuaram com o PAMAF (Programa de Apoio à Modernização Agrícola e Florestal) e seguintes. Logo aí deu-se um grande passo no sentido de identificar as ações a desenvolver e definir objetivos, com o intuito de melhorar os parâmetros produtivos da raça Mertolenga.

De que forma é que esse plano evoluiu?
Ao longo dos anos este plano evoluiu integrando novas entidades e ações que não estavam compreendidas no início. Um plano destes tem uma orgânica muito bem definida, coordenando todos os sectores que participam no processo: produtores, ACBM, PROMERT, INIAV, IFAP (base de dados SNIRA), DGAV, Ruralbit e a Universidade de Évora.
A Associação como entidade responsável pela execução das ações, os produtores porque sem a sua colaboração não seria possível executar qualquer programa, e os restantes parceiros como entidades que apoiam técnica e cientificamente a ACBM no processamento e análise anual dos dados recolhidos.

De que forma é que a parte científica colabora com a Associação?
Embora conheçamos o processo e sabemos como funciona, não temos na ACBM meios técnicos e científicos para realizar a avaliação genética anual de população Mertolenga. Estabelecemos um protocolo de parceria com o INIAV – Instituto Nacional de Investigação Agrária e Veterinária, concretamente, com a Unidade Estratégica de Investigação e Serviços de Biotecnologia e Recursos Genéticos, onde está o nosso colega Nuno Carolino que nos apoia nos trabalhos que desenvolvemos nesta área.

Atualmente, em que consiste o Plano de melhoramento da raça Mertolenga e quais os seus objetivos?
Atualmente este plano consiste em utilizar os dados recolhidos pela ACBM (partos, pesos, classificação morfológica, informação da testagem de machos em estação, etc.) na execução da avaliação genética da população de modo ter informação útil (valores genéticos) para apoio na tomada de decisão pelos criadores, na escolha dos futuros reprodutores. Desta análise resulta anualmente a publicação do catálogo de touros com os correspondentes valores genéticos (http://www.mertolenga.com/catalogo_2020.pdf).

Os objectivos do plano de melhoramento da raça Mertolenga consistem em selecionar/melhorar os seguintes caracteres: intervalo entre partos, capacidade maternal, capacidade de crescimento até ao desmame, ganho médio diário em estação, índice de conversão em estação e consumo alimentar residual.

Outra ação importante é a caracterização genética da população Mertolenga por análise demográfica, também realizada pelo INIAV. Esta análise, realizada de três em três anos dá-nos informação muito importante sobre o estado da raça, a sua evolução demográfica e uma diversidade de parâmetros importantes.

O que diferencia um Plano de Conservação de um Plano de Melhoramento?
A existência de um plano de conservação ou de melhoramento associado a uma raça »

está diretamente ligada à dimensão da sua população. São planos semelhantes no que respeita ao trabalho de recolha de informação, mas com objectivos diferentes. No primeiro a preocupação será manter uma população que corre risco de extinção e se possível aumentar essa população. Com um plano de melhoramento privilegia-se o desenvolvimento através da melhoria genética da população. No caso da raça Mertolenga, que é uma das duas maiores raças autóctones de bovinos do nosso país, o objetivo é o seu melhoramento.

Mas se bem entendi a Raça Mertolenga continua ameaçada de extinção...
Sim, ia abordar essa questão. As duas raças autóctones de maior população em Portugal são a Mertolenga e a Alentejana, normalmente andam a par na dimensão da população. Apesar disto não deixam de ter um estatuto de risco, embora seja o menor nos três definidos pelas normas comunitárias e nacionais de apoio às raças autóctones.

Porquê?
No caso da Mertolenga porque cerca de 50% da população não está a ser explorada em linha pura, mas sim em cruzamento. Se temos a vaca Mertolenga a ser explorada em cruzamento não está a contribuir para a manutenção e crescimento da raça, porque produz um vitelo cruzado.

Põe a linha pura em risco...
Põe em risco a manutenção da população pura e inscrita no Livro Genealógico (LG). Se tivermos uma população de bovinos de uma determinada raça, em que 50% (com tendência para aumentar) é explorada em cruzamento, corremos o risco de que o total de jovens fêmeas nascidas anualmente e submetidas à escolha para futuras reprodutores não seja suficiente para substituição, das adultas que chegam ao fim da sua vida produtiva. Neste cenário temos uma curva demográfica da população que apresenta um decréscimo o que é preocupante se a tendência persistir no médio/longo prazo. É o caso da Mertolenga.

Uma das informações que a análise demográfica efectuada em 2020 nos deu foi, o decréscimo do total de fêmeas adultas inscritas no LG, entre 2017 e 2020, em cerca de 20%. Com este cenário a Mertolenga continua num grau de risco classificado como ameaçada.

E porquê esta situação da Mertolenga? Porque que é que não há mais animais a fazer linha pura?
A Mertolenga, como se sabe, é uma vaca

Centro de Testagem da Raça Mertolenga.

com uma grande aptidão maternal, facilidade de parto e boa adaptabilidade ao sistema e tipo de exploração em que vive. São as suas características mais valorizadas, razão pela qual há procura da parte dos produtores de bovinos de carne pelas vacas Mertolenga para serem utilizadas como linha materna na produção de vitelos cruzados. Segundo dados do IFAP referentes ao final de 2020 existiam 26130 fêmeas Mertolengas com mais de 2 anos de idade em atividade. Na mesma data, o LG tinha 13811 fêmeas reprodutoras, ou seja, temos cerca de 33000 Mertolengas em Portugal na produção de vitelos cruzados.

O vitelo cruzado em termos comerciais tem um valor superior ao vitelo Mertolengo, por razões óbvias. O vitelo cruzado ao desmame pode chegar a um valor comercial superior ao valor do vitelo Mertolengo em cerca de 50% a 60%.

A partir de 2015 o mercado de exportação manteve em alta o preço dos vitelos cruzados e já estamos em 2021, o que levou, desde 2015, a que muitos produtores que faziam linha pura antes desta data não tivessem aderido ao apoio agroambiental e voltassem ao cruzamento. No último quadro comunitário e na transição para o próximo que atravessamos, o apoio de 100 Euros por cada fêmea adulta explorada em linha pura, é um valor financeiramente pouco motivador para o produtor de Mertolenga aderir em massa, como aconteceu entre 1994 e 1998.
Apesar de a PROMERT praticar preços bastante interessantes no que respeita a carcaças destinadas à comercialização da Carne Mertolenga DOP, a produção de vitelos cruzados continua a ser uma atividade com melhor resultado líquido para bastantes explorações.

Compreende-se que seja uma estratégia comercial...
E não só. Um criador que não tenha o compromisso contratual de um apoio agroambiental (normalmente de 5 anos) tem maior flexibilidade na orientação produtiva do seu efectivo.

Pode produzir vitelos cruzados ou puros de acordo com o seu plano e de acordo com as necessidades do mercado. Por exemplo, se o seu efectivo Mertolengo tiver uma estrutura etária jovem e equilibrada pode perfeitamente produzir apenas vitelos cruzados durante 2 ou 3 anos e voltar à linha pura quando necessitar.

Está a dizer-me que a raça só sobrevive por causa dos apoios financeiros?
Não digo isso e não é o que penso, mas num cenário de decréscimo da população, se »

APLIQUE PREPARADOS ESPECIFÍCOS
Garanta um toque diferenciador nos seus preparados.

APRESENTE SOLUÇÕES CLEAN LABEL
Não precisa de encher as listas de ingredientes quando não é necessário.

ADAPTE-SE À LEGISLAÇÃO EM VIGOR
Evite os riscos de utilização de ingredientes inadequados.

DIVERSIFIQUE OS SEUS TEMPEROS
Uma gama de misturas que o vai ajudar a evoluir.

SOLUÇÕES ALIMENTARES
- **Aditivos** e aromas
- **Embalagens** para vácuo
- **Embalagens** recicláveis
- **Fibras** e Texturizados
- **Papel** separador
- **Pão ralado** e coberturas
- **Preparados** para salsichas, hambúrgueres e carne picada
- **Marinadas**
- **Temperos** e ingredientes
- **Tripas** de colagénio, plásticas e celulósicas

DESAFIE-NOS A INOVAR CONSIGO
Contamos com uma equipa técnica para o desenvolvimento de novos produtos.

CONTACTE-NOS PARA
SABER MAIS INFORMAÇÕES

diverembal@diverembal.pt
Tel: (+351) 211 926 260

Diverembal®

chegarmos ao estatuto de risco grave de extinção podemos ter essa realidade.

A Mertolenga tem um valor muito superior ao que lhe dão. Pela sua adaptabilidade, pelo enquadramento na região, pela sua rentabilidade que é bastante interessante e pelo património genético que é. Faz parte da identidade de uma cultura e de uma região. Claro que não estamos a falar em utilizar a Mertolenga no total da área útil de produção do nosso país. Há lugar para todas as raças. O que dizemos é que há espaço, e muito, para a Mertolenga crescer, substituindo milhares de reprodutoras em atividade e que são produto de múltiplos cruzamentos desconhecidos e desordenados.

O objetivo de um criador é que o seu animal produza boa carne, que lhe seja reconhecida a qualidade e que tenha rentabilidade económica. Como descreve a evolução da raça neste sentido?
Temos efectuado alguns trabalhos na qualidade da carne em conjunto com a PROMERT cuja informação é incluída na análise anual de dados que efetuamos. O plano de evolução e melhoramento genético da raça não pode nem deve só incluir as performances produtivas individuais do animal, ou seja, os valores ligados às características maternais, ou valores ligados ao próprio vitelo, do crescimento até ao desmame, como após o desmame, na ação seguinte de recria e acabamento com destino ao abate. Produzir uma boa carne e que lhe seja reconhecida a qualidade é algo muito importante, mas que como sabemos em Portugal ainda não tem um sistema objectivo de classificação que proporcione ao produtor um pagamento justo em função da qualidade da carne. Em Portugal temos um sistema que paga kg de carcaça de acordo com o seu peso e a idade do animal ao abate. Julgo que é obrigatório Portugal evoluir para um sistema semelhante ao implementado na Austrália. (https://www.mla.com.au/marketing-beef-and-lamb/meat-standards-australia/).

