

A FILEIRA DA CARNE DE BOVINO EM ARCOS DE VALDEVEZ: ACTORES E QUALIDADES

António Fragata^a e Isabel Silva^a

^a Departamento de Estatística Experimental, Economia e Sociologia Agrárias, Estação Agronómica Nacional, INRB, 2784-505 Oeiras.

Palavras-chave: fileira da carne de bovino, Arcos de Valdevez, interior do país, economia das convenções, formas de coordenação dos actores, mundos de qualidade.

Resumo. *O trabalho pretende contribuir para o conhecimento da fileira da carne de bovino no interior montanhoso no dealbar do século, das formas de coordenação dos actores e da questão à volta das qualidades da carne e das carcaças.*

Foram reconstituídas as diversas categorias de agentes da fileira e suas interacções. Os resultados confirmam a hipótese da pluralidade das formas de coordenação admitida no quadro teórico da economia das convenções.

Os resultados permitirão ainda avaliar, numa zona de montanha, as consequências do desligamento à produção da ajuda directa “prémio aos bovinos machos” adoptado em 2003 com a reforma da PAC.

INTRODUÇÃO

1- O principal objectivo deste trabalho consiste em contribuir para o conhecimento da fileira da carne de bovino num concelho do interior do país – Arcos de Valdevez - no dealbar dos anos 2000, das formas de coordenação dos actores e das questões relacionadas com as qualidades da carne e das carcaças. As nossas observações no terreno foram realizadas entre os anos 2000 e 2002.

2- Arcos de Valdevez é um concelho da Região Norte e da Sub-região do Minho-Lima onde se verificava uma situação de grande predomínio da actividade agrícola (Caldas, 1994: 298). Como noutros pontos do interior do país, aquele concelho sofreu nas décadas de 80 e 90 um forte decréscimo populacional nas freguesias rurais, em particular na sua zona de montanha, e começou a evidenciar um panorama demográfico e social de declínio da actividade agrícola, com acentuada diminuição da importância das culturas tradicionais como o milho, o feijão e o centeio. Pelo contrário, constatou-se a persistência da actividade dos bovinos de carne na zona de montanha, onde se concentravam os recursos forrageiros e onde era decisiva a utilização dos baldios para o pastoreio. Naquela zona do concelho e na década de 90, o efectivo de vacas aleitantes resistiu ao abandono e até aumentou 6%, acompanhado por uma melhoria estrutural do efectivo médio por exploração (Fragata e Silva, 2006: 150).

As razões para a resistência da actividade “vacas aleitantes” residiram no aumento dos prémios da OCM bovinos de carne verificado na reforma da PAC com a Agenda 2000 e nos elevados níveis que esses prémios atingiram com o objectivo de reforçar a extensificação no sector da carne de bovino da UE e refrear o desenvolvimento dos sistemas intensivos (Fragata e Silva, 2006: 151-153).

Para observar o sector dos bovinos de carne num concelho como Arcos de Valdevez foi necessário considerar os contrastes existentes no sistema de produção agro-pecuário concelhio, em resultado da acentuada diferença de utilização do território: a situação na zona de montanha, onde era marcante a utilização do baldio, e o sub-sistema de produção da várzea, onde cada produtor contava apenas com as suas parcelas para alimentação dos animais. Esta foi a razão para se ter adoptado uma zonagem entre “freguesias da montanha” e “freguesias da várzea”.

3- Na abordagem do nosso objecto de estudo mobilizámos a “economia das convenções” e a sua hipótese de base – da pluralidade dos modos de coordenação e das lógicas dos actores –, o que já se havia revelado como adequado à interpretação dos factos ocorridos na abordagem de uma fileira de carne bovina (Besombes – du Pontavice, 2000).

O enquadramento teórico e conceptual baseia-se na teoria económica convencionalista e nas formas de coordenação de Boltanski e Thévenot (1991: 200-262). Baseado neste autores, Sylvander (1992: 8-9 e 1994:33) considera que, para se coordenarem, os actores são chamados a justificar as suas acções em referência a diversas “ordens de grandeza”, tantas quantas as diferentes formas de coordenação que têm relação directa com a qualificação dos bens: convenção doméstica ou “ordem da confiança”, baseada em laços entre pessoas estabelecidos em transações passadas; convenção de opinião ou reputação ou “ordem do renome” e das marcas, assente na notoriedade e reputação do produto, da marca ou da empresa; convenção industrial ou “ordem da eficiência”, apoiada em regras e normas objectivas para regular as trocas; convenção de inspiração ou “ordem da inovação”, fundada na natureza inovadora dos

bens; convenção cívica ou “ordem do colectivo”, alicerçada na adesão dos actores a um corpo de princípios sociais, valores públicos e interesses cívicos; e convenção mercantil ou “ordem da concorrência”, baseada no preço dos bens.

Variados autores consideram as convenções de qualidade como referências teóricas que permitem a clarificação da abordagem da qualidade em fileiras de um produto agro-alimentar. Para Lagrange (1989:4), a qualidade é um conceito complexo com significado diferente e por vezes contraditório segundo os agentes da fileira. Sylvander (1991:36) refere que a gestão da qualidade de um produto no seio de uma fileira é um problema de coordenação entre diversos segmentos e diversos actores, em que cada um apenas possui uma pequena parte de competência e capacidade de intervenção. A mesma opinião é partilhada por Heintz (1995:265), para quem a qualidade é sobretudo um produto das relações entre actores económicos. A gestão da qualidade ao longo das fileiras apela assim à coordenação entre os agentes económicos, a qual se confronta, como salientam Nicolas e Valceshini (1993:8), com o problema da coexistência, por um lado, de relações de concorrência e de rivalidade, e por outro, de relações de negociação e de cooperação. O autor anglo-saxónico Wilkinson (1997) também aponta o potencial e a contribuição da teoria das convenções na análise do sector agro-alimentar.

Entre nós, no mesmo quadro teórico apoiaram-se Fragata e Condado (1996), Simões (2002), Fragata (2003) e Tibério (2003) no estudo do funcionamento das fileiras e análise do processo de construção da qualidade por um grupo heterogéneo de actores em produtos agrícolas portugueses.

