

INTRODUÇÃO À CLASSIFICAÇÃO DO GADO DE CORTE

Eng. Agr. Ismar Florêncio Pereira

1 — INTRODUÇÃO

Classificação e padronização constituem um processo dinâmico, sujeito a contínuas adaptações das condições de mercado, bem como às variações das exigências do consumidor.

Dependendo de seu maior poder aquisitivo o consumidor vai exigindo carne mais tenra, succulenta e aromática, sem excesso de gordura. Carne magra, recomendada pela dietética moderna, conquistada paulatinamente, a preferência do consumidor nos centros mais adiantados.

Atender às variações das exigências do mercado e do consumidor; produzir a carne procurada, bem como, os meios de identificar o produto, constituem problemas à espera de solução dos pecuaristas e da complexa industrialização da carne.

Estabelecendo comparação, parece que estamos agora no estágio colonial dos Estados Unidos, conforme o pequeno histórico seguinte, relatado por Willians W. Forest ⁽¹⁾:

“Pouca atenção se deu a este

problema até a primeira década do século 20. Nos tempos coloniais o gado era classificado por alguns poucos termos gerais, tais como, novilhos gordos, vacas e novilhas. Termos indicando as origens apareceram mais tarde como Novilhos do Wyoming “gado nativo” e gado gordo do Texas. Ao mesmo tempo, classificações mais descritivas começaram a ser usadas, tais como, “gado para exportação e novilhos para açougue”.

A classificação e o uso dos termos registrados pelos vendedores, compradores, jornais e revistas especializados, eram, entretanto, carentes de uniformidade. Depois de 1870 os termos “choice, Prime, Fair, Medium e Common” estiveram em uso em alguns mercados do médio Oeste, porém as definições variavam muito entre mercados”. É evidente a necessidade de uniformidade dos termos usados e da sua perfeita identificação, mesmo para qualquer estudo comparativo ou evolutivo, como veremos mais adiante.

(1) Willians, Economic Effects of U.S. Grades for Beef. United States Department of Agriculture. Agricultural Marketing Service, 1959 — 199 p. (Marketing Research Report n. 298).

2 — PADRONIZAÇÃO E CLASSIFICAÇÃO (2)

Padronização é tida como uma função promotora ou facilitadora, simplificando e tornando mais acessível o movimento dos bens através dos canais de comercialização. Padrões são instrumentos de mensurações; na comercialização agrícola encontram-se dois padrões de maior importância: os padrões de pesos e medidas e os de qualidade.

Classificação se refere à separação dos produtos em várias categorias (baseada nas classes) estabelecidas pelos padrões qualitativos.

Num mecanismo de comercialização complexo, as possibilidades de perdas, confusões, engodos, são enormes. Manter tais práticas a um nível mínimo é um dos objetivos de um adequado e funcional sistema de padrões e classes. Conforme norma já estabelecida, a padronização fornece as bases éticas para se efetuar uma transação. Sem ajuda deste sistema, os compradores estabelecem sua regra de jogo, expondo-se aos riscos que caracterizam qualquer sistema sem adequação prévia a um funcionamento normal.

3 — IMPORTÂNCIA DA PADRONIZAÇÃO

3.1 — PESOS, MEDIDAS E VASILHAMES

A padronização universal dos pesos e medidas e a sua consequente aceitação pelos países civilizados tem sido de tal relevância na comercialização entre

os povos que seria quase impossível, sem a sua utilização, pensar-se em termos de intercâmbio entre as nações. Sistema métrico, medidas de comprimento, área, volume e peso são rigidamente padronizados e respeitadas as suas conversões, evitando que se favoreça ou se prejudique os interesses de cada um.

Vasilhames para os mais variados produtos do comércio atacadista, embora padronizados e regulados por leis federais e estaduais, ainda assim conseguem fugir ao crivo da fiscalização com o objetivo de confundir ou ludibriar o comprador, quer seja usando fundos falsos ou paredes mais espessas ou formas falsas iludindo a visão de grandeza. Existe lei nacional, exigindo especificação do conteúdo líquido dos vasilhames, inscrito de forma visível.

3.2 — QUALIDADE

Há uma grande amplitude de variação na qualidade dos produtos agrícolas. Por outro lado no final dos canais de comercialização, os consumidores têm gostos diferentes. Deste modo os produtos devem ser classificados para atender com propriedade as diferentes demandas.

É muito difícil os produtos atenderem as especificações qualitativas dos padrões. Nisto é que reside a grande diferença entre produtos agrícolas e industriais.

