

# Expectativa positiva para venda de gado Holandês no mercado de leilões em 2008

AUMENTO NO PREÇO DO LEITE E MELHORIA GENÉTICA SÃO OS PRINCIPAIS FATORES QUE VÃO AUMENTAR AS VENDAS, E PARA ISSO, PRODUTORES CONTAM COM OS SERVIÇOS PRESTADOS PELAS EMPRESAS ESPECIALIZADAS NO SEGMENTO LEILOEIRO

**GABRIEL VIEIRA E TIAGO SILVA**

ALUNOS DA CENTRAL DE PRODUÇÃO JORNALÍSTICA

Um ano promissor para os leilões em 2008. Essa é a expectativa do setor. Apesar de o mercado de laticínios variar de acordo com o comportamento do mercado, esbarrando quase sempre na taxa de crescimento econômico do País, o volume de negócios nos leilões poderá ser bom este ano. É o que dizem os especialistas, mesmo considerando interferências que costumam afetar também setores relacionados à cadeia leiteira

Para as empresas leiloeiras, como a Embral, de São Paulo, e Três Barras, de Minas Gerais, com importante papel no segmento, o ano será de muita competição. Essas empresas desenvolvem papéis fundamentais no segmento, beneficiando produtores das mais variadas formas. Alguns dos benefícios são: facilitar a compra e venda de gado, divulgar nomes de criadores, oferecer suporte legal e intermediar negócios entre vendedores

e compradores.

A Embral Leilões Rurais se tornou líder absoluta no mercado de leilões de gado de leite no Brasil, quando se especializou na área em 1980, sendo responsável por cerca de 90% das vendas efetuadas no setor. A empresa ainda realiza uma média de 50 leilões anuais, demanda consumida pelo exigente mercado, e possui mais de 36 mil clientes cadastrados. Em 2007, foram leiloadas mais de 13 mil fêmeas de gado leiteiro, e há uma expectativa de ampliação de 15% nesse montante.

Leonardo Beraldo, proprietário e sucessor à direção da Embral, diz que, em 2007, a empresa realizou leilões de janeiro a dezembro, com atividades praticamente em todos os fins de semana. Segundo ele, condição similar é esperada para esse ano. Beraldo também não hesita em afirmar que a venda do gado Holandês puro com genética, em 2007, foi o principal diferencial da raça no mercado de leilões: "As vendas estão fluindo normalmente, e neste ano deverá

prevalecer ainda o Holandês de genética", diz.

Para este ano, ainda segundo Beraldo, as notícias favoráveis ao segmento leiteiro fazem com que ninguém queira vender vacas no momento. "A Grande vendagem começa atrasada, de maio adiante, quando se fala em R\$ 1,00 valor do litro do leite pago, para quem produzir qualidade com quantidade. Neste instante, fim de fevereiro, diversas fazendas estão recebendo R\$ 0,90 por litro de leite", afirma Beraldo.

As regiões com maior índice de vendas de Gado Holandês são o Sul de Minas Gerais, Triângulo Mineiro e grande Belo Horizonte, apesar de o estado do Paraná ainda maior número de animais puros. Além disso, há casos em que produtores que tinham substituído a criação de gado pela plantação de cana-de-açúcar, estão voltando à criação de bovinos com maior grau de sangue Holandês. "Com o preço do leite com boas perspectivas, surge o retorno de produtores", expõe

Leonardo Beraldo, acrescentando que, apesar de ainda haver pessoas com terras para cana, um percentual é reservado para a criação de vacas confinadas.

Para Ricardo Figueiredo Santos, diretor da Três Barras, empresa leiloeira de Minas Gerais, há otimismo para o segmento de leilões para este ano porque a liquidez obtida no final de 2007 foi bastante satisfatória. "O gado Holandês é mais especializado e produz maior resposta e lucro e seu leite é mais valorizado", observa Armando Carvalho, técnico da Embrapa, da unidade de Coronel Pacheco, informando que o mercado de leilões está favorável devido ao aumento do preço do leite, ao crescimento do poder aquisitivo da população brasileira e ao melhoramento genético dos animais. O técnico ainda informa que a procura por tourinhos holandeses nos últimos dois anos cresceu bastante, devido à genética mais apurada e a disponibilidade desse tourinho no mercado.

