



A Revista do Criador

Top100 2018

OS MAIORES VENDEDORES DE
TOUROS TAURINOS DO BRASIL

ENTREVISTA
Marcelo Bolinha,
o guru dos
cortes bovinos



20@/ha/ano

Essa meta pode ser
superada com folga.
Saiba como!



EDITORA
CENTAURUS



ISSN 1808-2513

9 771808 251000

JUNHO/2018 - Nº 217
ANO 21 - R\$ 20,30
www.revistaag.com.br



Top 100

OS MAIORES VENDEDORES DE TOUROS DO BRASIL

TOP 40 - TAURINOS

Levantamento começa a gerar banco de dados significativo ao setor

Erick Henrique
erick@revistaag.com.br

A cada nova safra o mercado de reprodutores taurinos e zebuínos vem dando pistas de como se comporta no País, graças ao esforço conjunto da **Revista AG**, Assessoria Agropecuária FFVelloso & Dimas Rocha, portal Beef Point e Brasil com Z, idealizadores do Top 100 – Os maiores vendedores de touros do Brasil.

Em um ano de baixa para a pecuária, conforme levantamento do Top 100 Taurinos, os 40 maiores vendedores de touros taurinos comercializaram 5.541 animais, com média de 138 touros/vendedor. Esse número indica que a produção de genética de taurinos (raças europeias, adaptados e sintéticos) está nas mãos dos pequenos e médios produtores. Registrou-se uma média de 141 reprodutores por vendedor e somente seis propriedades comercializaram mais de 200 exemplares.

Os grupos Angus/Brangus e Hereford/Braford são os mais representativos - 81% do total. Angus e Brangus movimentaram 2.656 touros ou 48% do total e Hereford e Braford, 1.825 animais ou 33%. Todavia, nota-se que a raça Senepol teve participação expressiva, com 561 reprodutores ou 10,1% do total. “O Senepol vem crescendo bastante no Brasil, nos últimos anos, e a adesão desses criadores ao Top 100 qualifica coloca esse novo grupo de produtores no mapa nacional. O quarto maior vendedor de touros, com 250 exemplares, é senepoleiro”, destaca o médico-veterinário Fernando Furtado Velloso, um dos organizadores do levantamento.

Segundo Velloso, houve predomínio de vendedores do Rio Grande do Sul, computando 28 dos 40 ranqueados; seguidos por PR e SP. “Observamos também, em 2018, a ausência de alguns negociadores que nos enviaram seus dados nas edições anteriores. Acreditamos que essa situação ocorreu porque eram empresas que achariam que não conseguiriam ranquear”. Muitos participantes enviaram parabenizações e estimulam o projeto. Essas mensagens positivas dão mais convicção ao projeto.

Sempre é válido lembrar que a adesão do Top 100 é totalmente voluntária e sem custos. Somente traz benefícios para o vendedor de reprodutores, como valorização de marca e posicionamento da

raça. “Enviamos um comunicado para as associações de raça e depois seguimos divulgando o Top 100 via internet, redes sociais, *e-mail marketing* e também através do *site* e *newsletter* dos parceiros. Fazemos também o “corpo a corpo” com os criadores. Para os que não participaram em 2018, fica o convite para 2019”, explica Velloso.

Top 5

Como podemos observar na tabulação da página 18, as ofertas de touros da tricampeã Gap Genética, do criador Eduardo Macedo Linhares, de Uruguaiana/RS, atingiram 744 animais, sendo 204 exemplares Angus, 442 Brangus, 43 Hereford e 55 Braford. A propriedade pos-



A equipe da GAP Genética: Ángela Linhares (responsável pelo melhoramento), o veterinário Antonio Pereira e o diretor Kaju