É o principal de todos os objetivos...
Claro que sim. O produto final é a carne que vendemos. Qualquer produtor de bovinos de carne não pode alhear-se do produto final que chega ao consumidor, seja aqui em Portugal, seja em Israel ou qualquer outro destino para onde exportamos os nossos animais.

Por isso referi o sistema Australiano. Aconselho os leitores a verem o vídeo no link identificado na questão anterior e vão perceber a importância desta ligação entre a produção, o consumidor e o produto final. Não pode ser de outra maneira.

»

"Novilhos Mertolengos, candidatos a futuros reprodutores, alimentando-se nas estações de controlo individual de ingestão de alimento (Hokofarm), durante o Teste em Estação"

É mais uma questão sensitiva...
Também. A utilização de painéis de avaliação sensorial para avaliação de produtos é de extrema importância na identificação e caracterização final do produto que o consumidor quer. É um dos principais elos de ligação da produção ao consumidor. A PROMERT tem desenvolvido vários trabalhos nesta área. À Associação, na qualidade de entidade gestora da DOP, compete colaborar com a PROMERT e utilizar as conclusões obtidas no sentido de orientar a produção de Carne Mertolenga DOP.

Em prol da rentabilidade e da qualidade da carne a interação entre a Associação e a PROMERT (empresa que comercializa a Carne Mertolenga DOP), é muito importante...
Claro que é muito importante. Trabalhamos numa estreita relação com a PROMERT, só assim temos podido alcançar os nossos objetivos. Aliás, a ligação é tão próxima que até partilhamos o mesmo edifício. Somos duas entidades perfeitamente autónomas e independentes que trabalham com o mesmo objectivo. A colaboração entre as duas entidades passa pelo apoio técnico da ACBM e pela produção no nosso Centro de Recria de animais para comercialização pela PROMERT. Como sabemos, há vários fatores que influenciam a qualidade da carne até ao abate e mesmo depois do abate. O maneio, o transporte, a alimentação, a tranquilidade do animal (no-stress), o corte, a preparação gastronómica, etc.
Ter informação sobre o processo que decorre após a saída do animal da exploração até ao abate, processamento da carcaça e colocação do produto final na prateleira é informação muito importante e que a ACBM recebe por parte da PROMERT.

Como consumidor como é que descreve a carne Mertolenga? Faço-lhe a pergunta de outra maneira: porque é que devo comer carne Mertolenga e não de outra raça?
Percebo a sua questão, mas, não sou a pessoa certa indicada para lhe responder a essa questão (gargalhada). E sabe porquê? Porque no que respeita à carne de bovino só consumo Carne Mertolenga DOP! E se eu quiser compará-la com uma outra carne, tenho dificuldades.

Como assim?
Normalmente adquiro a carne na loja da PROMERT. Na semana passada abasteci-me de carne e, repare, estou a trabalhar na Associação vai para 27 anos e tem sido um privilégio poder comprar carne para consumir em casa, com a qualidade da nossa. Sinceramente, agrada-me muito a carne Mertolenga e depois há todo o processo, como nós sabemos; não basta comprar e ser boa, é preciso saber trabalhá-la. Eu não sou Chef de cozinha, mas gosto de aprender, tento fazer como vejo e percebo que deve ser feito e, se calhar, viciei-me nesta carne. É sobretudo o seu sabor, não lhe vou dizer se é melhor ou pior que a de outras raças, agora que é um sabor que me agrada muito, é!

Garanto-lhe que tem um sabor diferente de muitas outras carnes...
Claro que sim. Mas aí já teríamos de entrar no campo analítico da questão (química, física e sensorial). A PROMERT tem trabalhos muito bem feitos sobre isso que confirmam que a carne Mertolenga tem qualidade e um sabor característico.

Depois deste percurso de sucesso o que falta fazer nesta Associação?
O Registo Zootécnico da Raça Mertolenga começou em 1978, implementado pelo Estado e executado pelo Dr. Isaías Vaz, com sede na Herdade da Abóboda em Vila Nova de são Bento. Até 1991/92 a população de bovinos Mertolengos registados foi pequena e correu grave risco de extinção. Cabe aqui louvar o mérito e dedicação de alguns produtores de referência que mantiveram os seus efetivos e a quem devemos a existência da raça nos dias de hoje.

»

A partir de 1994 com o início dos programas de apoio "Agroambiental" a população cresceu exponencialmente até 1998, estabilizou, chegando a ter cerca de 20.000 reprodutoras inscritas no LG. Hoje, como referi, tem pouco mais de 13800.
Pela sua capacidade de utilizar um recurso natural, que são as explorações onde está inserida, cada uma com as suas características específicas, valorizar a vaca Mertolenga por aquilo que ela consegue fazer em ambientes de maior ou menor dificuldade, tem sido sempre o nosso objectivo. Continuamos a ter muito por fazer.

E essa valorização é da responsabilidade de quem? Quem é que tem de fazer esse trabalho?
Temos que ser nós, os produtores. Naturalmente, em parceria com todas as entidades que referi anteriormente.

Como? Como reverter este cenário de decréscimo nos últimos anos?
Sempre foi uma grande luta desta Associação, das suas direções, técnicos e associados, conseguirmos a valorização da vaca Mertolenga pela sua capacidade e qualidade produtiva. E isso, confesso, não tem sido fácil.

Não podemos deixar a Mertolenga ao sabor do maior ou menor apoio comunitário/nacional. Porque esse apoio é importante, deve existir, mas não pode ser a razão principal da subsistência da raça.

E qual é a fórmula?
Fórmulas não temos. Há um trabalho muito importante que estamos a tentar desenvolver desde 2018 que consiste na utilização da Mertolenga como linha materna na produção de fêmeas F1 para utilização como futuras reprodutoras pelos criadores que têm como objectivo o cruzamento industrial. Denominamos este plano de trabalho como "MERTOLENGA PROGRAMA F1".

A vaca Mertolenga tem umas características que por serem o que são, parece que se viram contra ela. Como vimos, a sua excelente qualidade como mãe tornam-na interessante na produção de vitelos cruzados. "Não há que remar contra a maré".
Temos que aproveitar estas características em proveito da raça. Esta estratégia assenta em factos técnicos e científicos óbvios que podem trazer uma melhoria da produtividade se as tais vacas indeterminadas forem substituídas por fêmeas F1.
Há mercado para comercialização deste tipo de reprodutoras e como sabemos o F1 é o cruzamento entre duas linhas puras. Se conseguirmos desenvolver e cimentar este plano, indiretamente estamos a promover a crescimento da Mertolenga em linha pura e consequentemente o crescimento da raça.

Num estádio avançado deste plano podemos chegar ao ponto de ter criadores especializados na produção de fêmeas F1 e outros na produção da Mertolenga pura.

É um trabalho muito interessante. Já há resultados?
Temos tido alguns resultados. A ACBM tem um núcleo de Mertolengas perto de Évora na Herdade dos Souséis de Baixo, onde iniciámos este trabalho. Convertemos o efectivo inicial de pelagem malhada para rosilho e vermelho e temos recorrido anualmente à utilização de inseminação artificial para obter vitelos F1, do cruzamento com Aberdeen-Angus, Charolês, Limousine e Salers.

Porquê a conversão para rosilho e vermelho?
O interesse em usar a Mertolenga para fazer vitelos F1 exclui o malhado para que os vitelos não nasçam malhados. Antigamente, quando o produtor estava dependente do negociante que visitava a sua exploração para comprar os vitelos, este operador do mercado de bovinos depreciava um vitelo que apresentasse malhas por estar associado a um menor potencial genético. Hoje não faz sentido, mas esse estigma ainda existe. Podemos ter um vitelo F1 filho de uma vaca malhada com uma performance interessante e semelhante a outros vitelos. Aliás, este ano temos nos Souséis uma fêmea F1 (Angus x Mertolenga malhada), produto da inseminação

artificial. Nasceu malhada de preto e tem um desempenho bastante interessante. Vai ficar para reprodutora nos Souséis e participar na divulgação que fazemos deste plano.

Como funciona esta ação "Mertolenga Programa F1"?
O objectivo é utilizar as quatro raças exóticas de bovinos de maior expressão em Portugal que referi no cruzamento com as Mertolengas que temos nos Souséis. Recorrer à inseminação artificial anual usando três destas raças e depois utilizar um touro da quarta raça, na cobrição de repescagem após a inseminação. Vamos tentar que este esquema seja rotativo para que a raça do touro a usar em monta natural seja diferente em cada ano. Neste ponto tenho que referir a pronta colaboração das associações que gerem cada uma das quatro raças que prontamente responderam ao nosso desafio e estão a colaborar com a ACBM na cedência de doses de sémen e do touro necessário após a inseminação.
Em 2020 o touro utilizado após a realização da inseminação foi da raça Limousine e este ano o touro a utilizar será da raça Aberdeen-Angus.
Após o nascimento, controlamos a performance dos vitelos realizando pesagens ao nascimento, próximo dos 120 dias de idade e ao desmame. Após o desmame os machos destinam-se todos ao abate e as fêmeas são recriadas no nosso Centro de Testagem para recolhermos informação sobre a sua eficiência alimentar e capacidade de crescimento.

Durante este processo a ACBM participou em vários certames no ano de 2019, com o objectivo de divulgar este programa através da exposição de animais e disseminação de informação.
Até à data ainda não se concretizou, mas contamos no futuro alargar este trabalho a um grupo de criadores que possibilite formar lotes de fêmeas F1 para venda em leilão uma ou duas vezes por ano.

