

FREGUESIA DO LANDAL CRIA E VENDE CODORNIZES PARA TODO O PAÍS, SUÍÇA E ANGOLA





Freguesia do Landal cria e vende codornizes para todo o mundo

Se pedir uma codorniz num restaurante ou a comprar numa loja desde o Minho ao Algarve, o mais certo é que esta tenha origem no concelho das Caldas da Rainha. A freguesia do Landal tem um cluster único no país, que dá de comer a várias famílias graças a um rendimento que é complementar de outras actividades, mas que garante a produção contínua destas aves para os matadouros. São particulares, agricultores, pequenos empresários que possuem pavilhões nos quais criam aos milhares estas simpáticas aves, sempre debaixo de um rigoroso controlo sanitário.

rio e com custos de produção mínimos porque são as empresas de abate e comercialização que lhes pagam as rações, o gás e as visitas do veterinário.

O sector já viveu dias melhores, mas a Junta de Freguesia, os produtores e as associações locais já se deram conta que possuem um elemento diferenciador que deve ser potenciado. A organização do Festival da Codorniz do Landal pode ser apenas o começo de um caminho que reverta a descida na procura de codornizes.

“A codorniz tem de estar para o Landal como a sopa da pedra está para Almeirim e o leitão para a Bairrada”

Rostos, restaurante Samagaio, 13h00. O estabelecimento está cheio de uma clientela ruidosa que ocupa todas as mesas e se debate com pratos de carne. Maioritariamente codornizes (uma especialidade da casa), mas também frango, coelho na brasa, febras e cozido à portuguesa. Nesta quinta-feira de Novembro só há uma mulher no restaurante. O resto são grupos de homens, pessoas da freguesia, mas também de A-dos-Francos, do Painho, das Caldas.

Não é só porque uma refeição neste restaurante custa cinco euros (prato do dia, vinho, pão e café) que ele está cheio. Na freguesia do Landal, só há dois - o Samagaio (nos Rostos) e o Retiro dos Amigos (em Santa Susana). São locais de encontro e de convívio, onde se fala de caça, de futebol e de política, mas também de negócios. Vinhos, codornizes, madeiras, rações, produtos agrícolas são igualmente tema de conversa.

Júlio Silva, empresário, e António Almeida, presidente da Junta, estão diante de uma tra-

vessa de codornizes excelentemente confeccionada. “Estão no ponto” diz Júlio Silva, que as fornece. “Estas têm exactamente quatro semanas. Mais do que isso começam a ganhar gordura e ficam rijas. Eu prefiro que se queinem por elas serem pequenas do que por serem rijas porque assim é que elas são saborosas”.

António Almeida refere a importância desta actividade na sua freguesia, que tem pouco mais de mil eleitores. Tendo em conta que há uma centena de pessoas directa ou indirectamente relacionadas com a produção de codornizes, isso representa 10% do seu eleitorado. O autarca, de 53 anos, eleito pelo PSD, completa o seu primeiro mandato e orgulha-se de ter posto em prática uma ideia já antiga na freguesia - um festival de codornizes, que associe o Landal a este produto.

“Tal como a Sopa da Pedra está relacionada com Almeirim, e o leitão à Bairrada, queremos que as codornizes

sejam associadas ao Landal”, explica António José Almeida.

Cerca de 3000 pessoas passaram por este evento, que teve lugar em Outubro e se realizou pelo segundo ano consecutivo. Este ano até teve direito a reportagem da RTP, o que ajudou a divulgar o nome da terra e o cluster das codornizes.

Nas próximas edições do festival, se a afluência de público continuar a aumentar, o autarca gostaria de usar as casas antigas do centro do Landal para ali realizar o evento, tornando-o mais pitoresco e dando uso a um património discreto em que poucos reparam.

“Organizar o festival serve para divulgar o produto, mas também para ajudar as quatro associações da freguesia”, diz o presidente. A Junta paga o evento, os produtores oferecem uma parte das codornizes e as associações cozinharam e venderam as refeições e obtêm assim receitas para as suas actividades.

Curiosamente, o Landal é uma

das terras mais pequenas da freguesia. Um local onde não acontece nada, parado no tempo, que não tem sequer um café. A Junta de Freguesia tem uma funcionária, que faz também o transporte das crianças das escolas. E mais nada, como a **Gazeta das Caldas** teve oportunidade de confirmar nessa tarde soalheira.

António Almeida conta que, historicamente, a terra era dominada por três famílias ricas, a que correspondiam três respectivas quintas. Daí ser o Landal a sede administrativa de uma freguesia que tem praticamente a sua população e actividade económica concentradas nos Casais da Serra, Rostos e Santa Susana.

