



EDIÇÃO 228
JULHO DE 2019

TOP 100

Quarta edição do trabalho revela comportamento das vendas de touros em 2018 e chega com algumas surpresas
Ivaris Júnior

Enfim chegamos à 4ª edição do Top 100 – Zebuínos, levantamento que apura o desempenho dos 50 maiores vendedores de touros *Bos indicus* na última temporada, 2018. O trabalho é fruto do esforço da Revista AG e da BrasilcomZ. Números e depoimentos demonstram que os negócios andaram como caranguejos: ora de lado, ora para frente e, em alguns casos, até para trás. Contudo, a percepção para o novo ciclo de vendas que se iniciou é otimista. Alguns dados iniciais mostram tendência de recuperação do mercado.

Marcadamente, além dos principais fornecedores de touros provados manterem seus engajamentos nos programas mais renomados de melhoramento genético e antenas ligadas na evolução tecnológica de novas ferramentas de seleção, como a genômica, nesse período de vacas magras, a preocupação com a fidelidade dos clientes tem aumentado, demandando novas ações no estreitamento das relações, ampliação de benefícios e assistência técnica. “Atualmente, não basta oferecer bons produtos. É preciso oferecer maiores garantias”, reforça Willian Koury Filho, diretor da consultoria BrasilcomZ e coordenador do Top 100 – Zebuínos.

Muitas vezes, mais ações no pós-venda implicam em aumento de custos, uma dinâmica crescente na bovinocultura de corte, desde que a atividade passou a ser afetada pela crise institucional, política e econômica que o País enfrenta. Em 2016, ela pegou a pecuária no contrapé, depois de mostrar forte blindagem no início da maior recessão já vivida pelo gigante do Hemisfério Sul. Mas como a roda não pode parar de girar, os maiores produtores de touros do Brasil desovaram quase 20 mil cabeças das raças Nelore (e mocho), Sindi, Tabapuã, Guzerá, Brahman e Gir, sendo que o Nelore respondeu por 80% do mercado.

Especificamente por raça, então, a Nelore respondeu por 16,4 mil exemplares, enquanto a variedade mocha, por 1,8 mil; contra 539 do Tabapuã, 359 do Brahman, 75 do Guzerá e outros 75 do Sindi. Fechando, 16 do Gir dirigido ao corte. A oferta total contabilizada em 2018, 19.937 animais, é 2% inferior a de 2017 (20.472). Por unidade da Federação, São Paulo, mais uma vez, respondeu pelo maior volume de comercialização, com 4.652 reprodutores, contra 4.406 de

Mato Grosso – muito próximo – e 2.074 do Tocantins. Neste levantamento, o estado mato-grossense perdeu a liderança.

Além do Nelore, nota-se escala também entre outras raças, com destaque para sua variedade mocha, na qual Carlos Viacava lidera as vendas do levantamento, com 738 reprodutores. No Tabapuã, o bastão ficou com a Fazenda Água Milagrosa, com 212 cabeças, e, na sequência, Carlos Balbino e Aldo Valente aparecem com 169 animais Brahman.

Top cinco maiores



A **Agro-Pecuária CFM**, de São José do Rio Preto/SP, mais uma vez, se apresentou como a maior vendedora de reprodutores, no caso, de animais Nelore portadores de Certificado Especial de Identificação e Produção (CEIP). Por Segundo meio de seu tradicional leilão, remates virtuais e vendas diretas na fazenda, comercializou 1.353 cabeças, oferta estável em relação a 2017 (1.358). O gerente de pecuária da empresa, Tamires Miranda Neto, representa um dos produtores que valoriza o pós-venda como principal artifício para manter a liquidez do negócio.

Segundo Tamires Miranda Neto, pós-venda é um grande diferencial nas vendas da CFM

“Trabalhamos cada vez mais e melhor na fidelização dos nossos clientes, pois eles respondem por 60% de nossos negócios, ano a ano. Portanto, entendemos que, melhorando essas relações, automaticamente, reforçamos a demanda por nossos produtos”, explica. Conjunturalmente, Miranda destacou que o mercado de touros se manteve tímido, embora segurando a liquidez.