O feedback das associações tem sido positivo?
O entusiasmo e empenho das quatro associações neste projeto foi desde o início enorme e quero deixar aqui o nosso agradecimento público pela sua colaboração.
Em 2020 a Associação que gere a raça Salers teve a simpatia de ceder sémen sexado para fêmeas (sémen que foi processado para conter espermatozóides que irão produzir uma prole masculina ou feminina) e a Associação de Criadores de Limousine possibilitou a vinda do touro Montmartre, gentilmente cedido pela FECSA – Sociedade Agrícola Lda.

E para finalizarmos ...
Agradecemos à Revista "Carne" esta possibilidade de divulgarmos a nossa Mertolenga e a sua carne, e referir que esta ação "Mertolenga Programa F1" passa também por integrar um produto específico destinado ao consumidor. Acreditamos que pode ser um produto com aceitação no mercado.
Não queremos trabalhar a vaca Mertolenga na vertente de produzir apenas DOP, embora seja uma atividade economicamente interessante. O projeto de comercialização da DOP está a correr bem, mas temos de valorizar a Mertolenga em todas as vertentes.
Obrigado.

CERTIFICADOS POR: araporcei · BRC FOOD CERTIFICATED · IFS Food · galicia calidade · CRAEGA · ES-ECO-022-GA Agricultura: UE · Plan Nacional Resistencia Antibióticos

Humberto Rocha, responsável pela comercialização da carne Mertolenga DOP

"METER O TALHO DENTRO DA CUVETE"

Médico-veterinário, licenciado pela Escola Superior de Medicina Veterinária de Lisboa, Ph.D pela Universidade de Aberdeen com equivalência de grau de Doutor em Ciências Veterinárias. Implementou e dirigiu durante quase duas décadas o primeiro Curso de Medicina Veterinária privado em Portugal e um dos primeiros em toda a Europa. Para além de uma ampla experiência de mais de 30 anos no setor das carnes, quer no nosso país quer a nível internacional ao mais alto nível, é um destacado consultor.

E é no papel de consultor na Promert S.A, empresa responsável pela comercialização da Carne Mertolenga DOP, o maior agrupamento de criadores de bovinos do país, que nos recebe nas excelentes instalações da P Carnes S.A., para uma conversa informal sobre a Carne Mertolenga DOP e os seus produtos. Para além de bom conversador, liga-nos uma amizade com mais de 30 anos. Chama-se Humberto Rocha e foi com muita paixão que falamos sobre carne Mertolenga.

Podemos começar por nos situar?
Vamos a isso. No universo da Carne Mertolenga DOP, existem duas organizações, com fins sinérgicos: a Associação de Criadores de Bovinos Mertolengos que é responsável pela gestão do Livro Genealógico da Raça, onde estão inscritas cerca de 13.800, vacas mertolengas linha pura, a partir da qual é possível estabelecer todo o processo de rastreabilidade da carne bovina da Raça Mertolenga.

E depois existe uma estrutura, uma sociedade anónima, que é um Agrupamento de Produtores que tem mais de uma centena de associados que é responsável pela comercialização da Carne Mertolenga DOP (Denominação de Origem Protegida). Somente a Promert S.A., comercializa carne Mertolenga DOP e a maioria dos produtores direcionam o abate dos seus animais para o Agrupamento de Produtores, que tem o exclusivo da comercialização da carne.

Acém Redondo de Vitelão Mertolengo DOP

Quem faz o abate...
Os abates são realizados no Matadouro de Santarém e pontualmente em outras unidades de abate. O abate dos animais tem que ser feito no solar da raça e o solar da raça é o Alentejo e o Ribatejo.

E esta parceria com a PCarnes?
Temos esta parceria com a PCarnes S.A. desde 2014, é aqui que nós fazemos desde esse ano a desmancha e porquê? Porque sempre tivemos respostas em termos operacionais face àquilo que eram as nossas necessidades; respostas em termos de desmancha e corte, tecnologia de embalagem, desenvolvimento e inovação de produtos num trabalho que realizamos em conjunto com toda a equipa técnica de empresa.

Eu tenho a responsabilidade técnica, comercial e desenvolvimento da Promert S.A. enquanto consultor da empresa.

É um modelo um bocadinho atípico...
Talvez. Trata-se de uma consultoria já longa e de muita dedicação na área técnico, comercial e desenvolvimento que dura há quase uma década. Como sabe sempre tive muita proximidade às Raças de Bovinos Autóctones, desde princípio da minha vida profissional »

como investigador na Estação Zootécnica Nacional, e posteriormente na indústria das carnes. Tem sido uma experiência muito positiva com crescimentos consistentes do volume de negócios e com a consolidação da Marca Carne Mertolenga DOP "A Carne Original" como uma marca de carne fresca reconhecida como um produto premium pelos consumidores.

E quais foram os critérios para que a escolha recaísse na PCarnes S.A.?
Porque existe aqui uma equipa de técnicos com muita experiência no sector, inclusivamente alguns, já trabalharam comigo durante muito anos. Havia um conhecimento concreto das valências dos profissionais e, portanto, havia aqui essa facilidade de trabalho. A PCarnes S.A. é uma empresa com um elevado in-put tecnológico o que facilita muito o Design Thinking e o desenvolvimento e implementação dos processos de inovação de produtos. Por outro lado, a administração da PCarnes S.A. mostrou-se completamente disponível para assumir esta parceria e abriu as suas portas considerando que a relação com a Promert S.A. é muito mais do que uma prestação de serviços.

Onde é que estão presentes na comercialização?
Na moderna distribuição através da comercialização de carcaças de Vitela e de Vitelão convencional, da comercialização de Vitelão Mertolengo DOP em cuvetes em ATM. Comercializamos também uma gama de preparados de carne de Bovino Mertolengo DOP, almôndegas, hambúrgueres, carne picada, rolos de carne, salsichas e ainda Rottis com diferentes recheios, empadas e croquetes.

Por outro lado, também trabalhamos para o canal Horeca com os produtos já mencionados. Neste momento, temos o nosso processo de maturação em validação técnica (sensorial e microbiológica) com o objetivo de uma certificação do processo a curto prazo. O trabalho neste setor da Hotelaria e Restauração, é muito gratificante. Obriga ao desenvolvimento constante de processos e de produtos numa colaboração profícua com vários Chefes de Cozinha. Gostava de lhe referir qua a Promert. S.A. em 2020 foi patrocinadora do Concurso Chefe Cozinheiro do Ano.

Mas a carne não é apresentada no mercado como maturada, porquê?
De momento ainda não. Não concebo enquanto técnico que se meta uma carcaça num camião à quinta-feira num pais europeu e que à segunda-feira chegue a Portugal, seja desmanchada e »

Bife da Vazia de Vitelão Mertolengo DOP

Vitelão Mertolengo DOP Carcaça

ULMA
Global Packaging

EMBALAGENS TERMOSELADAS: TENDÊNCIA E INOVAÇÃO

TEMOS A SOLUÇÃO IDEAL PARA AS SUAS NECESSIDADES

ULMA Packaging Lda. - Centro de Negócios Quinta - Verde, Fracçao B - Quinta das Fazendas Novas
2130-102 Benavente - Tel.: 263518030 - info@ulmapackaging.pt - www.ulmapackaging.com

já é carne maturada. Não concordo com esse tipo de prática. Nunca entrei nesse tipo de atitude ao longo da minha vida profissional e já levo mais de 30 anos de experiência neste setor e, portanto, não faço isso.

E qual é o vosso processo de maturação?
Nós temos um processo que combina o wet-aging e dry-aging e como lhe mencionei está em vias de ser validado para ser certificado por um organismo independente de certificação e quando assim acontecer, a carne passou por um processo específico de maturação.

Os clientes vão especificamente a certo restaurante comer porque é carne Mertolenga?
Sim, nalguns casos sim. Como sabe fidelizar um cliente a um restaurante é um processo multifatorial. A qualidade diferenciada dos produtos alimentares é sem dúvida um fator de grande impacto na fidelização. Por outro lado consumar a transação comercial num restaurante é um processo longo que só se consegue desenvolver numa base de relações comerciais win-win com os proprietários dos restaurantes e com os Chefes de Cozinha. A Carne Mertolenga DOP já é uma carne âncora em alguns restaurantes.

Acém Comprido de Vitelão Mertolengo DOP

Picanha de Bovino Mertolengo DOP

Estamos perante uma carne diferenciada com características próprias...
É uma carne diferenciada com características organoléticas muito próprias que advém das características da raça e do ambiente onde é produzida, a maioria dos produtores da Promert S.A. tem as explorações em Montado, não exclusivamente todos, porque temos produtores com explorações desde o Nordeste alentejano, ao Baixo Alentejo e Ribatejo.

O consumidor reconhece o valor da carne Mertolenga DOP?
Absolutamente. Isso foi um trabalho amplamente desenvolvido, podemos dizer, neste ciclo que leva oito anos. Como é que se fez a alavancagem da marca? É evidente que dentro de um universo de cento e muitos produtores e temos duzentas ou mais famílias em ligação, e isso já é uma pequena rede. Por outro lado a carne Mertolenga DOP está há muitos anos presente nas cadeias de distribuição e assim se foi mantendo visível. Há 8 anos a esta parte, delineamos uma estratégia de mass marketing no sentido de estar presente nos grandes eventos. A partir daí notamos um efeito positivo no volume de negócios em todos os canais de distribuição.

Mas nos concertos, por exemplo, o consumidor é sobretudo muito jovem com a filosofia do fast-food: hambúrgueres e... pouco mais.
É evidente que estamos a falar de um público jovem que come hambúrgueres, almôndegas e carne picada, mas, também tivemos a capacidade de criar gamas de carne fatiada de fácil preparação para uma cozinha fácil, com uma grande incorporação de corte manual, portanto, as nossas gamas de fatiados são gamas práticas, fáceis de cozinhar e, ao mesmo tempo, respeitando o corte da carne que, como o Manel sabe, é um conhecimento que se perdeu muito. Eu costumo dizer – a brincar- que nós colocamos o talho dentro da cuvete, porque fazemos esse serviço ao cliente. Isto não é uma narrativa é um facto.