Enquanto os produtos industriais, quando não atendem especificações podem ser rejeitados ou devolvidos para correção, os agrícolas têm pouca possibilidade de controle.

(2) Kohls, Richard L. — Marketing of agricultural products. 2nd ed. New York, The Macmillan Company, 1961. 598 p.

Na classificação qualitativa é que surgem os grandes problemas de padronização. Qual seria o critério para as várias classes de qualidade? Quantas devem existir? Quão uniformemente interpretados e amplamente aceitos são os padrões de uma área para outra ou de um classificador para outro? Que terminologia deve ser usada? Os padrões devem ser compulsórios ou optativos?

Tôdas estas questões são importantes para a agricultura ou para as agências de comercialização. E em muitos casos elas não são satisfatoriamente respondidas, impondo-se soluções necessárias para o bom e eficiente funcionamento da comercialização.

3.3 — VANTAGENS DA PADRONIZAÇÃO

A comercialização, quando realizada na base do uso uniforme dos padrões estabelecidos sobre diferentes classes de qualidade, oferece inúmeras vantagens, tais como:

a) Exata significação das cotações de preços. Admitindo-se que o consumidor oriente a produção através do mecanismo de preço, a tese é recusável porque o preço não tem um significado exato (através dos canais de comercialização), com classes amplamente conhecidas e aceitas. Cotação de preços pode ser comparada com as cotações semelhantes de outros mercados se, o produtor está familiarizado com os padrões de qualidade, mediante os quais, é possível saber o valor relativo do seu produto;

b) Possibilidade da venda dos bens por amostra ou por descrição. Se o padrão é bem conhecido e uniformemente aplicado, os produtos podem ser comprados ou vendidos sem a presença física, apenas com o significado uniforme da descrição. Grande parte dos cereais é negociada com base em uma pequena amostra que representa o lote. As frutas são compradas mediante simples exame de uma caixa ou engradado classificado. Nenhuma dessas amostras seria viável, se o comprador não tivesse confiança no sistema de classificação;

c) Possibilidade do "pooling", em que o bens de vários produtores são combinados, vendidos, e o preço médio apurado é pago a cada cooperativa depois da comercialização.

Sem o sistema de classificação, a identidade de um determinado proprietário teria que ser mantida através dos canais, se o valor final do produto devesse ter destino certo. Com um funcional sistema de classificação, o produto do proprietário pode ser classificado e seu valor estabelecido imediatamente com base na cotação de preço para cada produto. Então pode ser misturado com os produtos de muitos outros proprietários para carregamento aos mercados centrais e fábricas;

d) Facilidade de financiamento e seguro na comercialização do produto. É mais viável a obtenção de carga, se o pro-

duto é classificado, devido a facilidade da operação de seguro e mais exata estimativa do real valor penhorado. As agências de financiamento adiantarão mais facilmente o valor do penhor pelas mesmas razões. É possível ainda vários métodos de venda para entrega futura;

- e) Redução do custo relativo de transporte. Os produtos de qualidade inferior podem ser separados e vendidos à periferia, diminuindo a possibilidade de perdas em longos percursos. Diminui também o custo relativo do transporte se apenas os produtos mais caros são carregados a maiores distâncias e os mais baratos consumidos na redondeza;
- f) Aumento da demanda para certos produtos. É possível que os consumidores não comprarão tanto dos produtos de qualidade não representativa. A classificação promoverá maior uniformidade de um produto. Se uma classificação adequada, possibilita ao consumidor obter mais de um determinado produto que ele deseja, ele pode, conseqüentemente, comprar mais daquele produto. E se a propaganda fôr usada com sucesso, então a classificação é imprescindível.

4 — DETERMINAÇÃO DOS PADRÕES

4.1 — OBJETIVO DO PADRÃO IDEAL

O principal objetivo de um padrão ideal é transmitir a mensa-

gem, do consumidor ao produtor, dizendo-lhe o que êle considera desejável em um produto para determinado fim. Padrão ideal é o elo de comunicação entre consumidor e produtor. Classificação de produtos agrícolas é um método de diferenciação dos produtos para satisfazer à variada preferência dos consumidores. Sabe-se que os consumidores são caracterizados por larga faixa de rendas e predileções. Alguns desejam e podem pagar pelas mais altas qualidades. Outros de menor poder aquisitivo adquirem o produto de qualidade inferior a preço reduzido. Um sistema de classificação envia esforços para diferenciar o produto de tal modo, que os vários consumidores sejam localmente satisfeitos com tudo o que desejam. Do ponto de vista do consumidor, um sistema de classificação é um esforço para ajudá-lo a obter o produto desejado. O melhor sistema de classificação é aquêles que aciona maior quantidade ao consumo e assegura o preço total mais alto para aquela quantidade.