4- Em Arcos de Valdevez a carne de bovino era produzida, fundamentalmente, em explorações familiares, a partir de vacas de raças autóctones, maternais, por vezes de aptidão mista (carne e tracção), em sistemas tradicionais nos vales sub-montanhosos ou em pastoreio nas zonas de montanha. Estas vacas, em raça pura (Barrosã e Cachena) ou mistas por cruzamento destas raças autóctones, ou em cruzamento de raças de aptidão carne e paternais, produziam um vitelo que se podia vender ao desmame ou ser levado até aos 9-10 meses a fim de se receber o prémio destinado aos vitelos machos. As carcaças e a carne destes vitelos eram consumidas localmente ou eram exportadas para os grandes centros urbanos. No mesmo concelho, consumidores e restaurantes eram também abastecidos por talhantes e supermercados da grande distribuição com carne proveniente do exterior (Alentejo, Açores, Galiza, Irlanda).

5- Partindo da usual definição da qualidade - “adequação de um produto ao uso que lhe é feito” -, na abordagem do produto agro-alimentar em análise, adoptámos a perspectiva de considerar na sua apreciação todos os membros da fileira e tanto a carcaça como a carne, o que é largamente justificado por Touraille (1991) e por Silva (1996) e Santaolalla (2003) em dissertações acerca da qualidade da carne em Portugal e na Galiza¹.

Para o consumidor, a qualidade da carcaça resume-se à carne que ela contém, a qual pode ser valorizada segundo diferentes critérios, tais como aparência, composição, características organolépticas, garantia higieno-sanitária, preço, qualidade subjectiva ou imaginária (Santaolalla, 2003: 42-43).

O talhante, por seu lado, procura satisfazer as exigências dos seus clientes mas está sujeito, a todo o momento, ao tipo de carcaças que pode adquirir no matadouro ou no criador. O rendimento da carcaça tem uma importância substancial quando os animais são comercializados vivos. Para as carcaças de igual peso ou percentagem de gordura, a

proporção de músculo e a relação músculo/osso são de primordial importância já que condicionam o rendimento de desmancha (Silva, 1996: 38-40).

6- Na abordagem da fileira seguimos a conhecida noção de Malassis (1979: 327)² e adoptámos os conceitos de “cena-tipo” e de “mundo de qualidade” usados no estudo da fileira da carne bovina francesa por Besombes – du Pontavice (2000). Segundo esta autora, as «interacções dos actores podem ser observadas sob a forma de “cenas-tipo”, ou seja de situações estilizadas que representam factos análogos e não casos particulares mais ou menos generalizáveis, o que permite reduzir a multiplicidade de casos individuais a uma diversidade expressa por um reduzido número de tipos e, assim, dar sentido às observações». Besombes – du Pontavice (2000:153-155) define “mundo de qualidade” como «um conjunto de transacções e de actores que são mobilizados por compromissos de coordenação, pelos “princípios” da “economia das convenções” e por referências à “dimensões da qualidade”».

METODOLOGIA

Do ponto de vista metodológico as opções efectuadas passaram pela aplicação de uma metodologia de tipo intensivo e pelo cruzamento de várias técnicas: entrevistas exploratórias, entrevistas semi-directivas e técnicas indirectas de recolha de informação.

A entrevista semi-directiva assenta numa série de perguntas - guias relativamente abertas e centradas em torno da hipótese de trabalho, sem excluir os desenvolvimentos paralelos susceptíveis de as matizarem ou corrigirem (Quivy e Campenhoudt, 1998: 191-193). Os materiais das entrevistas foram objecto de uma análise de conteúdo sistemática, na variante de análise temática. Esta inclui-se na categoria dos métodos qualitativos intensivos, em que é necessário (pelo custo) e suficiente (a qualidade da análise substitui a quantidade de material analisado) trabalhar sobre um material restrito - 15 a 30 entrevistas - cuidadosamente escolhido (Bardin, 1977: 228-230). Através deste método tentou-se revelar as representações sociais ou os juízos dos entrevistados a partir de um exame de certos elementos constitutivos do discurso (Quivy e Campenhoudt, 1998: 226-228).

O interesse do método reside no facto de permitir identificar as razões em que se apoia um indivíduo para legitimar a sua acção. Esta abordagem, que assenta numa análise do discurso, remete-nos para o quadro teórico eleito, ou seja para as justificações da acção nos modelos da Economia das Convenções e para a identificação das convenções adoptadas pelos diferentes actores (Fragata, 1999:17).

Nas técnicas indirectas de recolha de informação houve recurso a fontes documentais de natureza diversa. Destacamos a utilização de forma original da base de dados do Sistema Nacional de Identificação e Registo de Bovinos (SNIRB) que permitiu seguir com grande precisão os bovinos nascidos numa freguesia da zona de montanha (Gavieira). Esta freguesia foi escolhida por possuir um importante efectivo bovino – 890 vacas –, cerca de 29% do efectivo existente em toda a montanha. Através do SNIRB seguimos o percurso de 201 animais dos 486 vitelos aí nascidos no ano 2000. A base de dados do SNIRB permitiu o seguimento dos animais até aos seus diversos destinos ou situação no momento da consulta do SNIRB, tipificados em autoconsumo, abate no matadouro para venda, “livre prática”³, morte pelo lobo e morte por doença.

Usámos ainda várias fontes estatísticas - elementos do Instituto Nacional de Garantia Agrícola (INGA), da Associação dos Criadores de Bovinos de Raça Barrosã (AMIBA)

e do Agrupamento de Produtores da Carne Barrosã (APCB) - e textos legais nacionais e comunitários.

Para revelar as relações bilaterais dos diversos actores subjacentes às “cenas-tipo” com raiz (sob os pontos de vista da produção e do consumo) em Arcos de Valdevez, foram inquiridos, tidos como reputados conhecedores, os seguintes actores: nove criadores da várzea, dos quais cinco eram aderentes da “Carne Barrosã” DOP; seis criadores da montanha; cinco criadores aderentes à “Carne Barrosã” DOP; seis contratadores / negociantes de gado; quatro talhantes locais, uma encarregada de talho e o gerente de um supermercado; um comerciante de carcaças sediado em Apúlia (Esposende); um proprietário de matadouro; o Vice-Presidente da AMIBA; e treze donos de restaurantes locais. Foram ainda visitados quatro restaurantes na zona de Lisboa para consulta de ementas.