É algo que é tangível...
Sem dúvida. Nós fazemos este serviço ao cliente e fica disponível nos lineares e nas lojas da especialidade. Está lá e as pessoas podem ver!
Durante anos até chegar esta infelicidade (pandemia) que nos afetou a todos, fazíamos nos fins-de-semana fortes, no final de cada mês, ações de degustação e essa é uma excelente forma de fidelizar clientes. O consumidor prova, gostou entra naturalmente no ciclo da fidelização. A criança provou o hambúrguer, gostou, e na próxima semana torna a pedir à mãe para comprar.

»

VARIOVAC
know-how in packaging

TERMOFORMADORAS
DE ALTA PERFORMANCE

Devido à alta velocidade, à eficácia do enchimento e à qualidade da selagem, as termoformadoras VARIOVAC OPTIMUS, revela-se o sistema de embalagem mais confiável do setor.

Durabilidade, alto desempenho, até em embalagens de maior dimensão, aumenta a produção e elimina falhas de produção e reprocessamento.

Especialista para embalar alimentos, como carne, aves, fruta, frutos do mar, queijo, produtos processado e de conveniência.

SIMPLER
FASTER
BETTER

Produção de embalagens em atmosfera modificada e embalagens a vácuo com materiais flexíveis e semi rígidos, bem como embalagens a vácuo "Skin" (VSP).
Os modelos VARIOVAC incluem o RAPIDAIR SYSTEM® de alta qualidade, na velocidade, forma e selagem, melhorando até 60% mais.
Graças a uma bomba de 4 pontos, permite melhorar substancialmente a formação e a selagem das embalagens.
As termoformadoras VARIOVAC são construídas em aço-inoxidável e são projetas para responder às exigências dos mais altos padrões de higiene e construída para proporcionar uma lavagem completa, rápida e segura.
Todos os modelos vem equipado com os comandos em multilingue, ecrã táctil, programável, amigo do ambiente, incluindo software de diagnóstico, resultando numa operação simples e fácil.

Termofilm Embalagens técnicas, Lda
Your technology partner

Termofilm - Embalagens Técnicas, Lda
Rua de Oliveira, Nr. 518 | 4770-316 Landim
Vila Nova de Famalicão, Portugal

Tel. (+351) 252 933 769
Fax. (+351) 252 938 418
GPS: N41.39406º | W8.44782º
www.termofilm.pt

E.Geral: geral@termofilm.pt
E.Dep.Comercial: comercial@termofilm.pt
E.Dep.Técnico: tecnica@termofilm.pt
E.Dep.Financeiro: financeiro@termofilm.pt

Vazia de Mertolengo.

Conheço a textura da carne Mertolenga, tem um sabor intenso, é uma carne com características próprias. A minha questão é a seguinte: o consumidor ao balcão valoriza esta carne ao ponto de dizer" vou levar carne da raça Mertolenga porque de facto é boa e eu gosto".
Ainda bem que falou em balcão. Nós não vendemos carne para balcão por uma questão de controlo de rastreabilidade. A nossa carne é comercializada como um género alimentício pré-embalado, entregamos peças fatiadas ou produtos preparados de carne com marca de certificação, não colocamos carne DOP à venda no balcão.

Na restauração, para o canal Horeca, entregamos a maioria dos cortes em dose individual à exceção de clientes mais antigos que nos pedem uma vazia inteira ou corte smais específicos em particular cortes com osso.

Não há embalamento em loja?
Não há nenhum embalamento de Carne Mertolenga DOP em loja, em nenhum lado.

O vosso cliente e consequentemente o consumidor paga o preço justo por essa mais valia da carne Mertolenga DOP?
A análise da dimensão preço é complexa e envolve várias vertentes.
O mercado da carne fresca atual em Portugal não cresce, e não é expectável que cresça, uma vez que não se esperam alterações demográficas significativas.
Trata-se de um mercado com hipersensibilidade ao preço, com margens muito reduzidas e em que na realidade escoamos o produto, mas não temos a certeza daquilo que o consumidor procura. Sabemos, contudo, que entregamos valor ao cliente.

Mais do que fazer a venda sem medir as consequências, o que importa é surpreender, estar e perceber o consumidor. O que o consumidor procura são novas experiências e essas têm que ser as melhores.
A Marca têm que ter uma história para contar e uma experiência para oferecer. O consumidor tem que ser levado para um imaginário próximo do real, da origem do produto, e sentir-se especial no contacto com o produto. No pós experiência ou no pós compra, a marca tem que continuar presente, transmitindo ao consumidor que este importa. Acima de tudo, este, ao consumir, tem que relacionar a Marca com o seu ideal de estar bem e parecer bem, enquadrada na sua vida ativa, saudável e a transpirar saúde.

A questão de as pessoas comerem ou não comerem carne é um exercício de liberdade, de escolha individual, mas não creio que isso afete o setor e as vendas.
A proteína de origem bovina é um bem escasso e caro, transacionada em mercados que são extremamente voláteis, onde o comércio internacional de alimentos perecíveis levanta sistematicamente questões técnicas complexas, onde os inputs tecnológicos são incontornáveis para a competitividade das empresas do sector e onde as tendências de consumo são quase imprevisíveis relativamente ao consumo de carne fresca.

O *pricing* da carne fresca nacional é feito, por referência, padrões internacionais. Ora, os portugueses têm direito a comer carne nacional, mas têm de a pagar a um preço diferente, pese embora eu saiba que muitos não podem pagar cinco euros por uma cuvete com 4 hambúrgueres produzidos com carne nacional diferenciada. Mas isso não quer dizer que esses produtos não estejam no mercado através de um sistema de fairtrade e que sejam pagos ao valor real para deixar margem ao »

produtor. Isso é incontornável. E é possível. Os segmentos com poder de compra compram e fidelizam-se. Eu acho que os portugueses têm de comer menos carne, com mais qualidade e incontornavelmente pagar um pouco mais, ou seja o preço justo. Isto significa também uma mudança nos modos de produção de bovinos de carne onde vamos ter que ter menos animais em produção, mas mais eficientes.
Este movimento de posicionamento de preço da carne nacional a valores reais de custo de produção, permitirá o aumento da produção nacional, contribuindo também para a coesão territorial, para a produção sustentável de bovinos de carne e tem que ser feito conjuntamente pelas organizações da Produção, da Distribuição e da Hotelaria e Turismo.
Posso dizer-lhe que sempre que a Carne Mertolenga é disponibilizada nos vários canais onde estamos, vende. As vendas crescem. Será expectável admitir que existe um grande potencial de crescimento e que o preço se justo não será fator limitante.

Hamburguer de Bovino Mertolengo DOP

Carne Picada de Bovino Mertolengo DOP

E qual foi a estratégia no canal Horeca?
A nossa estratégia no canal Horeca foi serviço ao cliente. Nós, desenvolvemos especificações à medida de cada cliente da restauração. Muitas dessas especificações são desenvolvidas conjuntamente com os Chefes de Cozinha.
Muitas vezes os potenciais clientes ligam e pedem a tabela de preços. Na realidade nós não temos uma tabela de preços porque não sabemos quais as necessidades do cliente. Depois de conhecer o cliente, as suas necessidades em termos de produtos e cortes e o respetivo posicionamento no mercado, podemos desenvolver especificações e elaborar uma tabela de preços. Eu não quero só vender carne, eu quero que o cliente trate bem a carne Mertolenga DOP. É um conceito diferente.

Agora estamos na narrativa, é quase um conceito filosófico...
Não é um conceito filosófico! Até pode ser que seja entendido assim, mas tem funcionado.

Também é preciso...
Estar em determinados sítios nos restaurantes das Avenidas Novas, no Príncipe Real, no Castelo, na Baixa de Lisboa e na Linha de Cascais, no Porto, em Braga, em Aveiro, em Évora e no Algarve enfim progressivamente em todo o País e em todos os restaurantes que se inspiram com a nossa carne o que muito agradecemos. Continuaremos a trabalhar e a disponibilizar aquilo que as pessoas necessitam para dimensionarem a sua criatividade gastronómica. Trata-se de um encontro sempre feliz entre o que nós temos e aquilo que os clientes pretendem.

Então eu faço-lhe a pergunta de outra maneira: porque é que hei de ir comer um bife de carne Mertolenga a um restaurante do Príncipe Real e não um bife de outra raça?
Isso já é uma questão do seu livre arbítrio. Porque se teve o contacto com o produto, se gostou, se lhe reconheceu características intrínsecas diferenciadas, então, vai voltar porque gostou.

Mas não quer dizer que seja pela carne Mertolenga...pode ser outro tipo de carne e o cliente nem sequer consegue identificar. Eu pergunto: os clientes que vão a esse restaurante vão comer um bom bife ou bom bife de Mertolengo?
No conceito de muitas pessoas pode ser só ir comer um bom bife mas ficam a saber que é de carne Mertolenga DOP e há restaurantes que só vendem carne Mertolenga DOP. Eu quero estar nos restaurantes onde tratam bem a minha carne.

E tratar bem a carne é:
E tratar bem a carne começa pelo produtor tratar bem o animal, o transporte o abate e a desmancha serem realizados com correção técnica. Há que respeitar o "tempo da carne" cortá-la bem cortada e acondicioná-la até chegar ao cliente onde quer que este esteja. Aprendi com Sir Terrence Johnson que isto »

Almondegas de Bovino Mertolengo DOP

é respeitar a carne. Depois pedimos aos Chefes de Cozinha que a tratem de igual maneira ou seja com a arte que constitui a confeção culinária.

Na sua opinião qual é a melhor forma de comer a carne Mertolenga, ou melhor, como é que consome carne?
Grelhada. Com sal depois de grelhada. Mas esse valor é para mim, porque há quem ponha sal antes... há quem goste mais da nossa carne estufada, por exemplo chambão ou osso buco.