Além das codornizes, o presidente da Junta releva também a produção de péra Rocha (que este ano ultrapassou as 3000 toneladas) e o Pão de Ló do Landal na economia da freguesia.

C.C.



■ António José Almeida reconhece que 10% do seu eleitorado está ligado à produção de aves



■ O Festival da Codorniz, que este ano se realizou pela segunda vez, é uma forma de promover o consumo desta ave, cuja criação é tão importante para a Freguesia do Landal





do o país, Suíça e Angola

Manuel Louro Miguel Herdeiros, Lda tem uma história de sucesso e enfrenta agora os desafios da crise



■ António Vito está na empresa desde 1987

Manuel Louro Miguel morreu novo, com 43 anos. Em 1985 foi vítima de um cancro e deixava uma empresa pioneira de criação e abate de codornizes em Santa Susana (Landal), que viria a ser gerida por um dos seus empregados, António Vito Sousa Rosa.

O processo não foi imediato. O negócio deste empresário esteve dois anos nas mãos da família, que constituiu a sociedade por quotas Manuel Louro Miguel, Herdeiros, Lda. Em 1987 a firma é comprada por cinco sócios, todos da freguesia do Landal, que por ela pagaram cerca de 30 mil contos (150 mil euros), mas no ano seguinte António Vito Sousa Rosa e José Edmundo Henriques Bento compram as quotas dos restantes sócios e ficam a presidir ao destino da empresa.

Coitadinhas....! Para ali estando aos milhares, encaixotadas em grades de plástico, os pescocitos de fora, a piar, a piar, a piar. A linha de produção começa ali, no momento em que os caixotes são descarregados do camião. Fôlego que isto, afinal, é uma fábrica como outra qualquer por onde entra matéria-prima e sai produto acabado.

Vamos, pois, assistir a todo o processo. As codornizes são

desde então são estes dois homens que comandam os destinos da maior empresa portuguesa de criação e abate de codornizes. Matam-se na fábrica de Santa Susana - na muito justamente chamada Rua do Matadouro - 50 a 60 mil aves por semana.

Antigamente matavam-se mais. Nos anos 90 produziam-se aqui 120 mil codornizes por semana, mas o mercado parece que encolheu. António Vito explica porquê: "por um lado é a crise, há menos dinheiro, e por outro, houve uma alteração dos hábitos alimentares - a malta nova não gosta muito de codornizes... gosta é de produtos fáceis de mastigar, hambúrgueres, bifinhos, salsichas. A codorniz é uma carne muito rica em termos de colesterol, é magra, tem proteínas, mas tem alguma mão de obra para se comer, tem uns ossitos, não é um bifinho magro...".

E eis como se tem vindo a reduzir o consumo de um produto que até é considerado *gourmet* por algumas grandes superfícies (apesar de na Alenquer, uma empresa de aves já ter criado um segmento de *codornizes-gourmet*). De tal forma que este empresário se queixa que lhe esmagam as margens de lucro para poder vender aos distribuidores e depois vai ao supermercado e vê que as suas aves estão à venda com um preço muito razoável.

vel porque são consideradas produtos para um segmento de mercado médio-alto.

António Vito decidiu manter o nome da empresa e da marca Manuel Louro Miguel como forma de homenagear o seu antigo patrão e porque a mesma é garantia de qualidade no mercado.

Mas desde 1988 até hoje a fábrica já não é o que era. "Ampliamos as instalações", conta António Vito. "Tivemos que nos aperfeiçoar e expandir e tivemos que nos adaptar às novas legislações. Fizemos adaptações e olhe tudo o que aqui está, estes equipamentos, a linha de fabrico, é tudo de topo".

A rigorosa legislação obriga a cuidados extremos na higiene do processo produtivo e há inspecções constantes que obrigam a manter os parâmetros de qualidade.

AS VANTAGENS DA SUBCONTRATAÇÃO

A Manuel Louro Miguel, Herdeiros, Lda. abrange todo o processo de produção das codornizes. Tem a reprodução, a incubação, a criação, o abate e a comercialização, actividades que dão trabalho a cerca de 70 pessoas, ainda que em moldes diferentes.

Empregados fixos, a empresa tem 13, mas recorre ao trabalho de mais 17 em alguns dias da semana quando se pro-

cede ao abate de aves. E depois há ainda cerca de 40 colaboradores espalhados pela freguesia a quem a António Vito subcontrata a criação das codornizes nas suas próprias casas.