ACTORES NO FUNCIONAMENTO DA FILEIRA

Na reconstituição dos actores, privilegiámos os que incorporam as formas de coordenação instaladas e as estratégias desenvolvidas em relação directa com a qualidade da carne e das carcaças.

Criadores

Os criadores de bovinos exploravam vacas aleitantes e/ou vitelos, com o objectivo principal da produção de carne. A condução das vacas e o maneio dos vitelos variavam com os recursos forrageiros dominantes nas duas zonas de Arcos de Valdevez, o que tinha incidência nos modos como os actores se coordenavam.

Criadores da montanha

Na montanha os criadores praticavam um sistema de produção muito extensivo, com animais das raças Barrosã e Cachena e mistos destas. Os animais adultos passavam todo o ano em pastoreio livre no monte baldio o que facilitava o elevado cruzamento entre aquelas raças.

Os vitelos exigiam maneio e alimentação muito cuidados, permanecendo em regra todo o dia nas cortes. De manhã, o criador fornecia ao vitelo feno e a denominada “cevada” feita de couves, cascas de fruta, farinha e espigas de milho. Ao anoitecer, a mãe regressava à corte para junto do seu vitelo, o qual mamava à vontade toda a noite. Ao terceiro mês de idade, o vitelo era separado da mãe e, quando não ia para recria, era vendido em regra ao terceiro/quarto mês.

Quando ocorria um parto, os criadores da montanha manifestavam grande contentamento no caso de a cria ser um macho, pois sabiam que, em relação a uma fêmea, a sua comercialização era mais fácil e mais valorizada. Uma fêmea, com 3 – 4 meses de idade, tinha um valor situado entre 175 e 200 €, enquanto o valor de um macho, com a mesma idade, variava entre 275 e 300 €, o que corresponde a uma valorização situada à volta dos 50 a 60%. Esta valorização era explicada pelo prémio aos bovinos machos com mais de 9 meses (PBM), no valor de 185 € em 2001/02 e de 210 € em 2002/03, o qual era muito apreciado pelos criadores.

Criadores da várzea

Na várzea existiam três tipos de criadores: i) criadores de vitelos em pastoreio livre; ii) criadores de vacas aleitantes e suas crias; iii) criadores de vitelos à base de leite materno, com vacas das raças Frísia e/ou Minhota.

No primeiro tipo, os criadores conduziam os bovinos em regime extensivo, enquanto os outros dois tipos praticavam um sistema semi-intensivo.

No primeiro caso, os criadores dedicavam-se à recria de vitelos comprados com 3 – 4 meses de idade, em geral provenientes de criadores da montanha. O destino final era predominantemente o autoconsumo. Durante o dia os vitelos andavam a pastorear nos campos. À noite era fornecida farinha de milho e feno ou palha de milho, mas nunca era dado concentrado.

No segundo caso, são criadores de vacas de raça Minhota e Barrosã e cruzados destas. As crias destinavam-se na quase totalidade à venda para abate e venda em talhos locais. Estes vitelos nunca saíam da corte e mamavam “à vontade” durante a noite até aos dois meses de idade. Aos vitelos era dado complemento de concentrado à manjedoura para que tivessem um desenvolvimento rápido e fossem corpulentos. Nunca saíam para o pasto, permaneciam sempre na corte até ao momento da venda com nove/dez meses de idade.

No terceiro caso, em número mais reduzido, os criadores dedicavam-se à recria de vitelos que também nunca pastoreavam e aos quais era fornecido alimento concentrado. Na exploração existiam duas ou três vacas reprodutoras das raças Frísia e/ou Minhota que, além de criarem os seus vitelos filhos, criavam mais dois ou três “enxertos” de diversas raças (Frisia, Minhota, Barrosã, Cachena, cruzados destas). Estes vitelos obtinham normalmente bons pesos.

Agrupamento de produtores da DOP “Carne Barrosã”

A DOP “Carne Barrosã” é gerida e comercializada a nível nacional, pelo APCB, em cadeias de hiper e supermercados, restaurantes e em talhos, os últimos em reduzido número.

Em Arcos de Valdevez, as explorações envolvidas na comercialização de “Carne Barrosã” DOP eram em muito reduzido número - 72 no ano de 2002 - e concentravam-se na zona da várzea, com 89% das explorações e 87% dos vitelos.

Eram vários os motivos pelos quais os produtores da serra não vendiam vitelos através do circuito de comercialização da DOP. A principal razão prendia-se com o sistema de produção de gado bovino praticado na serra, que obrigava os produtores a venderem os vitelos com cerca de 3 meses de idade. Ou seja, com o sistema de alimentação e manejo da serra era impossível os vitelos adquirirem à idade de 5/9 meses o peso de 70/130 kg, requerido no caderno de especificações da DOP. Na várzea, o sistema de produção era distinto: as explorações tinham, em regra, duas vacas adultas, bem alimentadas e que pariam bons vitelos. Estes eram bem alimentados e apresentavam aos seis meses de idade boa conformação e elevado peso. Entre as falhas apontadas pelos criadores da várzea ao sistema de gestão da DOP, contava-se a falta de proximidade e de informação do Agrupamento de Produtores, a demora para retirar o animal da exploração e o alongado prazo de pagamento de 45 a 60 dias.

Negociantes, contratadores e marchantes/talhantes

O actor que se dedicava à transação de animais vivos poderia ser: negociante, quando transaccionava animais entre produtores; contratador, quando tinha com um talhante um contrato oral ao abrigo do qual lhe fornecia semanalmente gado segundo uma tabela que continha preços e condições quanto à idade, conformação, peso e origem dos animais e sem referência à raça; marchante/talhante, quando comprava directamente ao criador os animais vivos para abate e venda da carne no talho de que era proprietário.

O mesmo actor acumulava sempre as figuras de negociante e contratador. Há duas décadas eram em elevado número, em 2002 eram poucos. No entanto, continuavam a constituir uma importante classe de actores nas diferentes trocas comerciais de animais vivos.

Estes actores faziam a recolha dos animais à porta das explorações e a entrega na nova exploração ou no matadouro. Organizavam o circuito de recolha dos animais de forma a rentabilizar ao máximo a utilização do camião e do seu trabalho.