Também meto o sal depois de grelhar e também gosto muito de chambão. Acho que até é uma carne desvalorizada...
Mas é, sobretudo na carne grelhada que se apanha a textura, o aroma e o sabor da carne...
Sem dúvida. A carne Mertolenga DOP tem uma textura e um sabor sui generis...

Mas carne de Mertolengo é uma das carnes mais vermelhas e com o sabor mais intenso...
A cor da carne tem também a ver com a alimentação e com processos físicos e químicos que ocorrem post mortem. Mas resulta essencialmente daquilo que é a composição florística dos pastos, onde os animais crescem em extensivo. É evidente que depois temos o acabamento e nessa parte, temos um alimento padronizado utilizado pelos nossos acionistas, para que o cliente tenha um produto homogéneo, um produto com sabor, um produto com a mesma qualidade objetiva todos os dias. E, portanto, há aqui um » equilíbrio que tem de ser mantido.

Lombo Vitelão Mertolengo DOP

Jardineira Vitelão Mertolengo DOP

Que é mantido com a alimentação...
Com a alimentação que se faz em complemento ao sistema extensivo, que é a base de alimentação dos nossos animais.

Com a certificação DOP só vendem o vitelão?
Era isso que lhe ia explicar. Comercializamos o Vitelão Mertolengo DOP, e os preparados de carne de Bovino Mertolengo DOP.

O que é um vitelão Mertolengo DOP?
É um animal com 15 meses e o máximo de 180 kg de carcaça. Ora um animal com 180 kg de carcaça é naturalmente tenro, com uma gordura branca nacarada, portanto, é um produto que faz cuvetes extraordinárias em particular se for carne proveniente de carcaças de fêmeas. Felizmente, já passamos a fase em que não se podia comercializar carne com gordura. Como o Manel sabe, quando abrimos a Tonova as especificações indicavam um máximo de 2 mm de gordura, em toda a superfície da peça.
Felizmente, hoje já se pode comercializar bifes da vazia com gordura. O consumidor já percebeu que o caminho é comer menos e melhor carne. Esse é o caminho. É voltar aos modos tradicionais de produção, é isso que temos em cima da mesa, e é isso que queremos continuar a fazer.

Embora os números indiquem o contrário: o consumo de carne aumenta em todo o mundo, com exceção da Europa...
Globalmente com a melhoria das condições de vida das pessoas o consumo de carne de bovino aumenta. A história é esta: quem não comia carne começa a comer frango, quem vive melhor começa a comer porco e depois começa a comer bovino.

Capa do livro de receitas lançado pela PROMERT.

Acontece isso na China...
Na China e na América do Sul que é um grande produtor de carne de bovino mas os locais não a comiam. Aliás, há uma década atrás quando vivi no Uruguai e trabalhei numa grande empresa exportadora de carne de bovino a BPU Breeders and Packers Uruguai, a maioria da população só comia abas porque o bife ancho não era para todos. Era somente para as classes diferenciadas.
Portanto, quando digo melhor carne, falo de carne com uma produção mais sustentável, e esta palavra é uma palavra hoje vulgarizada, porque é uma palavra que toda a gente usa. Sustentabilidade, é uma condição de permanência no tempo. Ora, a carne Mertolenga DOP é sustentável porque o seu modo de produção é ancestral. É evidente que em termos genéticos a Associação de Criadores de Bovinos Mertolengos tem feito um trabalho extraordinário no sentido de melhorar os seus reprodutores na direção de um melhor ganho médio, melhor conformação, mas o modo como o animal é produzido é o mesmo há séculos. Portanto, somos sustentáveis porque temos uma condição que se tem permanecido através dos tempos. Não tivemos alterações no modo de produzir os animais. É este o verdadeiro sentido em produção carne de bovino da palavra sustentabilidade.

Mas voltando ao tema principal, as carnes pré-preparadas ou pronto-a-cozinhar farão parte, a curto prazo, do Vosso portefólio?
Está em projeto. Consta dos nossos objetivos apresentar a carne Mertolenga pré-cozinhada ou já cozinhada. Podemos vir a comercializar algumas especialidades gastronómicas, pré-cozinhadas, trata-se de uma exigência da vida moderna e nós não devemos ficar fora dessa tendência.

Almôndegas, bolonhesa, chambão estufado?
Ainda não lhe posso dar dados concretos, mas estamos a trabalhar seriamente nesse assunto. Já fazemos empadas e croquetes que esgotam! E vamos assinalar o início deste processo das especialidades gastronómicas com o lançamento de um livro de receitas, cujo título é CARNE MERTOLENGA DOP DELICIOSAS RECEITAS NO PONTO CERTO (que já se encontra em distribuição), com receitas de António Nobre, Chefe do restaurante Degust'ar e Chefe-executivo do Grupo Mar De Ar e que marcará, digamos, a nossa aposta na linha de pré-cozinhados. A fasquia da qualidade está muito alta, mas estou muito confiante nos nossos produtos.

TECHNIAL

TECNOLOGIAS PARA INDÚSTRIA ALIMENTAR, LDA

EM EXCLUSIVO **TECNOTRIP, FIREX** COM COMANDOS **TOUCH SCREEN, SCHOMAKER** E **RHEON**

CLIPSADORA

ESTUFA

reich

taste the quality

FIREX

REFEIÇÕES PRONTAS

A firex lançou recentemente novos equipamentos para confeção de refeições prontas, sopas, molhos, compotas. De olhos postos na inovação, tecnologia e design, a programação em ecrã touch screen permite ao operador uma utilização mais intuitiva, entre outras valências, pretendendo assim demonstrar a qualidade dos seus produtos.

Schomaker

Convenience Technik GmbH

Num mercado cada vez mais exigente, a schomaker lançou dois novos equipamentos: o wrapstar para a produção de produtos enrolados (salsicha com bacon, peixe com bacon, mortadela com queijo, entre outros); grelhador em contínuo com modelos de baixa e média produção.

FRITURA EM CONTINUO

Tecnotrip

VACUUM PACK TECHNOLOGY

Mais uma representação exclusiva. A technial fechou um acordo de distribuição dos produtos fabricados pela tecnotrip. A escolha pela technial é um compromisso com o profissionalismo e a experiência no setor alimentar. A empresa espanhola apresenta soluções de qualidade para embalagem.

Soluções de vácuo com a garantia TECNOTRIP. Equipamentos altamente fiáveis, com larga durabilidade, equipadas tecnicamente com soluções testadas que oferecem alto rendimento com o mínimo de incidências.

EMBALAGEM

Rua do Progresso 442 | 4455-531 Perafita | Matosinhos PORTUGAL | Tel./Fax +351 220 998 255 | E. info@technial.pt | **www.technial.pt**

O POVO MERECE UM TALHO ASSIM

Localizada no centro de Gondomar, o Talho do Povo, tem como objetivo duas vertentes de consumo: a parte de balcão com uma vitrina de quase 14 metros com excelente exposição de carnes e o *backstage* com uma sala climatizada para desmancha corte e embalagem, cinco câmaras de frio e uma de congelação, para apoio ao balcão e à segunda vertente: os fornecimentos de carne a entidades publicas e privadas.

O projeto arquitectónico partiu da percepção desses dois mercados distintos integrados no mesmo espaço físico. Na parte inicial da loja destinada ao publico, a proposta é um verdadeiro "mergulho" de conforto e bem-estar, onde foram escolhidos materiais sedutores para recriar um ambiente de confiança.

Um talho, não deve ser deixado ao acaso e tudo é importante no seu layout.
No Talho do Povo, ao atravessar o espaço, o consumidor encontra uma atmosfera confortável de compra, até com rasgos de *hotel wall decor*, com candeeiros pendentes, revestimento elegante em madeira no teto e parede no espaço consumidor, e no espaço dos operadores o revestimento em "azulejos do Metro", que despertam um reflexo de frescura.

Com características urbanas, *subway tiles* ou azulejos de Metro são a nova tendência na área da decoração. Conhecido por serem encontrados na paredes do Metro de Paris, por exemplo, são vistos agora em projetos comerciais modernos. No Talho do Povo o modelo de azulejo é perfeito quer na reflexão de frescura quer na eficácia de higiene do dia-a-dia.

Mas o grande cartão de visita do Talho do Povo, é a sua vitrina de exposição com quase 14 metros de comprimento que exibe uma excelente variedade de produtos de "encher o olho" e bem organizados. O cliente, dispõe de todos os produtos disponíveis à distancia de um olhar.

No backstage, encontramos uma sala climatizada (embalagem a vácuo), seis câmaras

frigorificas: cinco de frio e uma de congelados. No andar superior, funcionam os serviços administrativos com duas colaboradoras a tempo inteiro.

Sérgio Sousa, 43 anos, casado, 2 filhos (curiosamente, um com 20 e outro com 5 anos) é o proprietário do estabelecimento.

¨Inicialmente, a minha profissão não era esta. Trabalhava num matadouro de coelhos que era do meu pai, em Paredes (Distrito do Porto de onde é natural). Aos 20 anos, abri um entreposto e dediquei-me à avicultura. Entretanto, 2006 acabei por vender o negócio ao Grupo Avícola, onde ainda trabalhei dois anos. Em 2008, iniciei a minha atividade no comércio de carnes com a abertura do primeiro talho em 2009 Baguim do Monte (Concelho de Gondomar), em 2010 abri este, e no ano seguinte abri o terceiro talho em São Mamede de Infesta (Concelho de Matosinhos).

Estás nos planos abrir mais algum estabelecimento?
Não. Não está nada nos meus objetivos. Também precisamos de ter paz de espírito. Precisamos de algum tempo para disfrutar da vida. Depois é muito difícil arranjar pessoal competente para trabalhar nesta área.
Tenho um boa equipa de profissionais, uns estão há 7,8,9e, outros, há 10 anos. Alguns estão comigo desde que comecei nesta área. Felizmente tenho um equipa estabilizada, uma máquina bem oleada. Nos outros 2 talhos a mesma coisa. Fomos crescendo em conjunto, também já saíram alguns e entraram alguns, são as vicissitudes da vida, mas o núcleo da equipa mantém-se e mantém-se bem!

