

WESTERN RACING

Holland Ease "Sire of Sires"
First Down Dash e Easy Henryetta X Easy Jet)
USA - SI 109 / Filhos: US\$ 11,124,721

leilão
golden DIO
XX Edição

QUARTO DE MILHA DE VELOCIDADE

SÁBADO 19 DE JUNHO / 16:00 Hs. / JOCKEY CLUB DE SOROCABA
LOGO APÓS AS ELIMINATÓRIAS DOS GP'S ABQM: POTRO DO FUTURO, REI DA VELOCIDADE E RAINHA DA VELOCIDADE


60 ANIMAIS DA GERAÇÃO 2008

FILHOS DO GARANHÃO *Holland Ease* E OUTROS DESTACADOS GARANHÕES


Sua história mistura-se com a do QM de Corrida no Brasil



Nilson Genovesi, seu filho Bruno e sua esposa Rose.

——

Quem não conhece Nilson Francisco Genovesi. O primeiro leiloeiro de cavalos no Brasil, Nilsinho falou à nossa reportagem, em sua casa, em São Paulo. Conhecemos um pouco mais sobre sua vida e como ele iniciou nessa atividade. Nas linhas a seguir, saiba um pouco mais da história desse homem que é voz, conhecimento e dedicação!

——

Por Luciana Omena
Fotos Lidiana Lopes/Arquivo Pessoal



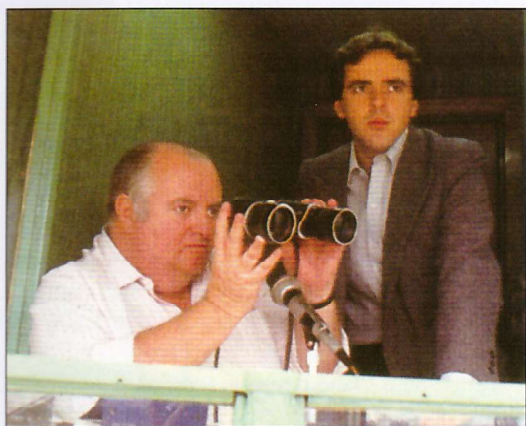
Seu pai, Nilson Genovesi, trabalhou com narração de corridas de cavalos por mais de 50 anos. Nada mais natural que o pequeno Nilsinho tenha convivido com esses animais desde que nasceu. Talvez seja coincidência, talvez destino, mas em um de seus primeiros empregos seu instrumento de trabalho era a voz. Nada mais natural que unir duas paixões e fazer delas seu meio de vida há quase 30 anos. Em suas contas, hoje são mais de quatro mil leilões realizados.

E tudo começou quando tinha 14 anos e Nilsão trabalhava na Rádio Globo, na capital paulista. Haveria uma corrida (penca) em Vacaria, RS e não tinha um narrador disponível para viajar. A corrida homenagearia Hernani Azevedo Silva, presidente do Jockey Club de São Paulo. Como convivia no ambiente do Jockey por conta do trabalho de seu pai foi convidado a fazer a narração.

Seria sua primeira oportunidade e como era inexperiente, a narração seria gravada. Se não ficasse bom, não colocariam no ar. Porém o trabalho agradou a todos e

ele passou a fazer as narrações das corridas que aconteciam fora do estado de São Paulo. “Quando comecei, as pencas, corridas de cancha reta, não eram transmitidas ao vivo. Se errasse, podia fazer de novo, era tudo bem mais fácil. Também eram poucos cavalos nessas corridas do interior. Já no Jockey de SP, as distâncias eram maiores, e o número de animais por páreo também era maior, um pouco mais difícil de identificar os cavalos”, relembra.

Com todas as adversidades, foi se saindo bem, adquirindo experiência e gostando cada vez mais do trabalho. Por ocasião das viagens para o interior de São Paulo e outros estados, ele conheceu e viu muito de perto o funcionamento do sistema de apostas por leilão, que acontecia nesses hipódromos menores.



Início de carreira no Jockey de São Paulo, ao lado de seu pai Nilsinho.