FOTOS THALES ALVES



Além da facilidade de compra e venda com suporte legal, empresas leiloeiras permitem que criadores divulguem seus nomes



Apesar do crescimento de leilões virtuais, aqueles realizados ao vivo ainda são preferidos pelos produtores por causa da possibilidade de analisar os animais pessoalmente

## Produtores vêm leilões com otimismo

Manuel Jacinto Gonçalves, proprietário da Fazenda Bocaina, em Itanhandú, Minas Gerais, observa que o mercado de gado Holandês está aquecido, embora não haja uma grande quantidade de animais da raça disponível. Contudo, afirma que o preço, para os criadores de Holandês, estarão melhores que nos últimos anos. Otimista, Seu Manuel ainda acrescenta que o mercado de leilões está mais especializado, também com relação ao desempenho dos animais. “Quando há um evento de alto nível, de animais e bons e de boa qualidade, com confiabilidade genética, os leilões são bons”, afirma.

Produtor da fazenda Estância Bela

Vista, de Parisi, em São Paulo, Raul Pereira de Carvalho também acredita que em 2008 o mercado de leilões será bom. “O preço do leite esse ano será um pouco melhor que em 2007”, avalia — “e quando o preço do leite melhora, o preço das vacas geralmente melhora também”. Carvalho se mostra admirado com a expansão do mercado de gado leiteiro no Brasil, pois já realizou vendas até mesmo para o estado do Pará. “Fiz um leilão pela televisão e vendi gado para o País inteiro; agora estou vendendo para clientes que nunca conheci”, afirma, evidenciando ainda a crescente importância dos leilões eletrônicos.

## Leilão eletrônico: tendência é ampliar espaço

Leonardo Beraldo afirma que o leilão ao vivo traz mais benefícios que o eletrônico, por causa da presença dos produtores, que gostam de analisar e apalpar os animais que compram. Contudo, a Embral é favorável ao leilão eletrônico, embora, em 2007, tenha havido apenas um da modalidade pela televisão. Novas tentativas serão realizadas, e a idéia é realizar um leilão por fim de semana, no horário do almoço, em emissoras ligadas ao setor rural.

A rede mundial de computadores também já chegou aos leilões e a Embral está testando a realização desses eventos pela internet. Contudo, o maior problema é que internet muitas vezes é lenta para transmissão e nem

todo produtor acessa a rede. Segundo dados de associações de produtores, dos que participam de leilões, aproximadamente 80% são pequenos e médios produtores, e não se sabe ao certo quantos utilizam essa ferramenta.

Já para Ricardo Figueiredo Santos, diretor da Três Barras, a grande desvantagem do leilão virtual é não contar com “o calor do público”. No entanto, os menores custos, tanto para os compradores quanto para os vendedores, farão com que essa modalidade cresça. “Não acredito que o leilão virtual possa substituir o leilão ao vivo, mas acho que esse último vai diminuir bastante, tudo em função de custo”, admite.

## Um perfil de quem gosta do que faz

Um dos pioneiros em mercado de leilões voltado ao gado leiteiro no Brasil, Sebastião Beraldo, proprietário e diretor da Embral, defende que o sucesso que obteve no ramo é fruto de sua paixão pelo gado de leite. Segundo ele, foi ousado criar uma empresa que atendesse às necessidades dos produtores de leite quando, no início da década de 1980, os leilões eram voltados para cavalos e gado de corte. Beraldo conta que, nessa época, a empresa não tinha a confiança dos criadores, que também não utilizavam os serviços disponibilizados pela Embral.

Após anos de mercado e acúmulo de experiência, Beraldo acredita que quando criou a empresa existiam muito mais criadores de holandês que hoje, mas diz que, para o mercado leiloeiro, as ferramentas foram sempre se aperfeiçoando: “Naquela época

vendíamos em três parcelas, hoje são 16, não existia nenhum incentivo”, afirma o diretor, mostrando que o crediário também é um dos fatores que podem alavancar as vendas.

Seguindo sempre o foco de que gosta e tem prazer em trabalhar com gado leiteiro, Beraldo conta que em sua jornada poderia ter seguido outro ramo no mercado leiloeiro. Mas, mesmo com as dificuldades — acarretadas, entre outros, pela desistência da criação de gado por alguns produtores —, ele foi em frente e hoje está satisfeito pelo alto reconhecimento de sua empresa, em âmbito nacional. Provando que leva a sério seu trabalho, o empresário ainda faz um apelo em nome dos criadores e trabalhadores do ramo leiteiro: “Eu gostaria que todas as pessoas vissem o leite como um negócio e não como uma brincadeira”.

**DNA**  
em bovinos  
**VOCÊ GANHA**

- **GARANTIA** da origem genética;
- **SEGURANÇA** ao planejar seus cruzamentos;
- **RENTABILIDADE** do negócio assegurada.

O Laboratório Linhagen conta com tecnologia de ponta e procedimentos seguindo padrões internacionais.

com **SEGURANÇA** não se brinca,  
preserve seu **PATRIMÔNIO**.

31 3295.1420 | linhagen@linhagen.com.br | www.linhagen.com.br

**linhagen**  
soluções em genética