“Todos precisam de reprodutores para continuar trabalhando. O apetite por investir é que, eventualmente, fica mais tímido, já que o consumo de carne no País não sai do lugar, o que reprime o valor da arroba do boi gordo. Paralelamente, porteira adentro, os custos aumentam e os cintos apertam”, esclarece. Os preços médios dos touros CFM ficaram entre R\$ 7,5 mil e R\$ 8 mil.

Quanto às expectativas para esta temporada já em andamento, Miranda se mostra mais otimista, porque o próprio preço da arroba reagiu nas principais praças pecuárias, em comparação ao ano passado. Também o mercado futuro sinaliza valorização. Paralelamente, a possibilidade de um novo ciclo de alta na bovinocultura de corte já incrementou os preços praticados nos bezerros e nas fêmeas de reposição.

	Propriedade	Cidade	UF	Raças	Total
1	Agro-Pecuária CFM	Magda	SP	Nelore	1.353
2	Nelore Grendene	Cáceres	MT	Nelore, Nelore Mocho	1.231
3	Grupo Terra Grande	Bernardo Sayão	TO	Nelore	1.184
4	EAO Empreendimentos Agropecuários	Itagiba	BA	Nelore	953
5	Katayama Pecuária	Guararapes	SP	Nelore	866
6	CV Nelore Mocho	Presidente Epitácio	SP	Nelore Mocho	738
7	Chácara Naviraí	Uberaba	MG	Nelore	700
8	Nelore Água Fria	Xinguara	PA	Nelore	665
9	Grupo Rezende	Santo Antônio do Leverger	MT	Nelore	620
9	Nelore Heringer	Vila Velha	ES	Nelore	620
11	Marca LC	Cáceres	MT	Nelore, Nelore Mocho e Brahman	598
12	Rancho da Matinha	Uberaba	MG	Nelore	594
13	Nelore OL	Goianésia	GO	Nelore, Nelore Mocho	508
14	Agropastoril Antônio Balbino	Barreiras	BA	Nelore, Nelore Mocho e Guzerá	440
15	Nelore Uchoa	Ivolândia	GO	Nelore	412
16	Nelore 42	Terenos	MS	Nelore, Sindi, Gir	400
17	Nelore do Golias	Araçatuba	SP	Nelore	396
18	Agrosb Agropecuária S.A	Xinguara	PA	Nelore	389
19	Nelore Jandaia	Gaúcha do Norte	MT	Nelore	320
20	Nelore Naturalmente Precoce	Chapada de Areia	TO	Nelore, Nelore Mocho	310

A análise é muito próxima à de um importante agente desse mercado de animais provados, Lourenço Miguel Campo, leiloeiro rural e diretor da Central Leilões, pioneira no setor. Até o fechamento desta edição, a Central já tinha comercializado por volta de 4 mil touros nesta temporada.

O empresário desenha o mesmo cenário de Miranda. “Nestas primeiras promoções do ano, observamos elevação dos preços. A média que menos cresceu subiu 6%, e a que mais saltou o fez em 12%.” Para Campo, porém, 2019 está caminhando segundo 2018, ano em que a atividade já demonstrou sinais de recuperação, ainda que modesta. De qualquer forma, ele avalia que o aquecimento será muito mais generalizado nesta temporada.

Quem reforçou esse otimismo, mas foi mais duro com a realidade deste mercado, foi Ilson Corrêa, diretor da segunda colocada, a Agropecuária Grendene, de Pedro Grendene, com propriedades em Cáceres/MT e Andradina/SP. Para ele, a remuneração da pecuária seletiva ficou completamente “espremida e retirou qualquer capacidade de investimento para expansão e melhorias”. “Nosso planejamento prevê crescimento na oferta, o que requer aumento de custos. Mas o momento é desfavorável para esta realidade.”

Corrêa trabalha com a leitura de grandes mudanças para 2019. No ano passado, a empresa obteve remuneração média de R\$ 9,4 mil por cabeça, o que representa o mesmo valor de 2017. A princípio, o executivo destaca que pode parecer estabilidade, mas é enganoso, uma vez que o valor não repassou a inflação do setor. “Os insumos continuaram encarecendo, e entendo que até acima da desvalorização da moeda”, explica. De qualquer forma, a Grendene, neste levantamento referente às vendas de 2018, aparece em segundo lugar como maior fornecedora de touros zebuínos do País, com 1.231 animais, oferta 10% superior à de 2017, quando ocupava a terceira posição.