Dois anos depois, esse sistema de apostas por leilão foi introduzido por seu pai no Hipódromo de São Vicente e Nilsinho o ajudava. Passados mais três anos, o mesmo sistema foi implantado no Jockey de São Paulo. “A mídia em cima das corridas naquela época era grande e saiu em todos os jornais que havia um leiloeiro novo que narrava corridas no interior. E esse era eu, aos 19 anos. Era moleque, então chamava atenção pelo tamanho da responsabilidade”, conta Nilsinho.

As oportunidades não paravam de aparecer

O melhor leilão de cavalos PSI da época era realizado por Hernani, o presidente do Jockey. Depois de ver Nilsinho narrando os remates de apostas, ele o convidou para ser o leiloeiro em seu próximo remate. “Eu era menor de idade e só podia tirar o registro de leiloeiro aos 21 anos. Porém, para não perder essa grande oportunidade, fui emancipado e tirei o registro e me sindicalizei sob o número

007. Todo esse processo durou mais de seis meses. Com o registro na mão, fui falar com o Hernani.”

Nilsinho acabou não fazendo o leilão aquele ano, mas esse convite foi o empurrão que faltava para que ele se lançasse na carreira. Foi buscar ganhar currículo e passou a fazer leilões menores. Depois de uns anos, assumiu o comando, como leiloeiro, dos remates do Haras São Luis, da família Hernani. “São importantes para mim. Narrei meu primeiro GP que foi em homenagem ao Hernani, avô do meu grande amigo, hoje o Dr. Hernani Azevedo, veterinário e competidor de Três Tambores.”

Trabalhou também na Rádio Imprensa e outras, que transmitiam as corridas. Tinha 18 anos nessa época e ingressou no Makenzie, faculdade de Engenharia Civil, que não terminou. Sua vida era mesmo viver entre os cavalos, irradiar as corridas e comandar os leilões. O prestígio que tinha aos 20 anos de idade levou-o a receber convite do Paulo Pimentel, dono da Programa Leilões, sócio de Paulo Pizza, para fazer leilões de outras raças.

Até então, fazia somente leilões de PSI, a raça predominante no universo do Jockey de São Paulo. Porém, com o convite da Programa, pôde conhecer a raça Mangalarga e teve a oportunidade de trabalhar em seu primeiro leilão de Quarto de Milha. Na mesma época, foi convidado também pela Remate Leilões, onde conheceu o cavalo Árabe e os leilões de gado Nelore.

Nilson Genovesi trabalhava narrando as pencas no interior, fazia os leilões de apostas e já tinha ingressado como leiloeiro em remates de PSI, Mangalarga, Árabe, Quarto de Milha e gado Nelore. Muita coisa para uma pessoa só? Ele não achava. Tinha a gana de trabalhar mais e mais para aprender muito. Apareceu então, a oportunidade de ser narrador oficial das corridas no Jockey de São Paulo e ele incluiu mais essa atividade em seu currículo.

Ficou nesse posto de 1980 a 1998. E até 2002 narrou apenas os Grandes Prêmios mais importantes. Com o aumento da agenda de leilões, que ele passou a fazer também fora do estado de São Paulo, teve que diminuir aos poucos as narrações no Jockey, já que não tinha muito tempo disponível por conta das viagens. Até que parou, ficando somente com os leilões.

O Quarto de Milha

Nilsinho costuma usar uma analogia para definir o que é o Quarto de Milha para ele. “Nasci no Brasil, então o Português é a minha língua pátria. Se eu fosse morar nos Estados Unidos, falaria Inglês, com sotaque, não seria genuíno. Portanto, costuma dizer que o PSI e o Quarto de Milha são minha língua pátria. Foi onde eu nasci, é o que eu domino.” Com o Puro Sangue Inglês tem relação desde criança e praticamente viu o Quarto de Milha nascer no Brasil.

Ele conta que as corridas do interior, que narrou muitas e por alguns anos, eram quase todas com páreos compostos por Quartos de Milha. Todos os grandes cavalos, os importados, chegaram para correr. E Nilsinho viu todos em ação, narrou corridas de todos os grandes ícones que deram início a raça no Brasil. “Irradiei, por exemplo, o Dash For Cash Jr correndo. Talvez eu não tenha visto os primeiros que chegaram, mas conheci de perto todos os expoentes da raça.”