Como surgiu o nome Talho do Povo?
É muito engraçado, eu tive um cliente que antes de tudo é um grande amigo e que teve um talho, em Santo Tirso, que era o "Boi do Povo". Sempre considerei o nome muito interessante e disse-lhe: vou dar aos meus estabelecimentos o nome Talho do Povo e ele achou bem. Até porque a filosofia de venda de ambas as organizações são: vender mais barato, fazer promoções... e foi essa a imagem que o Talho do Povo criou ao cabo destes 10 anos de atividade.

O balanço é positivo?
Um balanço bastante positivo. Temos que ter em conta que era um talho que estava fechado e que anteriormente passaram por aqui oito ou nove gerências diferentes, das quais algumas de grandes grupos de talhos. Eu, não era da área e toda a gente me dizia que havia talhos muito fortes na redondezas, que não percebia da área e até me chamaram maluco! Realmente, os talhos não eram o meu forte, estava noutra dimensão, mas o negocio de perecíveis e nomeadamente de carne não era totalmente estranho para mim, além disso, tinha muito contactos das atividades anteriores, e arrisquei.
10 Anos depois, temos uma equipa fantástica de 21 colaboradores – só neste talho -, somos muito fortes ao balcão e muito fortes na "rua"; fornecemos muitas entidades publicas, universidades, hospitais, centro sociais, que era realmente a minha área, na qual tinha bons contactos, e as coisas foram-se encaixando-se, naturalmente. O balcão cresceu muito e, hoje, somos uma referencia no comércio de perecíveis, na região. Temos dado provas, nestes 10 anos, que o nosso principal objetivo é servir bem o cliente e não é por acaso, que começamos com 3 colaboradores e agora somos 21!

Como é que foi a reação dos clientes após a remodelação?
O talho antes da remodelação não tinha nada a ver. Confesso, que fiquei expectante mas, a reação não podia ter sido melhor. Temos um leque de clientes fidelizado à qualidade dos nossos produtos, à nossa empatia e forma de atendimento, aos nossos preços e a reação foi muito positiva. "já merecia"; "está muito bonito", "parabéns" e muitos outros comentários deste género. Ficamos muito felizes porque, realmente, a reação foi muito positiva e excedeu todas expectativas.

A equipa de serviço.

A remodelação acaba por ser uma mais-valia para o consumidor. O povo merece um talho assim...

Sem dúvida (Sorrisos) As obras estavam planeadas para o ano passado mas devido à pandemia, acabamos por não as fazer... e como diz, foi uma mais-valia para os clientes que, no fundo, é reciproca.

E as vendas cresceram?
As vendas cresceram, mas penso que foi em todo o lado. No nosso caso, temos um serviço de entrega em casa que já tínhamos muito antes do aparecimento da Covid 19, com base na nossa frota de 9 veículos, com frio positivo e negativo, e também criamos uma aplicação que está disponível na Google play-store e Istore que o cliente pode descarregar a nossa aplicação e fazer a sua encomenda, é muito eficaz, e, continuamos a receber encomendas por telefone. Temos tido muita procura e está a funcionar muito bem. As pessoas aderem, confiam e tem sido muito importante para nós.

Como é que define o seu cliente neste talho?
É transversal. Temos todo o tipo de clientes. Temos desde a pessoa que conta as moedinhas para vir ao talho, até à pessoa que adquire produtos de mais-valia: carne maturada, enchidos especiais da casa, um bom cabrito e uma boa vitela...

E a proveniência das suas carnes?
Somos exigentes. As casas só se fazem se formos exigentes. Por exemplo, no bovino de gourmet, tenho adquirido à Desfilamerito S.A., produtor em regime de produção biológica da região de Castelo Branco que produz CARNE CHAROLES PREMIUM, certificada pela Charolês Portugal- Associação de Criadores de Charolês de Portugal. Gosto muito da carne charolesa porque é uma carne certificada e um bom compromisso entre a nossa rentabilidade e a qualidade à disposição do cliente. É uma carne que se trabalha muito bem e é bastante do agrado do consumidor.

Também temos adquiridos novilhos castrados comprando diretamente ao produtor, temos tido excelentes resultados. Recebo novilhos entre os 15 e 18 meses, com pesos variáveis entre os 350 e 450kg, e também trabalhamos muito com a PEC Nordeste e Canelcarn que é o nosso fornecedor mais antigo e é lá que fazemos as escolhas dos nossos novilhos.
80% da nossa carne de bovino é nacional .Na carne de porco, trabalhamos com fornecedores nacionais: Carnes Landeiro, Porminho, Carnes Carneiro...

A maturação das carnes que faz é para a restauração ou é para vender ao balcão?
Temos peças de carne até 60 dias de maturação que para a restauração era um must, no entanto, não vendo muito para a industria hoteleira, porque não querem pagar o valor justo por este tipo de carne. Tive alguns clientes nesta área mas não é negócio que me interesse. Prefiro vender a carne maturada ao balcão e, felizmente, temos clientes para este tipo de carne. O nosso crescimento baseou-se no equilíbrio entre a venda de balcão e os fornecimentos às instituições publicas, privadas e de apoio social.

Como é que vê o seu talho daqui as 10 anos?
Há 10 anos era impensável ter este talho assim e daqui a 10 anos... tomara eu saber! As coisas evoluem muito, o consumo, as famílias, hoje, há uma grande tendências para as refeições pré-preparadas, pronto-a-cozinhar e, de facto, já estamos a trabalhar essas tendências mas não é o nosso Core Business, o nosso cliente é muito tradicional.

Podemos pôr uns folhados, uns rolos de carne, mas na semana seguinte gostam de um bom cabrito, de um bom anho, um bom lombo, e uma boa vitela. O nosso cliente consome esse tipo de produtos de vez em quando, mas a carne para assar, grelhar, estufar, guisar é a preferência da maioria.
Nesta região, há uma grande cultura de mesa, as pessoas estão muito arraigadas à tradição de fazer comer de tacho e panela, é uma questão cultural. E, curiosamente, a tradição tem passado de pais para filhos...

Abriu o talho com 33 anos. Passado 10 anos, fatura mais de 5 milhões de Euros por ano. Ao que se deve este sucesso?
Comecei a trabalhar muito cedo. Andava na escola, na minha aldeia em Paredes, e ao sábado ia fazer a distribuição de coelhos com o meu pai. As vendedeiras achavam piada eu andar a distribuir coelhos e davam-me uma notinha de vinte ou cinquenta escudos. Ficava todo contente e, às vezes, ao sábado tirava mil escudos. Comecei a ganhar paixão pelo trabalho e ambição de querer ganhar dinheiro! Mesmo a fugir da escola fiz a escolaridade obrigatória (6º Ano), sem chumbar e aos 13 anos comecei a vir por aí abaixo com os motoristas, conhecia a volta melhor que eles! Aos 17 anos já andava a conduzir no Porto, na distribuição de coelhos. Fui tirar a carta de condução a correr (gargalhada)!
Posso dizer que o sucesso foi a escola da vida e muito trabalho.

Lembra-se quanto é que faturou no primeira dia, há 10 anos?
Lembro-me muito bem e foi um dia excelente. Era tanta gente à porta....

Eram 2 cortadores e eu que não percebia nada. Tive que ligar para dois amigos para nos virem dar uma mãozinha. A faturação excedeu as nossas expectativas no dia Abertura!

Como disse, muitos não acreditavam no projeto...
E se quer que lhe diga, eu também estava com medo.

Endividou-se para abrir o talho?
Não me endividei mas contei muito com a ajuda e confiança dos fornecedores. Comprava e ia pagando. Foi uma questão de confiança.

Nessa noite dormiu descansado...
Nessa noite nem consegui dormir, estava eufórico. E, mesmo agora, depois das obras e três dias antes de reabrir a loja também não conseguia dormir.

Porquê?
Remodelei o prédio todo e a loja mas, sentia uma responsabilidade muito grande, são 21 famílias que dependem do Talho do Povo. Tivemos a coragem de fechar mais de vinte dias em janeiro, para obras, e amigos meus que têm talhos e que me acompanham há mais de 20 anos, diziam-me que eu era maluco em fechar. Mas tinha que ser agora, já não podíamos adiar mais. No dia da reabertura passou todos os limites que tínhamos projetado.

Quem é que idealizou o novo projeto do Talho do Povo?
Consultei uma empresa especializada e, confesso, que não fui bem tratado por eles. O processo não correu bem e depois de muitos trambolhões, adiamentos e atrasos, lá acabaram por me apresentar uma ideia, mas não era nada disto que está aqui. Em seguida apareceu-me outras empresa que, provavelmente, souberam que íamos remodelar o talho, e apresentou um projeto mais ou menos elaborado mas não aceitamos, em suma, acabamos por ser nós a idealizar o projeto e a concretização ficou a cargo da Fribarco, uma empresa de Guimarães.

Algo que não descura é ter os seus talhos apetrechados com os melhores equipamentos...
De facto, se me orgulho de servir a melhor carne aos meus clientes, também o quero fazer com os melhores equipamentos. Desde o início que sempre investi em balanças com a melhor tecnologia, para garantir um serviço

SOLUÇÕES INDUSTRIAIS

Mantenha **a sua marca** e **os seus clientes seguros**

www.divertec.pt

GEA

Powergrind
Picadora

Benefícios:

* Carne fresca, até 30 t/h
* Carne congelada, até 10 t/h
* Sem esmagamento
* Com aprovação CE/USDA
* Design com duas roscas
* Revestimento articulado

GEA

Multiformer
Formadora

Benefícios:

* A versatilidade para formar produtos.
* Até 2.500 kg/h
* Para capacidades de produção de médias a altas
* Opção com papel intercalado entre os produtos

ASSISTÊNCIA TÉCNICA
Apresentamos planos de manutenção com um número de visitas programadas.