O objetivo da classificação di-
rão, é garantir a comercialização apenas dos produtos extras. Aquêles que imaginam um sistema de classificação como um processo para eliminar a variação na qualidade, ignoram a vasta gama de preferências dos consumidores e a variação de usos que existe. Por exemplo, em um levantamento, foram consultados os consumidores sôbre a escolha entre três tipos de carne existente nos mercados americanos: "choice", "good" e "comercial". Constatou-se que 41% dos consumidores preferiam o tipo "good", 32% optaram pelo "choice" e

27% pelo "comercial". Apenas um tipo de carne, certamente não satisfaria, com igualdade, todos aqueles compradores.

O maior problema no desenvolvimento dos tipos padrões então, torna-se aquele de encontrar as diferenças nos produtos que são, economicamente, significantes e a perfeição do método para medir aquelas diferenças nos produtos, mas somente diferenças que os usuários se dispõem a pagar por elas são pertinentes no estabelecimento de tipos. Caprichos e desejos não sustentados pela capacidade de pagá-los não justificam diferenciação de tipos. A opinião de alguns especialistas sobre o que deve ser conveniente não oferece fundamento prático para os tipos.

4.2 — CRITÉRIO DE BOM PADRÃO

O desenvolvimento de um sistema perfeito e ideal de padrões é pouco provável. Cada produto agrícola apresenta problema diferente.

Desde que é muito improvável que todo padrão resolva qualquer problema, devem ser seguidos os seguintes critérios que servem de base para julgar a conveniência dos padrões:

- a) um padrão deve ser estabelecido sobre as características que os usuários consideram indicativas importantes ao seu desejo de pagar preços melhores e aquelas características devem ser facilmente reconhecidas;
- b) o padrão deve ser estabelecido sobre os fatores que podem ser exatamente medidos e facilmente interpretados. Se a maior parte de um padrão consiste de mensuração

subjéctiva, a aplicação uniforme por diferentes classificadores em diferentes locais torna-se muito difícil;

- c) o padrão, deve ser baseado nos fatores e terminologia que tornam os tipos significativos ao maior número possível de usuário do produto. A situação ideal seria, usar a mesma terminologia típica em todos os níveis dos canais de comercialização, desde o produtor até o consumidor. Isto é dificultado pelo fato de que muitos produtos têm diferentes usos;
- d) o padrão deve ser de tal modo, que cada tipo de classificação inclua bastante da produção média no mercado como categoria significativa. Assim, o tipo padrão deve servir de orientação aos consumidores, que não podem ignorar os fatos reais da produção. Deve-se dar ênfase à qualidade do produto produzido. É pouco objetivo ter um padrão de alta qualidade de tal modo que pequena parte da produção real possa alcançá-lo.

Provavelmente o melhor teste prático da conveniência do padrão é sua aceitação e uso pelas várias agências de comercialização. Se uma classificação padrão é muito usada, é provável que os seus padrões são bem adequados e economicamente significativos. Entretanto, se grande parte do comércio não usa os padrões, é possível admitir-se que alguns dos critérios não foram satisfeitos.

5 — PROBLEMAS DA PADRONIZAÇÃO AGRÍCOLA

5.1 — Falta de relação entre

preço e qualidade. Torna-se cada vez mais evidente que para muitos produtos há pequena relação entre os preços pagos pelos consumidores e o tipo do produto. Isto, por certo, significa que o principal objetivo da classificação padrão não foi atendido.

5.2 — DETERMINAÇÃO DA PREFERÊNCIA DO CONSUMIDOR

Muitos padrões são criados por tecnologistas em alimentação.

Em alguns casos, isto tem resultado em padrões instituídos sobre características supostas por aqueles cientistas como desejáveis. Mas, o que é significativo para a preferência do consumidor? Esta pergunta é de resposta difícil, em termos concretos. Por exemplo, para frutas e vegetais aperfeiçoaram-se as seguintes características qualitativas mais importantes:

- a) qualidade comestível (gosto, textura, viscosidade e aroma);
- b) qualidade de cocção (textura, consistência, cor e aroma);
- c) qualidade nutritiva (vitaminas, minerais, valor calórico e proteínas);
- d) aparência visual (cor, forma, defeitos, limpeza);
- e) ausência de machucadura ou substâncias indesejáveis;
- f) proporção de perda e facilidade de preparação (pericibilidade, batidas, ferimentos mecânicos, características de variedade e limpeza);
- g) qualidade de conservação (maturidade, doenças, pericibilidade, machucaduras e variedade);
- h) tamanho;

- i) uniformidade e;
- j) conveniência para um uso particular.