Um mapa do mercado de leilões e suas fases

Como lidar com o mercado? “Penso que é necessário ter responsabilidade no momento de escolher os produtos a serem colocados em leilão. Saber exatamente o que oferecer ao seu público”, explica Nilsinho. Segundo ele, um dos grandes problemas no Brasil é que o mercado tem tendência a querer vender

todos os cavalos pelo mesmo valor, o mais alto. Porém, cada animal tem seu preço, há os cavalos de R\$ 100 mil e os de R\$ 5 mil. “É preciso um pouco mais de amadurecimento das pessoas que compõem o mercado de uma forma geral.”

Para entender como realmente funciona essa dinâmica, Nilsinho volta no tempo. Conta que os primeiros leilões de cavalos foram iniciados com o PSI, na década de 50. “Os criadores eram biliardários, importavam animais e só vendiam direto para amigos. Para fomentar a criação, o Jockey de São Paulo passou a trazer também alguns animais para ofertar e fazia um leilão informal. Ainda nem existia a profissão de leiloeiro de cavalos e era um leiloeiro de artes que comandava esses leilões.” Acontecia também de uma criação de 30 produtos por ano, apenas dez serem colocados à venda, o refugo. Um tempo depois, os criadores até colocavam todos os animais à disposição, mas colocavam um preço mínimo em todos.

Com a evolução, os leilões foram sendo estruturados. Algumas pessoas de visão entenderam melhor o mercado. Uma dessas foi o Hernani. Ele começou a fazer seus leilões sem base (preço mínimo) e sem defesa também. Conseguia uma ótima média de vendas e vendia 100% do que produzia e por isso, avalia Nilsinho, seu leilão era o melhor e o maior daquela época.

As outras raças começaram a se estruturar, meados da década de 70 e início da de 80. O Quarto de Milha, através da King Ranch do Brasil, trouxe os primeiros exemplares dos Estados Unidos e a procura era enorme. Nilsinho participou ativamente desse momento, organizando os primeiros remates. O Mangalarga e o Árabe também começaram a ter seus leilões e o mercado estava em alta. O negócio ‘cavalo’ era rendoso e a paixão movimentava altas cifras.

Em 1986 o Plano Cruzado (conjunto de medidas econômicas, lançado pelo governo do Presidente Sarney) congelou as contas e os salários das pessoas e investir em cavalos era um bom negócio, o mercado continuou girando alto. Colaborando para isso também houve a extinção do incentivo fiscal dos Estados Unidos, tornando as importações mais baratas. Foi a época também dos ‘leilões-show’, como os do Maksoud Plaza e Palace, enfim hotéis de luxo e casas de espetáculos, ou seja, o momento era ótimo.

Porém, com o tempo e o congelamento da economia, os donos dos leilões abriram as vendas em muitas parcelas (em 24 ou 36 vezes). No ano seguinte, 1987, com o fim do Plano Cruzado, a economia tentando voltar ao normal, percebeu-se que nas vendas à prazo os valores dos produtos haviam aumentado até 70% e isso aconteceu nas compras feitas nos leilões de cavalo. O negócio passou a não ser mais tão rendoso e as pessoas começaram a querer vender o que tinham comprado, devolver tudo para se livrar da dívida.

“Fiquei muito apreensivo com essa queda do mercado. O cavalo já não estava sendo algo que renderia dinheiro e ninguém queria comprar, e as vendas caíram.



Com Bruno e o pai Nilsão.

Até meados da década de 90 as coisas se arrastaram e demoraram a melhorar. Foi um período muito difícil para o nosso negócio. As compras já tinham passado a serem negociadas em 60 parcelas, para facilitar”, relembra Nilsinho.

Houve uma grande depressão no mercado, só quem realmente era apaixonado por cavalos ficou, e os que também não quebraram. Em 1994 veio o Plano Real (programa brasileiro de estabilização econômica, com objetivo de controlar a hiperinflação que assolava o país). Desses que ficaram, afirma Nilsinho, deixaram um legado excelente. Ótimos animais importados, qualidade de mão de obra. “Tudo melhorou, foi uma sustentação importante para o mercado.”