Foto: Paulo Renato Pinheiro



TOP 100 - TAURINOS

Top100

OS MAIORES VENDEDORES DE TOUROS DO BRASIL

TOP 40 - TAURINOS

	PROPRIEDADE	MUNICÍPIO	UF	Raças	TOTAL
01	GAP	Uruguaiana	RS	Angus, Brangus, Hereford e Braford	744
02	GENÉTICA PITANGUEIRA	Itaqui	RS	Braford	500
03	CIA AZUL	Uruguaiana	RS	Angus, Brangus e Braford	328
04	FAZENDA SANTA INES	Barretos	SP	Senepol	250
05	CABANHA SANTO IZIDRO	Dilermando de Aguiar	RS	Angus e Charolês	240
06	TRADIÇÃO AZUL	Quaraí	RS	Angus, Brangus, Hereford e Braford	208
07	ESTÂNCIA SILÊNCIO	Alegrete	RS	Hereford e Braford	199
08	JMT AGROPECUÁRIA	São Gabriel	RS	Brangus	193
09	RPQ GENÉTICA	Cascavel	PR	Angus, Brangus e Braford	191
10	FSL ANGUS ITU	Itu	SP	Angus	178
11	GUAPIARA	Castro	PR	Brangus	174
12	CABANHA TOLIO'S FARM	Santa Maria	RS	Angus	135
12	ESTÂNCIA BELA VISTA	Santana do Livramento	RS	Hereford e Braford	135
14	GRAMA SENEPOL	Pirajuí	SP	Senepol	130
15	AGROPECUÁRIA CATY	Santana do Livramento	RS	Braford	122
16	RL BLONEL	Pedreira	SP	Blonel	104
17	GUATAMBU	Dom Pedrito	RS	Hereford e Braford	103
18	SENEPOL PARAÍSO	Uberlândia	MG	Senepol	100
19	FAZENDA SONHO E REALIDADE	Água Doce	SC	Hereford, Braford, Devon, Simental e Limousin	86
20	CABANHA UMBU	Uruguaiana	RS	Angus e Brangus	82
21	ITA SENEPOL	Porteirão	GO	Senepol	81
22	CANCHIM CANTA GALO	Itapetininga	SP	Canchim	80
22	SIGMA BRANGUS	Santana do Livramento	RS	Brangus	80
24	CABANHA BASCA	Uruguaiana	RS	Angus e Brangus	79
25	CABANHA RINCON DEL SARANDY	Uruguaiana	RS	Angus e Brangus	77
26	RANCHO CENTAURUS	São Francisco de Paula	RS	Angus, Hereford e Braford	76
27	SANTA PRENDA	Bagé	RS	Braford	70
28	CHAROLÊS FIGUEIRA	Arambaré	RS	Charolês	68
29	ESTÂNCIA TRADIÇÃO	Santa Vitória do Palmar	RS	Angus	65
30	FAZENDA SANTA RITA	Muitos Capões	RS	Hereford e Braford	63
30	ESTÂNCIA PONCHE VERDE	Guaraniçu	PR	Angus e Brangus	63
32	CABANHA SAUDADE	São Gabriel	RS	Devon	62
33	RECLUTA AGROPASTORIL	Santana do Livramento	RS	Hereford	61
33	ESTÂNCIA NOVA AURORA	Uruguaiana	RS	Hereford e Braford	61
35	WOLF GENÉTICA	Dom Pedrito	RS	Hereford	60
35	ANGUS RIO DA PAZ	Cascavel	PR	Angus	60
35	CARCÁVIO	Santana do Livramento	RS	Braford	60
38	CONDOMÍNIO RURAL WEILER	Lavras do Sul	RS	Brangus	58
38	AGROPECUÁRIA QUIRI	Dom Pedrito	RS	Angus	58
40	CABANHA SANTA ALICE	Santa Maria	RS	Devon	57



“Houve demanda dos produtores de soja, que começaram a criar seus animais na região. Isso é um fato novo para o Grupo Pitangueira”, diz Pedro Monteiro Lopes

sui, inclusive, uma fazenda arrendada, em Jaciara/MT, onde cerca de 20% dos reprodutores Brangus e Braford foram negociados para pecuaristas que buscam obter maior precocidade no gado anelado daquela região.

“Mesmo com todos esses touros negociados em 2017, que nos trouxeram a conquista do Top 100, a propriedade não abre mão de realizar uma pressão de seleção muito forte do rebanho. Apenas 30% dos machos nascidos de todas as nossas fêmeas tornam-se reprodutores. Portanto, nossa missão é entregar qualidade aos clientes”, afirma o diretor comercial do criatório, João Paulo Schneider da Silva (o Kaju).

De acordo com ele, outro aspecto que tem cativado os investidores é o fato de a Gap Genética trabalhar há muitas décadas com programas de melhoramento genético. “Trabalhamos rigorosamente com avaliação genética. Ela que direciona a seleção dos animais que serão negociados na próxima safra. Os dados são rodados pela GenSys”, diz Kaju.

O diretor comercial do criatório revela também que os animais vendidos em

2017 fecharam o ano com valores entre R\$ 7.500 e R\$ 8 mil, mas pondera que muitos dos pecuaristas que compram da Gap Genética anualmente têm acesso a algumas vantagens comerciais. Então, se o cliente repete suas aquisições vai ganhando descontos progressivos de 5% a 10%.

“Preciso destacar que sou apenas uma peça da engrenagem. Quem merece as homenagens são as pessoas que trabalham na criação dos touros, pois graças à dedicação delas nós temos um produto disputado no mercado. Além disso, não posso deixar de citar o casal Eduardo Macedo Linhares e Maria Helena Mascarenhas Linhares como os principais responsáveis pelo sucesso da empresa. Eles conseguiram manter seus filhos trabalhando em volta deles”, conclui Kaju.

Já outro destaque, com uma grande negociação de touros Braford, foi o criador do Grupo Pitangueira, Pedro Monteiro Lopes, com fazendas nos municípios de Itaqui/RS e Rondonópolis/MT, que vendeu 500 exemplares à média de R\$ 9.600. A Pitangueira promove um trabalho, há décadas, de avaliação genética do rebanho Braford, registrando ótimos resultados por intermédio de programas como o Conexão Delta G, que leva em conta a avaliação de 21 características de real importância econômica, e o GenSys, responsável pela produção de vários sumários de touros das raças taurinas.