Tôdas estas características são importantes para frutas e vegetais. Porém, quais são aquelas que os consumidores estão dispostos a pagar um ágio para encontrá-las? Quais são aquelas susceptíveis de mensuração exata e uniforme?

5.3 — MENSURAÇÃO DE FATORES TÍPICOS

Na mensuração dos diversos fatores que definem os tipos, as técnicas usadas podem ser: sensorial, física, química e microbiológica. As três últimas são objetivas e podem ser executadas por classificadores treinados. Os testes sensoriais são coisas diferentes, dependem dos sentidos de: visão, paladar, olfato e tato do classificador. Muitos produtos têm seus padrões amplamente baseados nestes testes sensoriais subjetivos. Nos padrões para carne e muitas frutas e vegetais, a cor é uma característica importante. Neste caso, a padronização das habilidades sensoriais do classificador é o fator mais importante na uniformidade da classificação.

Um dos mais difíceis problemas de mensuração na classificação dos produtos agrícolas é medir corretamente as características desejáveis sem injuriar o produto. As características mais importantes do ovo, para o consumidor, são visualizadas na panela. No entanto, devem ser determinadas na casca. De outro lado a doçura da melancia que o consumidor aprecia, não pode ser verificada provando-a. Assim também, a maciez e aparência dos

cortes de carne é o que mais interessa à dona de casa, no entanto a sua determinação deve ser estabelecida no animal vivo.

De modo geral, os métodos de classificação, quanto mais objetivos e mecânicos, mais são aceitos pelo comércio. Uma das contribuições de outras ciências, nos últimos anos, tem sido a substituição de alguns testes sensoriais por testes químicos e dispositivos mecânicos. Calorímetros fotoelétricos, refletômetros e outros aparelhos têm sido desenvolvidos para substituir o velho método de comparação pelo mapa colorido. "Tenderometers" são agora usados para medir a textura e consistência de pães, feijões e outros vegetais. Estes aparelhos facilitam a tarefa do classificador.

5.4 — DETERMINAÇÃO DOS LIMITES DOS TIPOS

Quantos tipos devem existir? Esta é uma pergunta muito importante, uma vez que o número de tipos pode influir na renda bruta da produção. Dentro dos limites de qualidade para os quais os consumidores se dispõem a pagar prêmios, a quantidade que constituirá cada tipo, pode ser modificada. Mas, os produtos agrícolas, elas apresentam distribuição normal de frequência. Curva normal de distribuição.

Um dos critérios de tipo adequado, é que haja quantidade suficiente da produção normal dentro de cada tipo, para torná-lo uma categoria significativa de mercado.

Quantos tipos deve haver e onde deve ocorrer os limites de sua caracterização, de acordo

com as qualidades de um produto. Existem produtos de baixíssima qualidade e outros de altíssima. A maioria entretanto queda entre estes extremos. É evidente que as fronteiras dos tipos não deverão se constituir de linhas definidas e sim de zonas. Quanto mais subjetivo é o critério de mensuração dos fatores, mais larga a zona de indecisão. Isto conduz a um sistema de tolerância nos padrões. Por exemplo, nas frutas e vegetais geralmente se encontram 5 a 10% de espécimes desclassificados.

Há condições em que os tipos designados parecem muito restritivos. Ovos, por exemplo. Um estudo mostrou que as donas de casa escolhem ovos entre os dois tipos melhores A e B, escolhem tanto de A quanto de B. Mas quando a escolha é realizada entre A e C, a preferência é marcante para A. Será que os limites estabelecidos para os tipos de ovos foram incorretos, neste caso?

Recentemente os tipos para bovinos foram revisados permitindo que a maior quantidade dos animais caísse no tipo "prime". No velho sistema, os padrões do "prime" eram tão restritivos que pequena parcela do gado se enquadrava nêles.

As qualidades de um produto sofrem entretanto, modificações de ano para ano.

Em um ano a qualidade superior pode predominar e em outro a inferior. Esta variabilidade torna muito difícil a manutenção dos padrões consistentes, com mais evidência, se os fatores típicos dependem de mensuração subjetiva. Por exemplo, se a safra de algodão é de qualidade fraca, pequena fração da safra alcançará os

requisitos do tipo 1, se o padrão fôr rigidamente estabelecido. Nestas condições os tipos superiores sofrem depressão.

A tendência de "subclassificar" ou "superclassificar" significa que a composição do tipo varia de ano para ano. Então, o consumidor pode deparar com um produto de um dado tipo e outro produto diferente mais do mesmo padrão de um ano para outro.