A empresa fornece-lhes as aves do dia e assegura-lhes ainda as rações, as vitaminas, o gás para o aquecimento e a assistência veterinária. Em contrapartida, estes "empregados" dão as instalações e a mão-de-obra para tratar das codornizes até elas estarem prontas para o abate.

As vantagens deste procedimento são decisivas para o negócio porque a empresa não suporta tantos encargos com o pessoal e, em caso de eventual foco de doença, é mais fácil debelá-la por não estar a criação toda junta.

É claro que para estes colaboradores esta actividade é um complemento ao seu rendimento, mas António Vito diz que há quem receba 4.000 a 5.000 euros por ano com este *part-time*.

Apesar da importância desse sector na economia da freguesia, as codornizes já não são o que eram. Não os animais, claro, que continuam saborosos no prato e se degustam de várias maneiras e com vários condimentos, acompanhadas, normalmente, de um tinto, mas sim o negócio e os rendimentos auferidos.

António Vito queixa-se dos



■ A imagem de marca do fundador mantém-se e é conhecida em todo o país

custos de produção. Uma codorniz devidamente embalada e apresentada fresca no supermercado tem uma estrutura de custos cuja maior parcela é a alimentação. E as rações, queixa-se, este empresário estão pela hora de morte. "Aumentaram 25% nos últimos dois anos", diz.

Depois vem o custo da mão-de-obra. Neste particular os últimos governos têm-se encarregado de a manter em níveis baixos. Mas há outra parcela do custo que é significativa: o escoamento e posterior incineração das vísceras e penas das aves, que tem de ser feito por empresas especializadas. An-

tigamente António Vito vendia este sub-produto para fazer rações e obtinha daqui uma receita, mas agora, em vez de um proveito tem um custo porque a legislação obriga a que estas resíduos sejam devidamente transportados e incinerados.

Por fim, vem os custos da energia, sobretudo do gás, utilizado para o aquecimento dos pavilhões durante a criação das codornizes, que devem estar sempre mantidas a uma temperatura inferior a quatro graus.

Carlos Cipriano
cc@gazetacaldas.com

Uma linha de fabrico industrial

O passo seguinte - e sempre em movimento - é o corte das pontas das asas e depois a passagem por uma máquina de vácuo que aspira as vísceras das aves. Segue-se o corte das patas e o embalamento em caixas de esferovite, passando, nesta fase, por um túnel de refrigeração com uma temperatura de um grau negativo.

A partir de agora este produto fica embalado a uma temperatura que oscila entre o zero

e os quatro graus. As embalagens são imediatas postas em câmaras de frigoríficas ou então embarcadas em carrinhos com sistemas de frio que as transportam para os distribuidores. Chegarão assim, fresquinhos, às prateleiras dos supermercados, onde terão uma prazo de validade de dez dias.

Entre o momento em que a codorniz é retirada viva dos caixotes e sai embalada pronta para ser consumida medeiam

60 a 75 minutos. Numa hora a linha de fabrico processa, isto é, abate, depena, prepara e embala, entre 3.500 a 4.000 aves.

Uma pequena parte da produção é congelada, o que exige temperaturas muito mais baixas e um maior consumo de energia. Serão vendidas a um preço mais baixo, o que não deixa de ser um contradição curiosa pois neste caso a um maior custo de produção equivale um preço de venda mais

barato do produto.

Uma dezena de operárias assegura o funcionamento desta pequena unidade industrial três dias por semana (não há abates todos os dias), devidamente equipadas com batas, toucas, luvas e calçado adequado. As condições de higiene são scrutinadas periodicamente pelas autoridades.

C.C.



■ Nesta linha de fabrico uma dezena de operárias processa, isto é, abate, depena, prepara e embala, entre 3.500 a 4.000 aves por hora



Júlio Silva comercializa mais de um milhão de codornizes por ano



■ O dono do Aviário Cortiçadas, Lda, envia por semana 4000 codornizes congeladas para Angola

Júlio Filipe Lopes Silva, 53 anos, começou no negócio das codornizes há 30 anos. Na altura não mudou de ramo (criação de animais), mas mudou de produto. Criava coelhos, mas passou a dedicar-se a estas pequenas e frágeis aves, numa altura em que este mercado estava em ascensão.

"Foi um risco, mas resultou", diz Júlio Silva, que para o efeito criou a empresa Aviário Cortiçadas, Lda., que já chegou a dar emprego a 26 pessoas quando dominava toda a fileira de produção - criação, abate e comercialização. Hoje a ênfase é colocada na criação e comércio destas aves a uma média de 25 mil codornizes por semana, ou seja, mais de um milhão por ano.

