



Leilão de touros

Será que devemos voltar um pouco às origens?

A migos pecuaristas, já estamos quase em dezembro, o final de ano se aproxima.

O clima continua apresentando mudanças, normal de acordo com ciclos vivenciados pelo planeta e mais perceptíveis em regiões específicas. Em boa parte da Região Centro-Oeste, as chuvas atrasaram, com isso, alguns clientes não tiveram volume suficiente para iniciar a estação de monta e podemos ter um comprometimento na produção do milho safrinha.

Produtores de touros, a prosa de hoje é séria. Vamos falar um pouco sobre o modelo atual dos leilões de reprodutores com um olhar crítico, buscando enxergar pontos positivos e negativos. Vamos ainda lembrar como as coisas aconteciam antigamente. Quem sabe o modelo antigo pode nos dar luz para soluções futuras. Claro que devemos andar para frente. Avaliações genéticas, evolução da suplementação, novos canais de comercialização como TV e Internet, estruturação de grandes leiloeiras e maior estabilidade da moeda brasileira fazem o cenário atual completamente diferente daquele vivenciado nas décadas de 1970, 80, 90 e até diferente do início do século XXI.

O ponto principal que gostaria de colocar é que os leilões de touros estão se distanciando do modelo praticado na pecuária comercial e se aproximando do modelo praticado na pecuária chamada de “elite” – o que parece não ser bom para a saúde financeira e sustentabilidade do segmento.

Ainda posso me recordar das histórias narradas por criadores de mais de 50 anos de estrada, como meu pai, que relatam as vendas de touros nos pavilhões das exposições com situações muitas vezes inusitadas. Naquela época o pagamento era feito à vista,

muitas vezes em espécie, ou em dois, três e até quatro cheques, ou mesmo financiados pelo banco em ações particulares para aquela exposição em questão.

Eu me recordo da venda de touros na fazenda com o preço do reprodutor balizado em torno de 45 a 55 @ de boi gordo, até os leilões que acompanhei na década de 1990, muitos deles na capital São Paulo, sem canais de televisão e, segundo as fontes que conversei, que podem ter iniciado com quatro parcelas, passando para seis, até chegar a um formato de 12 parcelas mensais - que durou um bom tempo. E hoje, como andam as coisas?

Atualmente, o número de touros PO ou Ceip comercializados é bem mais expressivo que antigamente, embora a estimativa de demanda pareça ser muito maior do que a oferta, principalmente se nos referirmos a touros melhoradores, o que nos permite inferir que muita cabeceira de boiada ainda é utilizada como reprodutor - um atraso para pecuária.

Como nosso espaço na coluna é restrito, vou comentar apenas três temas que merecem alguma consideração/reflexão, em outro momento aprofundaremos o assunto.

Parcelas: na pecuária comercial, os leilões são em até quatro parcelas, enquanto os leilões de touros em história recente partiram de 12, foram para 14 (2+2+10), esticaram para 16, depois 24, 30 e hoje tem leilão em até 40 parcelas. Será que esse prazo todo não gera um desequilíbrio no fluxo de caixa de quem tem de bancar todos os custos pré e logo após o leilão? E o percentual de inadimplência, será que aumenta? Será que quem deveria financiar o comprador de semente (touro) são os bancos?


Preparo: existe uma tendência a

um preparo cada vez mais forte, com touros da era de dois anos sendo vendidos com até 700 kg, e reprodutores com mais de 30 meses com 800, 900 até 1.000 kg. Quando custa essa embalagem? Será que o touro muito preparado não perde em adaptabilidade? Será que logo que retorna ao pasto aquele sobrepeso que custou para colocar não é perdido rapidamente? Quem paga essa conta, vendedor ou comprador?

O terceiro ponto é sobre o frete *free*. Enquanto na pecuária de corte os animais tendem a viajar pequenas distâncias para viabilizar a operação, com essa facilidade toda de frete temos acompanhado clientes da Bahia vendendo para Mato Grosso, e clientes de Mato Grosso vendendo para Bahia - ambos com perfil de touros geneticamente semelhantes. Isso ocorre porque é muito cômodo comprar em qualquer um dos leilões já que o touro vai ser entregue em casa. Quem paga essa conta? E a tal sustentabilidade?

As questões apontadas nos conduzem à reflexão de que os custos de comercialização, preparo e entrega estão muito caros, e que se o produtor de touros puder reduzir esses custos, também poderá vender mais em conta, mantendo suas margens de lucro, o que torna a transação comercial mais interessante para ambos os lados.

Devemos refletir sobre como são os leilões de touros em outros países?

Meus amigos, vamos repensar o modelo atual de leilões de touros, partir para um modelo mais inteligente, mais sustentável! Isso para o bem de todos os envolvidos - produtor de genética, consultorias, leiloeiras, canais de comercialização, transportadoras e para o próprio criador de gado comercial. Acomoda não, gente! Vamos que vamos na busca de soluções! 



William Kevry Filho é zootecnista, mestre e doutor em Produção Animal, jurado de pista de Angus a Zebu e proprietário da Brasil com Z® – Zootecnia Tropical