Estes agentes mantinham-se muito enraizados no negócio dos bovinos de carne e enfrentaram novos agentes que tentaram entrar na fileira, como aconteceu com o Agrupamento gestor da DOP “Carne Barrosã”. Tinham grande agilidade de actuação, pois uma vez contactados acediam rapidamente à porta do criador, faziam negócio a pronto pagamento e retiravam o animal da exploração.

Matadouros e entrepostos regionais de carne

Vários matadouros privados sediados no Entre-Douro e Minho prestavam serviços aos talhantes de Arcos de Valdevez de abate e entrega de meias carcaças e de peças de carcaças em camiões frigoríficos.

Vários entrepostos faziam concentração de carne refrigerada de variadas proveniências, em particular do Alentejo, Açores, Galiza, e Irlanda.

Talhantes retalhistas locais

No concelho de Arcos de Valdevez existiam 21 talhos em 2002: dezanove eram pequenas empresas familiares pertencentes a naturais de Arcos de Valdevez e dois eram secções de supermercados de conhecidas insígnias da grande distribuição.

Quanto à proveniência da carne, 11 talhantes (52%) abasteciam-se de carcaças de animais criados em explorações situadas na várzea do concelho, oito talhantes (38%) em grandes entrepostos regionais e os dois talhos dos supermercados (10%) nas respectivas centrais de compras.

Os primeiros talhantes faziam a desmancha das carcaças de acordo com o seu saber-fazer e as exigências habituais dos seus clientes, consumidores e gerentes de restaurantes locais. Estes talhantes locais não se interessavam pelos vitelos da montanha devido ao pequeno rendimento das carcaças e pela sua carne ser “escura e dura”. Estes talhantes preferiam os vitelos da zona da várzea aos da montanha, porque, além de garantirem ao cliente a origem local dos animais, asseguravam também para si um bom rendimento das carcaças. Preferiam os animais criados na zona da várzea por terem maneio e alimentação cuidados e produzirem carne tenra e com cor clara, tão do agrado do consumidor. Referiram que os vitelos da várzea davam rendimentos maiores pela sua superior corpulência e carne mais tenra e com mais gordura intramuscular.

Os talhantes que só se abasteciam de carne em entrepostos tinham, em relação aos restantes, menos idade, pouco tempo na actividade, fraca ligação a ela e não tinham tradição familiar na comercialização de carnes. Eram tidos por apresentarem um reduzido volume de negócio. Estes talhantes referiram que os seus clientes, por norma, queriam carne barata sem se importarem em nada com a raça e a origem. Os entrepostos ofereciam ao talhante a possibilidade de este apenas encomendar as peças das carcaças que mais lhes interessavam. Houve entrevistados que se referiram ao facto de esta carne proporcionar aos talhantes maiores margens de lucro do que as carcaças provenientes das explorações de Arcos de Valdevez.

Talhantes dos dois tipos emitiram a mesma opinião em relação às preferências dos seus clientes: estes apreciavam mais a carne de vitela do que a de vaca; essa carne deveria ser tenra, clara e com pouca ou sem gordura.

O gerente do supermercado apontou que os seus clientes do talho procuravam também carne de baixo preço e que chegaram a fazer grandes filas para adquirir carne em promoção⁴ de origem irlandesa.

Comerciante de carcaças da Apúlia/Esposende

Tratava-se de um único mas significativo agente que era proprietário de um talho sediado em Apúlia/Esposende e que mantinha contactos com contratadores da zona de montanha de Arcos de Valdevez (Gavieira, Soajo), onde se abastecia de carcaças pequenas. A sua principal actividade era a venda de carcaças de animais do Alto Minho e das raças Cachena e Barrosã para restaurantes de Lisboa com ementas onde esta carne constava com a falsa designação de “Carne Barrosã”.

Para comprovar a origem e a raça do animal, o comerciante entregava no restaurante fotocópia do passaporte do animal onde estavam mencionadas informações relativas ao local, freguesia e concelho da exploração e à identificação do animal.

Restaurantes locais e de Lisboa

Entre os restaurantes do concelho de Arcos de Valdevez foram inquiridos treze proprietários para apurar os pratos da ementa com carne de bovino e a proveniência desta.

Os resultados alcançados permitiram distinguir dois grupos de restaurantes.

O primeiro tipo (seis restaurantes) prezava a “qualidade” e o “tradicional” na ementa e na decoração das salas e os pratos do “menu” eram mais caros e faziam alusão à raça Barrosã– Posta Barrosã, Vitela assada Barrosã, Naco de vitela Barrosã, Costeleta Barrosã. Dois deles abasteciam-se da DOP no APCB . Os restantes compravam a carne em talhos locais, com cujos talhantes mantinham uma relação de amizade e de confiança, que lhes garantia a origem local e a raça dos animais.

O segundo tipo (sete restaurantes) nunca mencionava a palavra “Barrosã” nos pratos de carne da ementa principal e usava designações como “bife recheado”, “bife à casa”, “vitela à francesa”, “bife com natas”.

Os quatro restaurantes de Lisboa por nós visitados e abastecidos pelo comerciante da Apúlia/Esposende referiam nas ementas “Posta Barrosã” ou “Posta Mirandesa”, devido à última raça ser mais conhecida na capital.

CENAS-TIPO DA FILEIRA

Reconstituídos os actores predominantes no funcionamento da fileira, inventariamos e ilustramos de seguida as cenas-tipo (CT) que revelam as intervenções dos actores e as relações existente entre si e que envolviam os vitelos nascidos na montanha (M), os animais nascidos e criados na várzea (V) e as carcaças com proveniência exterior (E) e consumidas em Arcos de Valdevez.

Vitelos nascidos na montanha

Em relação às cenas-tipo observadas em pormenor nestes vitelos (Quadro 1), destaca-se o seguinte:

- os vitelos eram das raças Barrosã e Cachena e mistos destas;

- o autoconsumo envolvia 42% dos vitelos, a livre prática 32%, a venda local de carne 9% e a venda em Lisboa 4%⁵;

- nas cenas-tipo dominadas pelo autoconsumo, os criadores da montanha procuravam reter o PBM (CT-M1) ou valorizar os vitelos machos no caso da venda com 3-4 meses (CT-M2);

- na CT-M2, o criador da várzea obtinha o PBM, criava vitelos sem concentrado para autoconsumo e para manter os campos limpos de ervas. Nesta cena-tipo o criador da várzea comprava um vitelo na montanha através de um negociante e pagava mais caro por saber que iria beneficiar do PBM.