O empresário não nega que já

PUB.

se viveram dias melhores nesta actividade. Ele próprio já chegou a vender mais de 2 milhões de codornizes por ano, mas depois do problema dos nitrofuranos o sector não se recomposta. E há também uma mudança de hábitos de consumo: **"as pessoas não têm paciência para chegar a casa e cozinhar codorniz, procuram comida pré-preparada ou congelada"**, conta.

Ainda assim, a Aviário Cortiçadas, Lda vai mantendo uma fiel carteira de clientes, todos armazénistas, que depois se encarregam de escorrer as aves - mantendo-as sempre numa temperatura entre os zero e os quatro graus - para os supermercados, grandes superfícies e até lojas do comércio tradicional.

Júlio Silva não quer referir



■ A codorniz tanto pode ser um petisco popular como um produto gourmet

ração do que aquilo que elas valem.

Uma pequena parte da produção - cerca de 4000 codornizes por semana - é também exportada para Angola, mas no mercado europeu, os portugueses não conseguem penetrar porque separam-se com a forte concorrência dos espanhóis e dos franceses.

UMA CARNE SAUDÁVEL

Sem ser dramática, a situação do sector exige algumas medidas, uma das quais é uma forte aposta no marketing. O Festival do Landal é um bom exemplo de divulgação, mas é preciso fazer passar a mensagem daquilo que a codorniz tem de bom, para além do sabor - uma carne saudável,

com elevado teor de proteínas e um volume de colesterol baixíssimo (apenas 60 mg).

Numa altura em que as preocupações com hábitos alimentares estão tão na moda, esta poderá ser a saída para habituar os consumidores a optar por estas aves.

Outras soluções estão a ser desenvolvidas pela Interaves (Alenquer), que abate entre 120 a 150 mil codornizes por semana (numa facturação anual que

vez de as venderem em torno dos 60 a 65 céntimos, estas codornizes já se aproximam dos 90 céntimos a um euro e têm procura nos restaurantes de categoria superior e nas lojas gourmet.

Fernando Correia, da Interaves, conta que no Vila Jóia, no Algarve, considerado um dos 50 melhores restaurantes do mundo (possuidor de duas estrelas Michelin), faz parte da lista um prato de codorniz. Que seguramente terá sido criada no Oeste.

Esta empresa (que também comercializa frangos e perus) possui uma fileira de produção de ovos de codorniz, que é outro mercado que está em crescimento.

Carlos Cipriano
cc@gazetacaldas.com



lisicoiffe

HAIR DESIGN

**Admite-se
ESTETICISTA**
-Condições a acordar-

Lisicoiffe
simpatia - bem estar - beleza -
elegância - sensualidade

telfn: 969020925

email: lisicoiffe.imagem@hotmail.com



Desentupimentos

Desento Pressão, Lda.
www.desentupimentos-sos.com

Hidro Jacto a Alta Pressão • Sucção por Vácuo
Bombeamento de Águas • Inundações

PIQUETE 24 HORAS

937 507 000 • 910 507 074

CALDAS DA RAINHA



DIVISÃO DE PROJECTOS E URBANISMO

**AVISO
Nº 53/2012**

Nos termos do Decreto-Lei nº 555/99 de 16 de Dezembro com alterações introduzidas pelo Decreto-Lei nº 177/2011 de 4 de Junho e Lei nº 60/2007 de 4 de Setembro, torna-se público que a Câmara Municipal das Caldas da Rainha, emitiu em 04 de Outubro de 2012, o alvará de loteamento nº 02/2012, em nome de Sandra CORREIA DA COSTA SANTOS, através do qual é licenciado o loteamento, que incide sobre o prédio sito em Quinta da Lage, freguesia do Coto, descrito na Conservatória do Registo Predial das Caldas da Rainha sob o nº 32 e inscrito na matriz rústica, sob o artº 813 da respectiva freguesia.

OPERAÇÃO DE LOTEAMENTO COM AS SEGUINTE CARACTERÍSTICAS:

Área do prédio a lotear 4.071,70; Número de lotes 03, com a área de 780,00 m² a 955,00 m².

Número de pisos máximo VC+2; número de fogos total 03 ; número de lotes para habitação 03.

São integrados no domínio provado do Município 1.549,70 m².

Paços do Município, 09 de Outubro de 2012.

O Presidente da Câmara Municipal
(Dr. Fernando José da Costa)

(2910)