CONTACTE-NOS PARA
SABER MAIS INFORMAÇÕES

divertec@divertec.pt
Tel: (+351) 211 926 260

Divertec ®

de excelência. Trabalho desde 2001 com os produtos Marques, uma marca portuguesa que produz as melhores balanças do mundo e que possui o mais intuitivo e funcional software de faturação, o ETPOS. Temos várias balanças tácteis BM5, assim como outros equipamentos de pesagem da carne, e temos também um sistema de etiquetagem completo. E vamos continuar a investir em mais soluções tecnológicas, como a ALICE, um sistema de pagamentos automáticos que nos vai permitir agilizar ainda mais o nosso atendimento aos clientes e que será também um instrumento importante ao nível da higienização nestes tempos de pandemia.

O seu filho mais velho já dá aqui uma mãozinha?
Gosta muito disto e por vontade dele já estava aqui mas está na Faculdade a tirar gestão de empresas. Está consciente que vai acabar o seu curso e depois trabalhar na área, provavelmente, no Talho do Povo, mas a decisão é dele e eu respeito-a.

Sérgio, você é um homem feliz?
(Abriu-se um grande sorriso) Sou um homem muito feliz em todos os aspectos. Tenho uma família que adoro, tenho uma boa casa e profissionalmente está a correr tudo muito bem. Nota da redação: Demos o nosso like ao Talho do Povo, pelo projeto de remodelação, pela qualidade e apresentação do produto, empatia e pelo que representa para o nosso interlocutor. Não estávamos era à espera da agradável surpresa da revelação que Sergio Sousa no fez: "á conheço a revista Carne desde miúdo, de quando andava a distribuir coelhos com o meu pai e de a ver em muitos talhos, na cidade do Porto". Sérgio, muito obrigado.

Família Sousa: Sérgio, Liliana, Sérgio Sousa e o benjamim da família, o pequeno Martim.

Sérgio Sousa: "o balanço de 10 anos de trabalho é bastante positivo"

Sensivelmente, a meio do espaço, entre a zona das pranchas de corte, picagem à frente do cliente e embalagem (a vácuo) e a zona de fatiados, também com equipamento de embalagem, encontra-se o que nós consideramos um toque de classe, com subtileza: a zona do fumeiro. Os produtos de fumeiro estão exposto num decor moderno que, desde logo, remete o nosso subconsciente para o fumeiro tradicional. Uma subtileza de nota máxima. Entre os produtos de fumeiro, destacamos, a exclusividade da casa, o salpicão do cachaço fumado, temperado com vinho de Amarante. Uma delicia capaz de pôr o palato mais exigente à beira de um ataque de nervos. Como apaixonado deste produto, aconselho a comê-lo em fatias não muito finas, com um bom pão artesanal rústico, que no nosso caso foi um "cabeçudo" (pão alentejano) com o seu sabor levemente acidulado e regado com um fiozinho de azeite, neste caso, da Quinta do Romeu, em Mirandela, acompanhado, naturalmente, com um tinto cuja escolha recaiu num dos néctares da Herdade dos Grous. Um ritual simples e delicioso à volta deste salpicão de cachaço – gordo. Quem não aprecia as coisas simples da vida, não as merece.

MEAT PROCESSING MANUFACTURER

KT-Products since 1938

Mais de 200,000 máquinas vendidas em todo o mundo

KT-SH-1 Shredder
500 kg/hora
Em aço-inoxidável
Alimentação automática

Atenrradora KT-PK
1200 Porções por hora
Completamente em Aço-inoxidável
Fácil limpeza e manutenção
Cumpre todas as normas de segurança CE

KT-ALP Prensa para carne
800 porções /hora
Em aço-inoxidável
Prensagem sem produzir resíduos
Espessura ajustável (1...40 mm)
Autónoma
Prensa para frango também disponível

4 TAMANHOS

KT LM-32/A Picadora/ Misturadora
1150 kg/hora
Em Aço-inoxidável
Silenciosa e Eficiente
Cabeçal de corte <<unger>> ou <<enterprise>>

6 MODELOS

KT Serras
Em Aço-inoxidável
Durabilidade
Diferentes modelos de corte disponíveis

KT F19S Slicer
(Corte de carne em tiras e cubos)
1500 kg/hora
Produto fresco
Em aço-inoxidável
Assegura qualidade constante
Alimentação automática
Fácil manutenção e limpeza
Utilização segura

KT-S Escamadora de peixe
Em aço-inoxidável
Cabeçal resistente à humidade
Isolante de segurança
Componentes exteriores resistentes à corrosão
Durabilidade - Longevidade

www.koneteollisuus.fi

Fabricante finlandesa: KONETEOLLISUUS OY
Tel. +358-9-878 9220
E-mail: jyri.akrenius@koneteollisuus.fi
www.koneteollisuus.fi

A NOÇÃO DA QUALIDADE DA CARNE

A noção da qualidade da carne é complexa de definir. Para o consumidor, a qualidade da carne reflete-se, sobretudo, na cor, tenrura, suculência e sabor.

Para atender às expectativas do consumidor, os agentes envolvidos em toda a cadeia adoptam uma abordagem de qualidade que abrange todas as fases da cadeia de produção.

FATORES DE QUALIDADE DE CARNE E CONTROLO ASSOCIADO

O tamanho e a forma do pedaço de carne, a sua cor, a quantidade de gordura visível e a finura do "grão" são os principais critérios que, juntamente, com o preço de compra, determinam a escolha do consumidor. No entanto, essas características não fornecem informações sobre as qualidades sensoriais da carne após a confecção. Para determinar a qualidade da carne, devem ser levados em conta, os seguintes fatores:

CARACTERÍSTICAS GENÉTICAS

Os fatores genéticos determinados por raça e categoria de animal são, sem dúvida, os que mais influência têm na tenrura da carne. Por isso, existem animais do tipo "carne", musculosamente alinhados com as expectativas de mercado, em termos de qualidade.

Liberdade do animal para expressar os comportamentos naturais da espécie, é um dos fatores primordiais para a qualidade da carne.

A idade também deve ser levada em consideração. Está demonstrado que a maciez da carne muda pouco na idade jovem de um animal, mas tende a diminuir quando os animais se tornam adultos.

MÉTODO DE CRIAÇÃO

A qualidade da carne também depende da qualidade de vida dos animais.
Quando criados em extensivo, os animais ficam muito menos stressados e podem ter melhor atividade física. Criadores e consumidores estão cientes dessa necessidade de manter os animais em boas condições. A qualidade da carne também depende muito do bem-estar animal. Hoje, em dia, o tema do bem-estar animal não é um slogan ou uma metáfora como a de certas industrias poluentes que reclamam para si, levianamente, a sustentabilidade e defesa do meio-ambiente. No caso da produção animal, o produtor está bem consciente da importância do bem-estar dos seus animais. Bem-estar animal representa mais rentabilidade, melhor carne, melhor imagem, animais mais saudáveis, melhor ambiente!

"A QUALIDADE DA CARNE TAMBÉM DEPENDE DA QUALIDADE DE VIDA DOS ANIMAIS."

MÉTODO DE ABATE

Os matadouros são verificados regularmente quanto à higiene e segurança, é um facto. Esta inspeção aplica-se aos métodos de trabalho, às instalações e ao pessoal. Durante o abate, tudo é feito para garantir que os animais sigam o movimento em frente (não é possível retroceder) e sejam conduzidos da forma mais tranquila possível.

CONTROLO DA UNIDADE DE ABATE

Os serviço veterinários verificam se, se está a cumprir o layout aprovado, funcionamento e higiene geral das instalações e pessoal. Este controlo conduz (ou não) à aprovação ou reprovação do matadouro e à atribuição de uma marca que será carimbada em todas as carcaças, da respetiva unidade de abate. São estes os tramites normais em todos os matadouros legais na União Europeia.

CONTROLO SISTEMÁTICO DO ANIMAL ANTES E DEPOIS DO ABATE

Antes do abate, verifica-se de novo a identidade do animal, a sua origem e estado de saúde. No final da operação de abate, cada carcaça é inspeccionada pelos serviços veterinários. Se não apresentar anomalias, a carcaça é carimbada, ou seja, é colocada a marca de salubridade que prova que pode entrar na cadeia alimentar.

As carcaças ou parte das carcaças que não sejam reconhecidas como seguras são retiradas da cadeia que visa o consumo sob a supervisão dos serviços veterinários, e são totalmente destruídos por incineração.

CONTROLO DE RESÍDUOS

Ou seja, a procura de drogas injetadas, agrotóxicos, substâncias proibidas como anabolizantes nas carnes. Os planos nacionais de vigilância permitem verificar a presença ou ausência desses produtos por amostragem da carne ou da urina dos animais.

Para além dos controlos obrigatórios, estudos mostram que o stress dos animais antes da sua morte influência negativamente a qualidade da carne. Por isso, é muito importante investir em métodos de transporte e abate que não causem stress aos animais.

MATURAÇÃO DA CARNE
Imediatamente após o abate, o músculo fica flexível. Posteriormente, as fibras musculares retraem-se, esfriam e o músculo fica rígido. A maturação é um fenómeno bioquímico e físico-químico que ocorre durante o armazenamento. E é essencial que a carne atinja a sua maciez máxima no período post mortem. Esta maturação inicial ressente-se quando se trata de carne para grelhar, assar ou fritar.

A MATURAÇÃO A SECO
O método tradicional de maturação envolve deixar a amadurecer diretamente junto ao osso em temperaturas entre os 0 e 2 graus. Este método exige know-how na suspensão da carne e no seu corte (que deve ser feito no último momento, pouco antes do cozimento), quer no talhante, quer no restaurante. É, no entanto, muito apreciado por conhecedores que falam do sabor autêntico.