- os vitelos destinados à venda em talhos locais (CT-M3) passavam, com 3-4 meses, dos criadores da montanha para os da várzea. Estes recriavam-os nas cortes sem pastoreio e com concentrado para obterem vitelos corpulentos e bem conformados, tão do agrado dos talhantes locais. As relações entre estes criadores da várzea, contratadores e talhantes eram idênticas às pormenorizadas adiante a propósito das cenas-tipo relativas aos animais da várzea.

- na CT-M4, relativa a carcaças vendidas pelo comerciante da Apúlia (Esposende), em restaurantes de Lisboa, os criadores da montanha e o contratador procuravam valorizar os melhores vitelos da serra com 5-6 meses. O contratador deste comerciante tinha o cuidado de escolher os melhores vitelos⁶, sendo o preço praticado igual a 4,74 €/kg de carcaça. O contratador recebia do comerciante 4,89 €/kg.

O comerciante procurava carcaças com tamanho reduzido na serra para os vender como sendo da “serra do Gerês” e da “raça Barrosã”. Para os restaurantes tratava-se de uma carne de bandeira ou prestígio a inscrever no menu. É de presumir que a margem de lucro deste comerciante era superior à dos talhantes locais, pois a carne deveria ser vendida a alto preço nos restaurantes de Lisboa.

Nas cenas-tipo respeitantes à “livre prática” observaram-se três situações (Quadro 1). A cena-tipo LP1 abrange uma parte importante dos vitelos nascido na montanha (23%), que nesta continuavam para renovação do efectivo (18% eram fêmeas e, apenas 5% machos). Através da cena LP2, 8% dos vitelos eram deslocados para a várzea, para renovação das fêmeas e obtenção do PVM. A cena-tipo LP3, apesar da sua reduzida expressão (1% dos vitelos), representa uma exportação de vacas da raça Cachena para duas explorações do Alentejo, em Barrancos e Montemor.

Quadro 1: Cenas-tipo relativas aos vitelos nascidos na montanha

Cenas-tipo	Destino ou situação (%)	Actores
		Crítérios e justificações de maneio, transação e consumo
CT-M1	Auto-consumo (16%)	<u>Criador 1 da montanha</u> - Criador: obtenção do PBM; consumo de carne da própria exploração, “saber o que come”
CT-M2	Auto-consumo (24%)	<u>Criador 1 da montanha – Negociante – Criador 2 da várzea</u> Criador 1: vender os vitelos com 3-4 meses, valorização dos vitelos machos Criador 2: criação dos vitelos sem concentrado, obtenção do PBM, limpeza dos campos através do pastoreio, “saber o que come”
CT-M3	Venda local (9%)	<u>Criador 1 da montanha – Negociante – Criador 2 da várzea – Contratador/Marchante – Talhante</u> Criador 1: vender os vitelos com 3-4 meses, valorização dos vitelos machos Criador 2: recria de vitelos sem pastoreio, vitelos bem conformados,

Cenas-tipo	Destino ou situação (%)	Actores
		Critérios e justificações de manejo, transação e consumo
		acabamento com concentrado, obtenção do PBM Talhante: carcaças maiores e com bom rendimento, venda de carne com origem local e modo de produção conhecido
CT-M4	Venda em Lisboa 4%	<u>Criador 1 da montanha – Contratador – Comerciante – Restaurantes de Lisboa</u> Criador 1 e Contratador: valorização dos melhores vitelos da serra vendidos com 5-6 meses Comerciante: carcaças com tamanho reduzido, altos lucros, poder comprovar no restaurante a raça Barrosã e a origem do vitelo como da “serra do Gerês” Restaurante: ter uma carne “de bandeira” nas ementas
CT-M5	Livre Prática 23%	<u>Criador 1 da montanha</u> Criador 1: recria para manter o efectivo
CT-M6	Livre Prática 8%	<u>Criador 1 da montanha – Negociante – Criador 2 da várzea</u> Criador 1: vender os vitelos com 3-4 meses Criador 2: recria para manter o efectivo
CT-M7	Livre Prática 1%	<u>Criador 1 da montanha – Negociante – Criador 2 de outros concelhos</u> Criador 1: vender as vitelas Raça Cachena com 3-4 meses, mais valorizadas Criador 2: recria vitelas de raça em declínio, concelhos do Alentejo, para obtenção dos prémios das MAA

Animais nascidos e criados na várzea

No que se refere às cenas-tipo envolvendo estes animais (Quadro 2), na CT-V1, as justificações dos actores eram semelhantes às referidas a propósito da CT-M1 e CT-M2: saber que se come carne produzida na própria exploração.

Quadro 2: Cenas-tipo relativas aos vitelos nascidos e criados na várzea

Cenas-tipo	Destino	Actores
		Critérios e justificações de manejo, transação e consumo
CT-V1	Auto-consumo	<u>Criador 1 da várzea</u> Criador 1: alimentação dos vitelos sem concentrado, limpeza dos campos pelo pastoreio, consumo de carne da própria exploração, “saber o que come”
CT-V2	Venda a nível local	<u>Criador 1 da várzea – Contratador ou Marchante – Talhante – Consumidor / restaurante locais</u> Criador 1: criação de vitelos corpulentos, enxerto de vitelos, acabamento com concentrado Talhante: elevado rendimento das carcaças, carne de cor clara e tenra, proveniência local, confiança nos criadores e no modo de produção Restaurantes: menus com pratos tradicionais de carne
CT-V3	Venda a nível nacional	<u>Criador 1 da várzea – Agrupamento de Produtores – Retalhistas – Consumidor/Restaurante</u> Criador / APRB: transacção de vitelos a peso; preços pré-definidos; preços superiores aos praticados por contratadores e talhantes locais “Carne Barrosã” com DOP

Na CT-V2, os actores procuravam recriar vitelos com concentrado para obter animais corpulentos, elevado rendimento das carcaças, proveniência local da carne baseada no conhecimento e na confiança nos criadores locais.

No acto de compra ao criador, contratadores e negociantes/talhantes compravam os animais “a olho”, não os pesavam. A experiência permitia-lhes fazer uma estimativa muito aproximada do peso do bovino a comprar e do preço a pagar. O preço pago (preços mais frequentes) por estes agentes ao produtor era de 4,24 €/kg de carcaça de vitela, de todas as raças e cruzamentos com proveniência da várzea.