“Continuamos investindo na técnica de IATF e também estamos comercializando um volume expressivo de embriões. Um fato interessante é que, em 2017, aconteceram algumas aquisições por parte de produtores de soja. Isso é um fato novo e positivo para a fazenda, porque essa turma é um pouco mais capitalizada e compra vários animais melhoradores. Muitos dos nossos reprodutores foram para os estados de Goiás e para Guarantã do Norte/MT, município que faz divisa com o Pará, onde nós temos uma atuação forte”, destaca o titular do Grupo Pitangueira.

A Pitangueira foi seguida pelo criatório Cia Azul, de Rey-

naldo Titoff Salvador, localizada em Uruguaiana/RS, que levou ao mercado 328 reprodutores das raças Angus (194), Brangus (41) e Braford (93). O criador informa que a fazenda busca tecnologias que permitam aumentar a acurácia da predição das características avaliadas, a exemplo das avaliações de carcaça, por meio do ultrassom, e da genômica.

“O foco da Cia Azul é produzir mais e melhores touros por um preço competitivo. Não adianta encarecer o produto se os investidores não têm condições de absorver. Entretanto, esse reprodutor comercializado possui valor agregado, sendo um exemplar que trará retorno, visto que o pecuarista observa um touro consistente, precoce, com carcaça bem definida”, aponta Salvador. As médias dos touros ofertados pelo criatório saíram na faixa de R\$ 7 a 9 mil.

Uma grande novidade do Top 100 foi a Senepol 3G, do selecionador Sebastião Neto Garcia, na quarta colocação, ao vender 250 reprodutores do taurino adaptado. O criador, que também é médico-veterinário, começou a investir na raça em 2009, logo após de fazer um estágio no criatório Sacrament Farms, na Flórida.



O criatório Cia Azul, de Reynaldo Titoff Salvador, ofertou com precisão 328 touros das raças Angus, Brangus e Braford



*Os selecionadores da Senepol 3G
(da esquerda para direita) Paulo, Neto e Eduardo Garcia
comemoram os resultados no Top 100*

da/EUA. “Somos um grupo familiar, no qual trabalham o meu pai, Paulo Garcia, e meu irmão, Eduardo. Estamos localizados nos municípios de Barretos/SP e Jaboticabal/SP, produzindo em 800 hectares cana-de-açúcar comum e orgânica, soja orgânica, milho orgânico e convencional, além da criação de Senepol PO”.

Neto Garcia relata que, em 2010, a fazenda investiu pesado para aumentar o rebanho Senepol. Atualmente, a 3G pos-

sui um total de 1.850 bovinos Senepol PO. Só de doadoras o criatório possui um total de 130 exemplares. Esse resultado é fruto de parceria com proprietário da Sacrament Farms, Sebastião Fogaça de Aguiar, na transferência de embriões. A Família Garcia também ficou com todos os animais do Mato Grosso, quando Aguiar decidiu liquidar o plantel em 2012.

“Inicialmente, o preço dos touros

comercializados pela Senepol 3G até sustentam, registrando média de R\$ 9.670, em 2017, no entanto, o valor é atrelado à qualidade dos animais. Nós promovemos uma seleção muito rigorosa no plantel: avaliações genéticas pelo Geneplus/Embrapa e, agora, também ANCP; provas de ganho de peso, em parceria com o Instituto de Zootecnia de São Carlos/SP; testes de eficiência alimentar e análises morfológicas com a Brasil com Z, de William Koury. O resultado disso aparece no *feedback* dos clientes que informam a produção de bezerros desmamados com 300 kg”, comemora o selecionador paulista.

Para o proprietário da Cabanha Santo Izidro, Rodrigo Mascarenhas, em quinto lugar no Top 100, o grande diferencial para a comercialização dos animais foi ampliar o número de fêmeas ofertadas. Mas outra característica que a fazenda mantém há mais de cinco décadas é a respeito da negociação dos exemplares com um ano de prazo para pagamento, sem juros ou correção. Foram vendidos 240 touros Angus e Charolês.

“Ano passado a gente fechou com uma média de R\$ 8.100 tanto nos reprodutores Charolês quanto nos reprodutores Angus. Acredito que tenha sido uma média boa pelo volume de animais comercializados, diante daquele momento que nós enfrentamos na cadeia produtiva, com os preços do arroz em baixa, soja, e, principalmente, o preço do boi gordo”, lembra Mascarenhas.

A Cabanha Santo Izidro possui mais de 50 anos de atuação no mercado, com clientela consolidada, e, segundo o criador gaúcho, um fator que encanta os pecuaristas é a adaptação dos seus animais à realidade da bovinocultura brasileira, sendo bastante rústicos a campo.

“Nosso pós-venda também é muito elogiado. Qualquer tipo de problema pode ocorrer em um touro, mas os técnicos da propriedade estão sempre com atenção redobrada para solucionar a questão, deixando, assim, o cliente satisfeito”, relata o selecionador. Na opinião de Mascarenhas, todas essas vendas de reprodutores é consequência do empenho dos colaboradores, que estão interessados no bem comum da propriedade. 🐄



"Em virtude da crise, a gente fechou com uma média de R\$ 8.100 nos touros Charolês e Angus. Acredito que tenha sido um bom resultado", afirma Rodrigo Mascarenhas