Com todos esses altos e baixos, “acredito que sempre teremos essas oscilações.”, algumas raças vivem momentos diferentes hoje. “O Árabe, apesar de rebanho reduzido, tem ótimos indivíduos. O Quarto de Milha é espetacular, cada dia mais se aproximando do mercado americano. E o Mangalarga, por exemplo, perdeu um pouco o foco, quando diminuiu o número dos seus leilões. Mas, de uma forma geral, a equinocultura brasileira só evoluiu. Não posso deixar de citar os cavalos Lusitanos, Crioulos, Mangalargas Machador, Campolinas, além dos PSIs, realizando grandes promoções.”

Muitos entram quando o mercado está em alta e quando ocorre uma baixa, muitos não conseguem segurar e deixam. E isso irá acontecer sempre. Nilsinho acredita que o Quarto de Milha tem um mercado forte que aguentará uma eventual queda, pois é uma raça grande em muitos estados, tem no Brasil todo e não apenas em locais específicos. “Mas considero de

extrema importância manter o foco no consumidor, em quem compra cavalos e faz o mercado girar. Todas as ações para fomento de uma raça deveriam ser mantidas nesse ponto”, avalia.

Com sua experiência, ele faz questão de frisar que os criadores devem oferecer sempre o melhor e para ser melhor, devem investir não só em boa genética, mas em instalações adequadas e de primeira linha, na qualidade de todo o manejo do haras, enfim, em tudo que for o melhor. “O criador deve ter a concepção da importância desse todo, pois não basta só fazer nascer o potro.”

A responsabilidade da função

Comunicador, sem dúvida. Profundo conhecedor do mercado e de cavalos, não somente de linhagens. Tem propriedade para falar, dar conselhos e articular sobre o assunto. Porém, a responsabilidade é enorme. “Estou em uma função delicada em cima do púlpito. Sempre estudei muito e vivo estudando. Preciso ter segurança e saber que terei o maior número de argumentos possíveis para vender cada cavalo.”

Uma das principais funções do leiloeiro é ser avaliador. A experiência ajuda muito. É importante conhecer os animais, as linhagens e também as pessoas que compõem o universo de cada raça. “Tenho que avaliar, saber muito bem a mercadoria que tenho na mão para vender. Tenho que ter mais informações até que o dono do cavalo, argumento para vender bem e pelo preço justo cada animal. E para que tudo isso seja real, é necessário muito estudo.”

Causos

Ao longo dos 27 anos de profissão, muitas são as histórias. Algumas saias justas também. “Faz muitos anos,

fui fazer um leilão de Nelore no Maranhão. Os produtos não tinham uma ordem certa para entrar no palco e as vendas eram feitas em 11 parcelas. O mesmo cara começou a arrematar todos os lotes. Preocupei-me e pedi para conversarem com ele e ele disse que sabia das condições do leilão. Então, continuei vendendo. Depois que ele já tinha arrematado 12 lotes descobriu que o valor era multiplicado por 11 e não dividido.”

Em outra oportunidade, uma situação parecida, “era um leilão de Quarto de Milha e depois da mesma pessoa ter comprado vários lotes tivemos que voltá-los, pois ele descobriu que teria que pagar em várias parcelas daqueles valores e não poderia comprar. Acabei anunciando no microfone o motivo e falei mal da atitude do cara. Tive que sair escoltado, pois ele não era uma pessoa confiável na cidade e não gostou do que falei.”

Em um leilão de Quarto de Milha, estava leiloando uma égua baio amarillo. “Foi um auê, porque a égua era linda e todo mundo ficou com vontade de arrematá-la. Tinha um rapaz que chegou com a família, vestido com shorts e chinelo e começou a dar lances. Eu não queria vender para ele, fiquei com receio, então procurei bater o martelo sempre para outra pessoa. No terceiro lote que isso aconteceu, o cara ficou nervoso e começou a me xingar. Aproveitei a confusão para pedir que os seguranças o tirasse do recinto. Ele era dono de um ferro-velho e acabou comprando um potro, pagando direitinho.”