O valor pago pelo contratador ao criador era inferior ao preço de referência previamente estabelecido entre talhante e contratador, a fim de o último retirar um excedente para pagar trabalho e despesas. Para a vitela proveniente da várzea, esse preço era igual a 4,74 €/kg de carcaça. Poderia haver um acerto final do preço após o abate, numa última avaliação do rendimento da carcaça pelo talhante, baseada na sua elevada experiência e, eventualmente, na documentação vinda do matadouro - grelha SEUROP e grelha do teor em gordura 1 a 5.

Estes talhantes apreciavam particularmente os vitelos e os “enxertos” da várzea criados por vacas das raças Frísia e Minhota, porque eles proporcionavam bons rendimentos das carcaças e uma carne tenra e de cor clara do agrado dos seus clientes, consumidores ou donos dos restaurantes locais que apreciavam a “qualidade” e o “tradicional” na ementa. Estes talhantes afirmaram que mantêm com os seus clientes consumidores uma relação de confiança muito forte, que chegava a passar de uma geração a outra.

A CT-V3 respeita à fileira da DOP “Carne Barrosã”. Os criadores comercializam os animais vivos através do Agrupamento de Produtores sediado em Boticas, de acordo com o respectivo caderno de especificações. Os criadores da várzea revelaram as seguintes razões da sua adesão à DOP: pagamento dos vitelos segundo o peso da carcaça e não “a olho” e prática de preços previamente definidos (5,24 €/kg) e superiores aos dos contratadores locais (mais 24%). Não existia incerteza para o criador na medida em que todos os animais inscritos e criados de acordo com o caderno de encargos eram pagos ao mesmo preço. A confiança entre o criador e o Agrupamento residia no facto de o animal ser retirado da exploração sem ser pesado, nem ter sido atribuído um valor como faziam os contratadores. A implicação do Agrupamento era um factor de simplificação das transacções ao colocar técnicos à disposição dos associados que asseguravam aos criadores um escoamento valorizante para os animais.

Carne proveniente do exterior

Em relação às cenas-tipo relativas a esta carne (Quadro 3), como se referiu, diversos talhos de Arcos de Valdevez e dois supermercados eram abastecidos com carne de origem não local, comprada, respectivamente, em entrepostos regionais (CT-E1) e em centrais de compras (CT-E2).

Na CT- E1, os entrepostos abasteciam os talhos com carne de vitela ao preço de 2,90 €/kg de carcaça. Além do baixo preço, os talhantes referiram que o fornecimento era muito expedito e não havia trabalho com a procura de animais vivos nem despesas com contratadores. As relações entre talhantes e os responsáveis destes entrepostos não eram estreitas, não se baseavam em qualquer abordagem de qualidade. Elas fundavam-se sobretudo num preço da carne que era bastante mais baixo em relação ao da carne local. Estes talhantes referiram que os seus clientes, consumidores e restaurantes, queriam

carne barata, não se preocupavam com a qualidade e para si a raça e a origem não tinham qualquer importância. Os requisitos exigidos no acto de compra da carne eram apenas a tenrura e a cor clara.

Quadro 3: Cenas-tipo relativas a carcaças e carne com origem “não local”

Cenas-tipo	Situação	Actores
		Critérios e justificações de maneio, transação e consumo
CT-E1	Venda de carne em talhos locais	<u>Entrepósito regional – Talhante- Consumidor/Restaurante locais</u> Entrepósito: fornecimento de carne com variadas proveniências, carnes de mais baixo preço Talhante: carne de baixo preço, não ter trabalho nem despesas com a procura e a recolha de animais vivos locais Consumidor/restaurante: não importa a origem local da carne, carne de baixo preço
CT-E2	Venda de carne em supermercados da grande distribuição	<u>Central de compras da GD – Supermercado local – Consumidor</u> Central de compras/Supermercado: fornecimento de carne de baixo preço Consumidor: compra de carne de baixo preço, indiferente à origem da carne

No supermercado (CT-E2), segundo o seu gerente, os clientes procuravam também carne de baixo preço e eram indiferentes à origem da carne.

CONCLUSÕES

1- Os resultados confirmam a hipótese central formulada de que os actores da fileira foram mobilizados por uma diversidade de compromissos de coordenação e por diferentes dimensões da qualidade da carne e das carcaças que se podem expressar nos denominados mundos da “qualidade específica” e da “qualidade industrial”.

No mundo da “qualidade específica” inclui-se o que referimos como “carne local”, “Carne Barrosã da Serra do Gerês” e Carne Barrosã DOP.

Nas cenas-tipo relativas à “carne local” os actores eram mobilizados por compromissos da convenção doméstica baseados: no contacto directo entre produtor e contratador ou negociante/talhante; no conhecimento que os últimos tinham do modo de produção; na relação de confiança entre talhante e consumidor para garantia da origem local da carne e do modo de alimentação dos animais relacionado com o saber-fazer dos criadores do concelho. A confiança mútua desempenhava um papel importante. As relações eram inscritas num tempo longo (vários anos) o que dava lugar aos valores interpessoais. As relações entre criador e talhante baseavam-se também em critérios da convenção industrial, dado que a qualidade era julgada para o animal vivo em termos de conformação, peso da carcaça, condição corporal, estado de acabamento e pelo rendimento da carcaça em carne. Este critério do rendimento da carcaça segregava os vitelos da serra a favor dos da várzea, excepto na CT-M3 devido à articulação territorial serra / várzea que integrava os vitelos machos da serra. Aquela articulação era determinada pelos mecanismos institucionais da OCM, em particular do prémio aos

bovinos machos. Nas relações entre talhante e consumidor ocorriam referências às dimensões da qualidade organoléptica. O último preferia carne de cor clara e tenra, o que também segregava negativamente os vitelos da serra.

Na cena-tipo relativa à falsa “Carne Barrosã da Serra do Gerês”, os actores moviam-se por: i) compromissos da convenção doméstica baseados no contacto directo entre produtor e agente local do comerciante; ii) procedimentos de controle da origem (passaporte do animal) característicos da convenção industrial, nas relações entre o comerciante e o restaurador de Lisboa; iii) referências à ordem do renome pelas notoriedades invocadas, quer da raça “Barrosã” quer da origem “Gerês”. A última referência aludia também à dimensão da qualidade simbólica da carne “Barrosã”, tal era a sua designação nas ementas dos restaurantes. O comerciante, com aproveitamento “oportunista” da qualidade simbólica da carne da raça Barrosã, sabia vender e, assim, reter mais valias que ficavam com um actor exterior ao território de origem.