MATURAÇÃO HÚMIDA
Ou seja, maturação da carne em atmosfera modificada. Este método é bastante corrente porque permite atender às expectativas dos consumidores que desejam comprar carnes pré-cortadas e prontas a cozinhar.

Para o consumidor, a qualidade da carne reflete-se, sobretudo, na cor, tenrura, suculência e sabor.

TECNICAMENTE, COMO MEDIR A QUALIDADE DA CARNE?
O pH final é medido no dia seguinte ao abate da carne. Ele define a magnitude da queda do pH (antes e depois do abate). Estudos mostram que este pH final é o resultado dos stocks de glicogénio muscular, no momento do abate. Acima de tudo, a medição do pH permite demonstrar a capacidade de retenção de água e a cor da carne, que são eles próprios fatores de qualidade da carne.

MEDIÇÃO DA PERDA DE ÁGUA
A medição da perda de água na carne é usada para avaliar a sua qualidade e rendimento de carne. O fator principal é determinar a força com a qual a água se interliga às proteínas musculares ou à quantidade relativa de água que se liga intensamente a essas proteínas, a fim de prever o comportamento subsequente da carne:

- Perdas de conservação
- Perdas por cozimento
- Perdas na descongelação
- Instalações de armazenamento

Além disso, a capacidade de retenção de água está intimamente relacionada com a aparência que a carne apresentará quando for comercializada e a sua medição permite, portanto, prever o seu modo de utilização.
Esta medição, geralmente, é feita pesando a carne antes e depois do cozimento (embalada em banho-maria). A diferença entre essas duas massas representa a perda de água.

A MEDIÇÃO DA COR DA CARNE
A cor da carne é fundamental no processo de compra do consumidor. É por isso que é uma grande preocupação para os industriais que procuram controlar a coloração da carne.

A cor da carne é determinada por quatro componentes:

- A estrutura física do músculo, ligada ao seu grau de acidez (pH).
- A quantidade de pigmento vermelho no músculo, que é devido à presença de ferro, dependendo da estrutura biológica do animal e seu método de criação.
- A forma química do pigmento muscular, pode mudar com o tempo, o desenvolvimento de bactérias na superfície da carne.
- No entanto, a valorização da cor da carne também pode ser influenciada pelo teor de gordura e pela presença de água superficial.

WWW.PROANDA.PT

PROANDA
SOCIEDADE PORTUGUESA DE PRODUTOS PARA A INDÚSTRIA ALIMENTAR, LDA

HÁ MAIS DE 40 ANOS
A MELHORAR OS SEUS PRODUTOS

REFERÊNCIA MUNDIAL DE PROTEÍNAS DE ORIGEM ANIMAL, 100% NATURAIS E SOLÚVEIS.

Proteínas . Condimentos . Aditivos . Especiarias . Tripas . Naturais e colágenas
Fios crus e de cor . Rede de malha elástica e paus de espetada

Produzimos Composto (mix´s), cujas formulações são asseguradas por técnicos especializados, em permanente evolução, e com os meios tecnológicos mais avançados, garantindo um rigoroso controlo de qualidade dos nossos produtos.

OS MELHORES RESULTADOS PARA A SUA PRODUÇÃO!

tel. (+351) 218683060 e-mail:proanda@gmail.com

Representantes exclusivos
Essentia
Protein Solutions

"O bem-estar é uma qualidade inerente aos animais...", Donald Broom.

ANÁLISE SENSORIAL

É uma avaliação de qualidade, que não deixa de ser subjetiva, feita por um júri composto por várias pessoas. Uma das principais dificuldades com os métodos sensoriais reside, obviamente, na diferença de apreciação dos provadores. Na verdade, os hábitos e gostos alimentares são específicos de cada indivíduo. Assim, a análise sensorial é usada principalmente para destacar os resultados das medições indicadas acima com as expectativas do consumidor, tornando possível determinar limites aceitáveis de qualidade da carne.

COMPREENDER AS NECESSIDADES DOS ANIMAIS AJUDA A MELHORAR A VIDA NAS EXPLORAÇÕES

O bem-estar animal, muitas vezes, não é um conceito tão simples de ser compreendido. Pode ter diferentes significados para diferentes pessoas. De modo geral, **'bem-estar' refere-se à qualidade de vida de um animal** - se ele tem boa saúde, se suas condições físicas e "psicológicas" são adequadas, e se pode expressar seu comportamento natural.

Como definiu o pesquisador Donald Broom, "o bem-estar é uma qualidade inerente aos animais, e não algo dado a eles pelo homem". Na prática, significa que ninguém é capaz de oferecer bem-estar a um animal, mas sim condições para que ele possa se adaptar, da melhor forma possível, ao ambiente. Quanto melhor a condição oferecida, mais fácil será sua adaptação.

"O BEM-ESTAR É UMA QUALIDADE INERENTE AOS ANIMAIS, E NÃO ALGO DADO A ELES PELO HOMEM". NA PRÁTICA, SIGNIFICA QUE NINGUÉM É CAPAZ DE OFERECER BEM-ESTAR A UM ANIMAL, MAS SIM CONDIÇÕES PARA QUE ELE POSSA SE ADAPTAR, DA MELHOR FORMA POSSÍVEL, AO AMBIENTE.

Nas explorações, a ciência do bem-estar animal garante o acesso dos animais a comida e água fresca, manejo adequado, cuidados veterinários, socialização e enriquecimento ambiental.

O conceito das cinco liberdades é um importante aliado do bem-estar dos animais, pois é essencial para que o sofrimento seja evitado. Mas, além disso, a necessidade de experimentar emoções positivas tem sido cada vez mais reconhecida pela ciência como um fator importante para o bem-estar dos animais.

Os animais de exploração são seres sencientes, ou seja, são capazes de sentir emoções como medo e felicidade, o que significa que suas emoções têm importância para eles. Esta sensibilidade, reconhecida pela União Europeia desde 2009, também tem grande influência sobre os seres humanos, porque mudam a forma como estes tratam os animais - a compreensão de suas emoções aumenta a empatia em relação a eles.

Assim como os seres humanos, os animais têm necessidades que vão além das fisiológicas.

No final da década de 1940, o psicólogo humanista norte-americano Abraham Maslow criou a Teoria das Necessidades Humanas. Ele

propôs uma "hierarquia das necessidades", que consiste em 5 níveis, organizados em forma de pirâmide.

Na base, estão as necessidades primárias, aquelas indispensáveis à vida – como comer, dormir, beber água. Logo acima, vêm as secundárias, relacionadas com a segurança – da saúde, dos recursos, do corpo – e às relações sociais. E, no topo da pirâmide, estão as necessidades de realização pessoal e autoestima.

Amplamente divulgada por todo o mundo, a Pirâmide de Maslow é hoje uma importante ferramenta para a compreensão das necessidades inerentes aos seres humanos.
Mas essas necessidades poderiam ser atribuídas também aos animais?
Embora essa seja uma questão antiga, somente em 1964 foi seriamente discutida. Naquele ano, a jornalista e veterinária Ruth Harrison investigou a situação dos animais criados em explorações no Reino Unido.
O seu livro "Animal Machines" (Máquinas de Animais) causou um grande impacto na sociedade britânica. Pressionado pela opinião pública, o Parlamento Inglês criou um comitê especial para investigar as acusações contidas na obra de Harrison. Um ano mais tarde, reconhecendo as dificuldades enfrentadas pelos animais na agricultura moderna, o mesmo comitê apresentou um relatório que propunha o **conceito das 5 liberdades**.

O que são as 5 liberdades?
Revisado em 2009 pelo Conselho de Bem-Estar de Animais de exploração (FAWC, sigla em inglês), esse conceito define as necessidades básicas dos animais – assim como a pirâmide de Maslow faz pelos humanos. Elas são:

Livre de fome e sede
Com acesso a água e alimento adequados para manter sua saúde e vigor.

Livre de desconforto
Ambiente adequado à espécie em questão, com condições de abrigo e descanso adequados.

Livre de maltratos

Ter liberdade para expressar os comportamentos naturais da espécie
Proporcionado por espaço suficiente, instalações e a companhia adequada da espécie do animal.

Livre de medo e stress
Condições e meios que evitem o sofrimento mental.

Atualmente, as 5 liberdades são usadas em todo o mundo para nortear legislações e para melhorar as condições de vida de animais de exploração. Além de garantir suas necessidades básicas, esse conceito permite que as psicológicas também sejam levadas em conta, inclusive a dos criadores que há 40 anos não dispunham desta informação. Dessa forma, atinge-se todos os níveis da Pirâmide de Maslow.

NA PRÁTICA
Para que um animal numa exploração tenha uma vida feliz, todas as necessidades precisam ser atendidas - não apenas as da base da pirâmide. Quando condições adequadas de bem-estar são oferecidas a esses animais, eles são capazes de expressar seus comportamentos naturais. E como consequência, podem desfrutar de vidas melhores.
Todos os anos, 70 bilhões de animais em todo o mundo são criados para fornecer carne, leite, ovos e outros produtos para consumo humano. São essenciais para a sobrevivência humana, e mesmo assim, infelizmente, mais de 1000 milhões passam fome, em todo o mundo.

www.ipesa.pt

smart weighing

IPC8000

A Balança IPC 800 com tecnologia PC, tem tudo o que necessita para a gestão eficaz do seu negócio.

Permite-lhe ainda através do ID Signage, Software de gestão de publicidade criar as suas campanhas publicitárias, dando destaque aos seus artigos no display de cliente.

Este equipamento está disponível em 3 versões, com diferentes opções de software, permitindo adequar o modelo ao seu negócio.

RUBY

Ipesa Balanças e Básculas Eletrónicas, S.A

Parque Industrial de Celeirós
Av. José Rolo, 46/48
4705-414 Celeirós
Braga . Portugal

T +351 253 605 950/9
F +351 253 605 958

ipesa@ipesa.pt
export@ipesa.pt

NORTE2020
PORTUGAL 2020