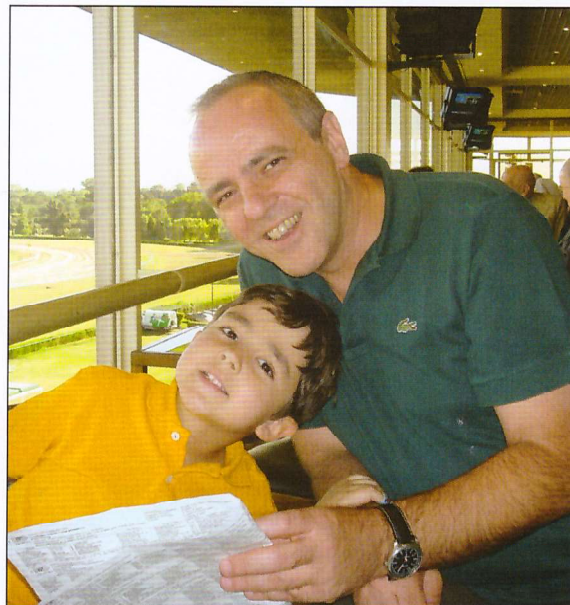
Importante lembrar, que o leiloeiro, pela sua fé pública, tem a prerrogativa de não aceitar lances de quem julgar não responsável, como consta nos regulamentos dos leilões.

Jockey de Sorocaba

Quando os primeiros Quartos de Milha chegaram ao Brasil, passaram a desafiar os PSI. Em Itapetininga, por exemplo, surgiram comentários de que ninguém conseguia ganhar de um Quarto de Milha. Os hipódromos começaram a fazer páreos exclusivos QM. Em Ribeirão Preto, por exemplo, o hipódromo desativado foi revitalizado para receber os quartistas. O problema passou a ser a distância, já que todos os criadores moravam na capital.

A preocupação era achar um local mais perto e muitas ideias surgiram até que se chegassem ao que é hoje o Jockey Club de Sorocaba. Toda essa fase Nilson Genovesi viveu muito de perto. “O Jockey de Sorocaba atende as expectativas. O Centro Hípico do Oeste instituiu o sistema de quotas, e deu certo. Foi uma ideia que logo frutificou e deu bons resultados. Eu mesmo comprei uma cocheira na época.”

Não se podia explorar o jogo, não poderia ser um local para apostas. Então o Centro Hípico do Oeste alugou as terras onde construiu o Jockey. Todos os diretores são criadores e ligados ao cavalo. O Jockey é administrado por um presidente e sua diretoria, todos com interesse que o negócio desse certo, e deu. “Todos tem um objetivo comum:



Companheiros de Corridas na Argentina.

o crescimento do cavalo. E buscaram isso.”

Mas ainda é necessário pensar em ter-se uma administração profissional, de alguém de fora do cavalo, “um executivo com metas, para que com o tempo não acabe. Não é uma crítica e sim um alerta”, afirma Nilsinho, que participou ativamente do início do Jockey, organizando os páreos.

O apaixonado por cavalos

Toda sua vida foi regida pela grande paixão que tem por cavalos. Nasceu e cresceu no meio desses animais e viver em função deles é algo reconfortante. “É uma paixão realmente e por isso entendo os compradores. Sei o que eles estão sentindo, a vontade deles em adquirir um cavalo.” Ele também é proprietário de animais PSI. Na primeira oportunidade, com seu primeiro ordenado, comprou um cavalo.

“Cheguei a ter 40 cavalos, alguns de grande destaque, com vitórias expressivas, e hoje tenho quatro, três no Brasil e um na Argentina. Meu filho é apaixonado também e mantenho muito por conta dele. Os tenho para meu prazer e diversão e não para negócios. É um sonho realizado, é a minha vida!”

Uma mensagem para o mercado? “Fazer tudo com seriedade, credibilidade, trabalhar com afinco. Que os criadores entendam que o imediatismo não existe, não dá para querer comprar hoje e criar e vender amanhã, é para depois de amanhã.”

E assim encerramos nossa conversa, daquelas que são boas de passar um dia inteiro sentados, tomando um café e ouvindo, absorvendo todo esse conhecimento.