Na cena-tipo relativa à DOP “Carne Barrosã” os actores eram movimentavam-se por referências à:

- convenção industrial, por existirem normas e procedimentos de controlo e certificação por terceiros, sendo que neste caso o critério “dimensão da carcaça” desfavorecia as carcaças da serra;

- convenção cívica, porque a DOP se baseava (Reg. CEE 2081/92) na adesão a princípios da defesa do mundo rural e das zonas desfavorecidas, na melhoria dos rendimentos dos produtores, da protecção jurídica do nome do produto e da suposta solidariedade entre os criadores através do Agrupamento gestor da DOP.

- convenção de “opinião ou reputação”, relativas á tradição, à superioridade da raça Barrosã e à dimensão simbólica da qualidade da sua carne ligada à evocação da origem e do ambiente.

Neste mundo da “qualidade específica” estiveram envolvidos os princípios comerciais da demarcação e da valorização de produtos reservados a volumes limitados, o que respondia às expectativas de consumidores dispostos a pagar um preço elevado. No entanto, o compromisso doméstico-mercantil tinha uma eficácia mercantil limitada. O comércio dos vitelos da montanha para venda final era muito residual e o tipo ideal do mundo de qualidade específica – Carne Barrosã DOP - abrangia um pequeno número de criadores da várzea. A elevada proporção de vacas da raça Barrosã no efectivo total do solar não tinha correspondência na venda de vitelos para carne DOP. Tratava-se, no entanto, da única produção organizada além do vinho.

No mundo da “qualidade industrial” os actores eram mobilizados pelo baixo preço e por baixas exigências de qualidade, os quais são critérios da convenção mercantil.

Neste mundo da “qualidade industrial” os procedimentos dos actores não tinham em conta os saberes locais, as características do território e das suas raças bovinas. Este mundo de qualidade passava ao lado do território, o que criava um fosso com os actores locais que desejassem valorizar o que lhes é próprio e próximo. Os valores interpessoais não intervinham, não eram conhecidos os fornecedores dos distribuidores, cujo principal objectivo era operar e negociar grandes volumes de produto. Supermercados e pequenos talhos trabalhavam de maneira isolada em relação aos outros actores locais, não existindo uma implicação local em comparação com o mundo de qualidade específica. Para os consumidores também não importava a origem, nem o modo de criação dos animais.

A regulação deste mundo era marcada pelas convenções mercantil e industrial, com fornecimento de uma gama larga de produtos *standardizados* (carcaças, meias carcaças, peças de carne), de nível qualitativo regular e com baixo preço e um circuito aparentemente mais complexo aos olhos do observador.

2- Na recente Reforma da PAC de 2003 e no que se referia às modalidades de aplicação do regime de pagamento único por exploração, os Estados Membros tinham a possibilidade de manter um certo nível de ligamento das ajudas directas à produção. Portugal, tal como a Áustria, a Bélgica e a França, optou por ligar 100% do PVA à produção. Tal constituiu uma medida positiva e essencial para a manutenção da actividade dos bovinos de carne na montanha de Arcos de Valdevez⁷.

O mesmo não se poderá dizer no caso do PBM, cujo desligamento poderá ter contribuído para o abaixamento do valor dos vitelos nascidos na montanha e vendidos aos 3-4 meses aos criadores da várzea e em cuja transacção o preço incorporava o valor da ajuda recebida pelos últimos criadores. Este desligamento vai favorecer os criadores-engordadores da várzea em detrimento dos criadores da montanha que, perante a desvalorização dos machos, se poderão virar ainda mais para o autoconsumo e, assim, fazer diminuir a oferta de vitelos para recria e a venda desta carne em talhos e restaurantes locais.

Através de ulterior investigação, os resultados deste estudo permitirão comparar a oferta de vitelos nascidos numa vasta zona de montanha antes e depois da recente Reforma da PAC e avaliar as eventuais consequências do desligamento à produção da ajuda directa “prémio aos bovinos machos” adoptado em 2003. Como indício, adiantamos que os preços dos machos baixaram com o fim do PBM, os criadores da montanha deixaram de os vender ao desmame e estão agora a enviá-los para o monte, sendo vendidos na melhor ocasião⁸.

3- A nível local, um ambiente favorável à concretização da qualificação da carne exigirá:

- uma articulação entre criadores e zonas da várzea e da montanha na recria e maneo dos vitelos;

- o empenhamento dos actores locais, em particular de criadores, talhantes e restaurantes, a institucionalizar através da criação de uma interprofissão local para defesa da carne, das raças bovinas e do seu território. Este compromisso é vital, perante actores externos que se apropriam de valores locais, como acontece com a venda de vitelos da montanha para Lisboa e de vacas da raça Cachena para o Alentejo onde presentemente existirá cerca de 40% do efectivo total de vacas e com tendência para aumentar⁹.

REFERÊNCIAS

Bardin L. (1977): *L'analyse de contenu*, PUF, Paris.

Besombes- du Pontavice C. (2000) : *Pluralité d'acteurs et incertitude sur la qualité des produits. Les mondes de qualité dans la filière viande bovine*, Thèse, Université Paris X, Paris.