É claro que os produtos agrícolas não são susceptíveis de rígida classificação como os industriais. A natureza varia muito suas qualidades para garantir este tipo de classificação.

5.5 — DETERIORAÇÃO DE QUALIDADE

A maioria dos produtos agrícolas é perecível. O fato de que um determinado produto tem uma qualidade num determinado ponto do canal de comercialização, não quer dizer que a mesma qualidade alcançará o consumidor. Foram inspecionados 1.934 lotes de batata classificados como "U. S. n.º 1" nos estabelecimentos retalhistas de Nova York; apenas 80% encontraram as especificações da classificação oficial. Neste caso é possível que o produto tenha sido incorretamente classificado ou deteriorado entre o tempo das duas classificações. Estima-se que 24 horas após a postura, 85% dos ovos são classificados como "A" ou melhor. Do total de tipo "A" transportado da granja ao primeiro ponto de mercado chegam apenas 94 por cento. Com o passar do tempo alcançam o retalho apenas 73% de ovos "A" ou melhor. Quando são

vendidos apenas meia dúzia de lotes mantém a classificação original.

O problema da perda de qualidade durante a comercialização levanta a seguinte questão: em que canal se deve fazer a classificação? Se os tipos devem satisfazer os objetivos de transmitir ao produtor aquilo que o consumidor deseja, a classificação deve ser feita no momento da venda do produto. Então, êle terá conhecimento do real valor e da qualidade do seu produto. Mas se a qualidade deteriora durante o processo de comercialização, o tipo perde significado. Entretanto, a classificação deve ser feita tantas vezes quantas necessárias para manter o mesmo tipo até atingir o consumidor final.

5.6 — INSPEÇÃO SANITÁRIA E QUALIDADE PADRÃO

Às vezes se faz confusões entre os requisitos sanitários e comestíveis com o de qualidade. Por exemplo, a carne para o comércio interestadual deve passar por inspeção federal a fim de garantir sua qualidade para o consumo. Mesmo os industriais procuram certas qualidades e requisitos próprios, mas nada disto significa classificação, não obstante os padrões exijam requisitos sanitários. O leite por exemplo — além do número de bactérias por cm³ — o padrão estabelece as condições sanitárias da ordenha, da vaca, sistema de refrigeração etc. Tais padrões, freqüentemente, ao invés de facilitar o processo de comercialização constituem-se em verdadeiras barreiras comerciais e técnicas de contrôlo da produção.

6 — VENDA DE PRODUTOS AGRÍCOLAS CLASSIFICADOS

Sòmente quando o produtor vende seus bens com base na classificação, adirão os plenos benefícios do método como sistema de comercialização entre produtor e consumidor. Entretanto, a verdade é que a maioria, senão a totalidade dos negócios (mesmo nos países mais adiantados), são feitos em classificação.

Quanto maior a prática da venda com base na classificação, menor a possibilidade de fraude e engôdo no negócios. Também é possível que nem todos os produtores lucrem com êste sistema. Aquêles que produzem alta qualidade, ganham a custa dos que produzem bens de baixa qualidade.

Produzir bens de alta qualidade é dispendioso. É preciso mais cuidado. Para alguns produtores, não compensa o ágio da qualidade comparado com a elevação dos custos. Nestas condições a classificação é negativa. Os pequenos produtores não se interessam pela classificação. Mas os grandes produtores especializados que necessitam do financiamento são mais receptivos, principalmente os mais distantes do mercado. Neste caso, o melhor produto é despachado e o inferior é consumido na periferia. Isto fortalece a posição competitiva dos mercados distantes. Por outro lado reduz o custo relativo do transporte, uma vez que não variam os custos quer se transporte produtos de alta ou de baixa qualidades. É evidente que um programa de venda sob classificação tende a levantar a qualidade dos bens vendidos. O que em geral

acontece com a compreensão do produtor daquilo que êle pode fazer para colhêr um produto melhor. Muitas das ações do produtor significarão apenas mudança nas práticas usuais e não adoção de novas práticas. Por exemplo, a deterioração dos ovos pode ser reduzida apenas com a transferência do produto para um porão ou ambiente mais frio ao invés de mantê-los em ambientes quentes. A colheita dos frutos e vegetais em grau de maturação adequado pode reduzir as perdas. Tais práticas tornam-se cada vez mais conhecidas quando o uso delas redundam em benefício econômico ao produtor.