Com sentido oposto, quem segue cheio de otimismo é André Curado, titular da Agropecuária Terra Grande, em Bernardo Sayão/TO. A fornecedora de reprodutores promete vender, neste ano, 1,4 mil animais, após perder o segundo

posto neste levantamento (1.184), em relação a 2017, quando negociou 1.124 touros. Vale observar que a empresa aumentou sua oferta em 5%. Para Curado, que já realizou negócios neste ano, com 350 cabeças leiloadas em Xinguara/PA, a média de quase R\$ 11 mil já reflete a valorização do preço do bezerro, que, ao lado do consumo de carne, determina os preços praticados na genética comprovadamente melhoradora.

O pecuarista é mais um que valoriza o pós-venda, chegando a dizer que é preciso ter mais “intimidade” com os clientes, participando mais da rotina do negócio deles, com o máximo de atenção, para que os produtos mais adequados possam ser indicados. “Cada vez mais é preciso dar respostas ao mercado que, efetivamente, se traduzam em resultados no caixa de quem investe na nossa genética”, reforça. Para Curado, a produção de carne bovina está forte. “As exportações estão em alta, e a ‘vacca louca’ está devidamente enterrada”, justifica.

Na quarta posição na amostragem do Top 100 – Zebuínos, uma surpresa: a EAO Empreendimentos Agropecuários e Obras, que não participou do último levantamento, mas, anteriormente, sempre se manteve entre os cinco primeiros colocados. A empresa, com sede na Bahia, desovou 953 touros no mercado. Embora a redação da Revista AG não tenha obtido êxito em colher o depoimento do diretor de pecuária da empresa, Maurício Filho, já havia relatado que a seleção de Nelore da empresa tornou-se madura e em expansão na sua oferta de produtos, depois de fortes investimentos entre o final da década de 1990 e o início dos anos 2000. Passando alheia à crise, a EAO trabalha com a premissa de que a bovinocultura de corte está em expansão, registrando forte crescimento ao longo das últimas décadas, com grande tecnificação e profissionalização.

Fechando na quinta posição dos top cinco maiores vendedores de touros do País, uma surpresa é a Nelore Katayama, cuja gestão está sob a liderança de Gilson Katayama. A empresa possui propriedades em Guararapes/SP, com 5,5 mil matrizes Nelore avaliadas por um programa próprio de melhoramento genético, o PKGA+. A cada ano, a grife vem incrementando sua fatia de mercado. Vale lembrar que a bovinocultura é um dos negócios do Grupo Katayama, um gigante de décadas da avicultura paulista.

Em 2018, a empresa comercializou 856 reprodutores, mas o executivo planeja, em pouco tempo, alcançar oferta de 1,4 mil cabeças. Para ele, “os criadores estão cada vez mais atentos à necessidade de melhorar a rentabilidade de suas fazendas. Nesse sentido, mesmo com o setor passando por preços da arroba e de reposição ainda retraídos, em 2018, os investimentos em genética de ponta, principalmente aquela oriunda de criatórios com trabalho sério e consolidado, resultaram em preços firmes e boa liquidez, de modo geral.

Porém, Katayama também lidou com o “contínuo aumento dos custos de produção, frente a essa relativa estabilidade de preços de venda de reprodutores, que vem corroendo a rentabilidade do negócio de genética. Diante dessa erosão de margens, é imperativa a luta incessante pela redução de custos, pelo aumento da produtividade e pela escala de produção. Não há mais espaço para gastos exagerados. Na Katayama, simplicidade produtiva, custos similares aos de gado para corte, alta lotação e produtividade de pastagens, além de escala, têm rentabilizado o nosso negócio satisfatoriamente”, contextualiza.

O pecuarista concluiu expondo suas expectativas para esta temporada – em andamento – alertando, também, para o fato de que “o ciclo pecuário parece ter assumido tendência de inversão, ou seja, alta dos preços da reposição, arroba e conseqüente retenção de matrizes. Esse conjunto de fatores deve impulsionar a comercialização de touros em 2019 e trazer novo alento ao setor nos próximos anos. Mas, mesmo com essa sinalização, não creio em preços inflacionados em curto prazo, mas acredito em estabilidade e boa liquidez”.