- Boltanski L. & Thévenot L. (1991) : *De la Justification. Les économies de la Grandeur*, Gallimard, Paris.
- Caldas E. (1994): *Terras de Valdevez e Montaria do Soajo*, Verbo, Lisboa.
- CEE (1992): “Regulamento (CEE) n.º 2081/92”, JOCE, N.º L 208, 24/07/92.
- Fragata A. (1999): *Elaboração social da qualidade em produtos agrícolas tradicionais: Carne Mirandesa, Queijo de Nisa e Melão Tendral*, Provas públicas de acesso à categoria de Investigador Coordenador, INIA, EAN, Oeiras, Portugal.
- Fragata A. (2003): “Da qualidade dos produtos agrícolas tradicionais: Elementos para a sua elaboração social e técnica”, In: J. Portela & J. Caldas (Ed), *Portugal Chão*, Celta, Oeiras.
- Fragata A. & Condado M. (1996): “A Castanha da Terra Fria como caso de construção social da qualidade”, *Animar*, Série de Produtos Locais, 2-36.
- Fragata, A. & Silva, I.(2006): “Tendências recentes na agricultura de Arcos de Valdevez: declínio geral e sinais de resistência nos bovinos de carne”, *Agronomia Lusitana*, 51 (3), 143-157.
- Heintz W. (1995) : “Le rôle des entreprises de collecte-stockage dans la définition de la qualité du blé: évolutions et perspectives”, In: F. Nicolas & E. Valceshini (Ed), *Agro-Alimentaire: Une Economie de la Qualité*, Economica, INRA, Paris, 265-280.
- Lagrange L. (1989): *La Commercialisation des Produits Agricoles et Agro-Alimentaires*. Technique et Documentation, Lavoisier, Paris.
- Malassis L. (1979) : *Economie agro-alimentaire I*, Cujas, Paris.
- Nicolas F. & Valceshini E. (1993) : “Agro-alimentaire et qualité: questions aux sciences sociales”, *Économie Rurale*, nº 217, septembre – octobre, 5-11.
- Quivy R. & Campenhoudt L. (1998): *Manual de investigação em ciências sociais*, Gradiva, Lisboa.
- Santaolalla J. (2003): *Caracterización de las canales de vacuno joven producidas en Galicia*, Tese de doutoramento, Universidade de Santiago de Compostela, Santiago de Compostela.
- Santos J. (2004): “Será a carne de bovino das serras da Peneda e Soajo de qualidade organoléptica diferente, em função da raça do animal que a produz, do ponto de vista do consumidor?”, In: A.Barata, A. Carvalho & J. Miranda (Coord.), *Cadernos da Montanha, Peneda – Soajo III*, ARDAL, CMAV, DRAEDM, Arcos de Valdevez.
- Santos J. M. (2003): “A multifuncionalidade em agricultura”, In: V. Barros & J. Ramos (Coord.), *Agricultura Sustentável*, DEEESA, EAN, INIAP, Lisboa.
- Silva, M. (1996): *Crescimento, características da carcaça e qualidade da carne de raças bovinas nacionais*, Tese de doutoramento, Faculdade de Medicina Veterinária, Universidade Técnica de Lisboa, Lisboa.
- Simões O. (1998): *A economia do vinho no séc. XX: crises e regulação*, Tese, Instituto Superior de Agronomia, Lisboa.

- Sylvander B. (1991): “Conventions de qualité et lien social sur les marchés agro-alimentaires”, *POUR*, nº 129, juin, 35-45.
- Sylvander B. (1992): “Conventions de qualité, concurrence et coopération: Les cas du 'Label Rouge' dans la filière volailles”. Projet de communication au séminaire *Economie des Institutions*, septembre, Toulouse.
- Sylvander B. (1994): “La qualité: du consommateur final au producteur. La construction sociale de la qualité: des produits aux façons de produire”, In: M. Cerf, C. Aubry, C. de Saint-Marie, B. Hubert, E. Valceshini & B. Vissac (Eds.), *Qualité et Systèmes Agraires. Techniques, Lieux, Acteurs*, Etudes et Recherches sur les Systèmes Agraires et Développement, nº 28, INRA, SAD, Paris.
- Tibério M. (2003): *Construção da qualidade e valorização dos produtos agro-alimentares tradicionais. Estudo da região de Trás-os-Montes*, Tese, Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro, Vila Real.
- Touraille C. (1991): *Qualités organoleptiques des viandes bovine et ovine*. Curso: calidade de la canal y la carne, IAMZ, Zaragoza.
- Wilkinson, J. (1997): “A new paradigm for economic analysis?”. *Economy and Society*, 26 (3), August 1997, 305-339.

¹ Numa perspectiva estrita da qualidade da carne em prova organoléptica, apenas relacionada com o prazer sensorial e isolada da qualidade das carcaças e do complexo acto de consumo, Santos (2004: 59-66) concluiu que a carnes de três animais criados do mesmo modo na Serra da Peneda e geneticamente distintos – Barrosã, Cachena e indiferenciado – não apresentavam diferenças significativas para o consumidor.

² Para Malassis (1979:327) a fileira: “*respeita ao caminho seguido por um produto ou grupo de produtos no seio do aparelho agro-alimentar; respeita ao conjunto de agentes (empresas e administrações) e de operações (de produção, de repartição e de financiamento) que contribuem para a formação e deslocação do produto até ao seu estado final de utilização; e respeita aos mecanismos de ajustamento dos fluxos de factores e de produtos ao longo da fileira até ao seu estado final*”.

³ Animais em “livre prática” eram aqueles que se encontravam vivos no momento da observação e da recolha da informação na base de dados do SNIRB.

⁴ Este gerente referiu que houve promoções em que as pessoas chegavam às seis da manhã para tomar lugar na fila e que chegou a vender 2500 Kg de carne por dia.

⁵ Os restantes destinos destes vitelos foram os seguintes: morte pelo lobo, 5%; desaparecimento 3%; e morte por doença, 2%.

⁶ Desta acção poderá resultar uma selecção negativa para a população bovina.

⁷ Para Portugal, Santos (2003: 166-167) previu o abandono da actividade por 30 a 40 % dos criadores em caso de desligamento do prémio às vacas aleitantes.

⁸ De acordo com Rui Dantas, Secretário Técnico dos Livros Genealógicos das Raças Barrosã e Cachena (Com. Pessoal, 26-10-2007).

⁹ Segundo Rui Dantas, Secretário Técnico dos Livros Genealógicos das Raças Barrosã e Cachena (Com. Pessoal, 26-10-2007), existem cerca de 550 vacas da Raça Cachena em cinco explorações do Alentejo (Barrancos, Montemor, Évora e Redondo) provenientes da serra de Arcos de Valdevez e a pressão de compra vai aumentar devido ao seguinte: a Raça Cachena, com um efectivo total de cerca de 1400 vacas, “está ameaçada de extinção” e, por isso, o seu criador recebe um prémio de 170 €/vaca, enquanto os criadores das raças do sul nada recebem pelas vacas das raças Alentejana e Mertolenga e recebem apenas 110 €/vaca da raça Preta e Alentejana, no âmbito do PDR 2007-2013, Acção 2.2.2..