Existem ainda considerações quanto aos prazos longo ou curto, nas mudanças do sistema de negócio sem classificação de produtos para o sistema com base na classificação. Assim, a curto prazo, o produtores que estavam produzindo bens de qualidade abaixo da média perderão e os que estiverem produzindo bens de qualidade acima da média ganharão. Mas, as margens dos intermediários não deverão mudar muito. A longo prazo, entretanto todos deverão ganhar. Isto é verdade, principalmente se o consumidor não está satisfeito com o produto que está obtendo e está tentando substituir por outro produto. Se esta intenção do consumidor não é transmitida ao produtor através dos tipos, êle não tem meios de compreender, porque a demanda está decrescendo.

Tanto os intermediários como os industriais perderão com o decréscimo do volume de operações. Um sistema de compra classificada com prêmios e descontos, contudo, pode encorajar os produto-

res a encaminhar sua produção para o tipo de artigo que é mais procurado, o que proporciona maior satisfação aos consumidores e maior resultado econômico aos produtores e industriais.

7 — PRODUÇÃO POR ENCOMENDA

Admite-se que no futuro, os agricultores poderão imitar os seus colegas industriais e produzir um determinado tipo. Com o avanço tecnológico da produção será possível seguir certos procedimentos e práticas e rigorosamente controlar o tipo a ser obtido. Depois de extensiva pesquisa de linhagem de planta, alguém já conseguiu obter uma nova variedade de milho que produz com uniformidade o teor de amido necessário para a industrialização (maizena).

8 — FUNÇÃO DO GOVERNO NA PADRONIZAÇÃO

Um dos pré-requisitos para um sistema de classificação eficaz é a uniformidade dos padrões e da terminologia a ser usada nas diversas áreas de comercialização. Em muitos casos as áreas abrangem todo o país. Padrões heterogêneos em uso nos diversos Estados dificultam, sobremaneira, o intercâmbio comercial entre essas unidades federativas, impondo-se medida legislativa federal, sanando os inconvenientes e regulando a comercialização.

Os padrões gerais para os produtos agrícolas assim se classificam:

a) obrigatórios — neste, os padrões usados são compulsórios e estabelecidos sob certas condições;

- b) permissíveis — quando os padrões são recomendados oficialmente mas o uso não é compulsório;
- c) experimentais — quando usados em fase de estudo.

Nos Estados Unidos, os cereais e algodão destinados ao comércio interestadual possuem classificação obrigatória e também aqueles cereais e algodão negociados no mercado futuro. Maçã e pêra para exportação, bem como tabaco, se enquadram entre os permissíveis (frutas, vegetais, produtos avícolas, carne e laticínios).

Muitos Estados têm adotado padrões federais, transformando-os posteriormente em obrigatórios. Outros têm estabelecido padrões, exclusivos, divergentes dos federais e dos de outros Estados, criando grande confusão com reclassificação, espera o encarecimento do produto. Estes inconvenientes têm sido sanados com a cooperação das agências federais e estaduais.

Difícilmente verificam-se alterações nos padrões federais ou criação de novos. Em geral, isso é fruto de sugestões iniciais do comércio ou de estudos, ou das reuniões periódicas dos grupos industriais chamados a opinar.

Finalmente, depois que o padrão está inteiramente reconhecido e atende à soma de requisitos necessários a um bom padrão, é que se promove à categoria de federal. O desenvolvimento do padrão pode levar muitos anos. Muita gente tem grande interesse na manutenção dos padrões existentes, outros admitem que pelo fato de eles existirem, são os verdadeiros.

9 — AVALIAÇÃO DA CARNE. FATORES DETERMINANTES DO VALOR DOS ANIMAIS PARA CORTE E DA CARNE (3)

Este assunto é completamente relegado ao esquecimento entre nós, não obstante sua grande importância no progresso da comercialização, colocando o produtor numa posição de transação segura.

O industrial quando adquiregado para abate é orientado pelos seguintes fatores:

- a) conteúdo de carne;
- b) qualidade de carcaça;
- c) custo de operação e;
- d) resultado monetário esperado da venda da carne e dos subprodutos.

Estes fatores estão relacionados com outros mais específicos que orientam o preço oferecido aos produtores, e são:

- a) classe e padrão dos animais;
- b) peso vivo;
- c) rendimento após a limpeza;
- d) rendimento de carne superior;
- e) valor corrente da carne e dos subprodutos.

10 — CLASSIFICAÇÃO DA PECUÁRIA

A espécie de carcaça que um animal fornecerá é bem avaliada pela sua classe e provável tipo que podem ser atingidos pela classificação e padronização. O Departamento de Agricultura tem definido e descrito classes de

mercados e tipos para quase todos os produtos pecuários com exceção dos animais de criação e espécies menores. A única utilização destes tipos e classes de animais vivos é feita pelo Serviço de Informações de Mercados nos relatórios de compras e vendas.

Na prática a classificação dos animais para as finalidades de mercado consiste na escolha, apartação ou divisão dos produtos em grupos específicos de mercado de acordo com as características naturais. Os animais são divididos e subdivididos em grupos cada vez menores e cada divisão baseada em um ou mais princípios fundamentais. Em cada divisão, os espécimes incluídos em cada grupo mostram progressiva semelhança em todos os aspectos essenciais. Primeiro, os animais podem ser apartados de acordo com as espécies, tais como: bovinos, suínos, ovinos, etc. As várias espécies de animais são então reunidas em grandes grupos de acordo com os objetivos a que são destinados — abate, engorda ou estoque. As classes de mercados são antes determinadas pelo sexo e depois subdivididas em grupos conforme a idade e peso. A divisão dos animais em grupos maiores, obedecendo espécie, uso, sexo, idade e peso é conhecida como classificação. Depois de classificados, os animais são apartados em tipos. Este processo é a tipificação, e é baseado no mérito dos animais dentro de cada grupo previamente organizado.

O objetivo final da classificação e tipificação dos produtos pe-

(3) Fowler, Stewart H. — The marketing of livestock and meat. 2d ed. Danville, Il., The Interstate Printers & Publishers, Inc., 1961. 740 p.

cuários é selecionar e agrupar os animais de modo que apresentem a maior uniformidade possível dentro de cada grupo. Cada animal, em um grupo, deve assemelhar-se a um determinado padrão que foi escolhido para representar o referido grupo. Conforme as várias espécies de animais devem ser apartadas de acôrdo com seu uso, classe de mercado, idade, pêso e tipo. Estes fatôres exercem considerável influência sôbre o valor de mercado de um animal.

10.1 — USO DA CLASSIFICAÇÃO

Os atuais padrões nos Estados Unidos são para abate, para engorda e para criação. Esta classificação não é muito rígida, porque, quando o preço combinado para animais destinados a engorda é muito baixo, eles podem ao contrário ser vendidos para abate.

10.2 — CLASSE DE MERCADO

A classe de mercado para qualquer espécie animal é determinada pelo sexo e pelas características secundárias sexuais. Animal de uma certa condição sexual possui características peculiares de todo animal daquela condição sexual. Tais características físicas podem provocar marcantes modificações na conformação, qualidade e acabamento do animal. Estas modificações refletem nas diferenças percentuais de limpeza e de tipos de carcaças.

As classes de mercado são: novilha, novilha, vaca, touro e marruco.

10.3 — GRUPOS DE IDADE

Os animais para abate são apartados ou agrupados conforme

a idade aproximada. É tomada a idade aproximada, para separação em grupos, uma vez que a exata não é possível. Muitas das características essenciais que afetam o valor da carcaça estão associadas à variação de idade.

Os têrmos usados para indicar a variação aproximada de idade para o gado têm alguma variação de um local para outro.

10.4 — DEFINIÇÕES

- 1) Boi: é um macho bovino, emasculado antes de desenvolver as características físicas de touro.
- 2) Novilha: fêmea bovina, imatura, não prenhe e sem características de vaca.
- 3) Vitelo ou vitela: são bovinos jovens, mamando ou recém desmamados, com menos de 1 ano, destinados ao abate.
- 4) Bezerros: são bovinos mamando ou recém desmamados.
- 5) Marruco: macho bovino, castrado depois de desenvolver as características físicas de touro.
- 6) Vaca: é uma fêmea bovina, que desenvolveu com a parição ou com a idade, as características físicas próprias da fêmea adulta.
- 7) Touro: é um macho bovino, adulto, não castrado.
- 8) Boi carreiro: é um bovino adulto, castrado e com sinais de instrumentos de trabalho.

10.5 — GRUPO DE PESO

Conforme inqüérito realizado entre os industriais da carne de

São Paulo, o boi preferido é o Nelore, de mais ou menos 4 anos, com 240 kg.

Os animais para abate são geralmente agrupados numa amplitude estreita de variação de peso. Isto é feito, porque, o valor de mercado varia consideravelmente com a variação de peso. Os animais de mercado são então agrupados a fim de oferecer o peso aproximado que o possível comprador deseja. Isto serve para facilitar a transação.

Nos Estados Unidos, para o gado bovino, as várias classes de idade são reunidas em três grupos: de peso-leve, médio e pesado. Por exemplo, na maioria dos mercados, novilhas de 2 anos são agrupadas como leves: aquelas de menos de 1.100 libras; de peso médio as de 1.100 a 1.300 libras e; peso pesado acima de 1.300 libras.

10.6 — TIPO

O tipo padrão preconiza um segmento relativamente estreito mas bem determinado da amplitude dos méritos encontrados nos animais desde o pior até o melhor. Tipo significa subdivisão final na classificação para comercialização de qualquer espécie de animal e indica o tipo ou grau relativo de cada animal ou grupo de animais. Em geral o tipo de um animal é determinado por um cuidadoso exame e avaliação de três tipos de fatores — conformação, qualidade e acabamento.

10.6.1 — CONFORMAÇÃO

Entende-se por conformação do animal: a caixa, a forma, o contorno do animal e suas princi-

pais partes. Conformação refere-se à forma dos ossos e dos músculos e a proporção entre as diferentes partes principais. Em grande escala é fruto dos atributos da procriação. Condição sexual exerce também poderosa influência na conformação, menos quando o animal é jovem. Outro fator importante na conformação é a cobertura gorda, que é consequência da alimentação e trato. Têm grande influência na conformação dos animais para abate, os seguintes fatores:

- a) relação entre o peso da carcaça e o peso vivo do animal;
- b) porcentagem da relação das partes da carcaça vendáveis no atacado, ou o rendimento em cortes de primeira e;
- c) as porcentagens de carne, gordura e ossos da carcaça.

Para os animais de corte, a conformação geralmente indica a forma que o animal terá depois de pronto para o abate.

Por muitos anos, a conformação desejada de animais de corte foi a forma de um tijolo postado de espelho, proporcionando uma combinação de grande largura e profundidade, aliadas à moderado comprimento e de pernas curtas. Entretanto nos últimos quinze anos a Estação Experimental do Texas conduziu pesquisas intensivas sobre as relações das características do novilho ideal e o valor da carcaça. Os resultados mostraram que o comprimento do corpo e das pernas não afeta o rendimento dos cortes de primeira. Na conformação, mais ênfase deve ser dada à musculatura do animal.

Pesquisadores daquela instituição preconizam algumas caracte-

rísticas de musculatura superior como largura do ombro, largura e forma da costa e lombo, largura e forma da garupa e desenvolvimento dos ossos.

10.6.2 — QUALIDADE

Muita discussão já se fez em torno desse termo, mas aqui, qualidade é uma característica do músculo ou carne do animal e da gordura intramuscular e de cobertura. Refere-se à finura e textura.

Para os abatedores os indicadores de qualidade são tradicionalmente vistos pelo couro, cabeça, pêlos e ossos. Estas características externas são confundidas com qualidade.

Admite-se que a cabeça deve ser bem contornada; o pêlo macio, resistente e flexível, os ossos com boa conformação e densos, o que é julgado pelas características dos ossos das pernas, joelhos e jarrete. As últimas pesquisas entretanto não têm revelado nenhuma relação de boa musculatura com a delicadeza dos ossos bem como a falta de relação entre finura do pêlo e maciez da carne. Não há nenhuma dúvida, pois, que necessitamos de melhores métodos de avaliação da qualidade dos animais vivos. Tudo o que dispomos para essa classificação é quase nada.

A importância da qualidade da carne é relacionada com a apreciação do desejo de saborear carne macia e palatável. Então a carne deve ter as seguintes características: 1) firmeza; 2) delica-

deza das fibras musculaturas de cor vermelha-clara; 3) gordura branca, firme e entreverada; 4) menor porcentagem possível de osso em relação à carne.

10.6.3 — ACABAMENTO

Refere-se à gordura do animal tanto superficial como das cavidades abdominais, torácicas e gordura intramuscular.

Acabamento está relacionado com a quantidade, qualidade e distribuição da gordura. Estes três fatores estão associados com a palatabilidade e qualidade da carne que se produzirá. Tanto a conformação como o acabamento é algo dependente da hereditariedade. De qualquer modo porém é muito relacionada com: 1) espécie, quantidade e qualidade da ração consumida; 2) idade e condição sexual do animal e; 3) método de tratamento.

O gado para abate deve mostrar suficiente acabamento a fim de garantir: 1) alto rendimento; 2) carcaça cheia e com gorduras internas e externas firmes e; 3) distribuição harmoniosa de gordura na carcaça. O grau de acabamento está realmente relacionado com a espessura e firmeza da carcaça, harmonia tanto de carcaça como da distribuição da gordura interna e externa nas cavidades abdominais e nas coberturas dos rins. Acabamento externo é evidenciado pela aparência cheia e espessa de gordura cobrindo as costas, o lombo, a anca, as costelas e a garupa.