

# Casa Branca

Junho de 2007 / ano 3 - número 5

[www.casabrancaagropastoril.com.br](http://www.casabrancaagropastoril.com.br)

*press*



**O melhor BRAHMAN da Hudgins na Casa Branca**

*The best Hudgins **BRAHMAN**, now at Casa Branca*



# REPRODUÇÃO ANIMAL

Animal Reproduction



A Biotran se orgulha de participar do Projeto Casa Branca desde sua implantação. Além de todas as atividades relacionadas a reprodução, desenvolve juntamente com a Casa Branca, Capacitação Profissional e projetos de Pesquisa como Bipartição de Embriões, Ultra-sonografia para Avaliação de Carcaça e muitos outros.

Biotran is proud to take part in the Casa Branca Project since its establishment. Besides all the activities related to reproduction, it runs, along with Casa Branca, professional development programs and research projects in areas such as embryo splitting, ultrasound evaluation of body composition and many others.



## A Empresa

A Biotran foi fundada em 1994 e atua nos diferentes segmentos da reprodução animal, prestando consultoria e assistência técnica a propriedades rurais, empresas e profissionais do setor. Atua também em capacitação profissional, ministrando cursos regulares e treinamentos dirigidos (personalizados). Possui sede própria na cidade de Alfenas-MG, porém presta estes serviços em todo território nacional. Conheça mais sobre a empresa no site: [www.biotran.com.br](http://www.biotran.com.br).



## The Company

Biotran was founded in 1994 and works in the various segments of animal reproduction, providing consultancy and technical assistance for farms, companies and technicians in this area. It also works in professional development programs, offering regular courses and customized training. It has its own office in Alfenas, Minas Gerais, though it works throughout the country. Get to know more about Biotran in the site: [www.biotran.com.br](http://www.biotran.com.br).



## Capacitação Profissional

Treinamento de pessoal (cursos)

- >> Transferência de embriões
- >> Ultra-sonografia
- >> Andrologia e tecnologia de sêmen e outros



## Professional Proficiency

Courses

- >> Embryo Transfer
- >> Ultrasonography
- >> Andrology and semen technology and others



## Assistência Técnica

Assistência reprodutiva em bovinocultura de corte, de leite e áreas relacionadas



## Technical Assistance

:: Reproductive technical assistance in Milk and Beef farms and correlated areas



## Biotecnologia

- :: Tecnologia de embriões
- :: Exames andrológicos e Criopreservação de sêmen
- :: Ultra-sonografia em reprodução e avaliação de carcaça



## Biotecnology

- :: Embryo Technology
- :: Male examinations and Freezing semen
- :: Ultrasound in reproduction and evaluation of body composition



## Consultoria

- :: Confeção de projetos de pecuária de leite e corte
- :: Projetos para indústrias e empresas
- :: Consultoria para profissionais nas áreas de reprodução.



## Consultant support

- :: Projects for Milk or Beef cattle
- :: Projects for industries or other companies
- :: Consultant supports to professionals in animal reproduction

0	<b>4</b> Editorial	Editorial <b>5</b>	x
0	<b>6</b> Prestação de Serviços	Customer Services <b>6</b>	e
0	<b>8</b> Perfil	Profile <b>8</b>	e
0	<b>10</b> Investimentos	Investments <b>14</b>	d
0	<b>16</b> Economia	Meat Market <b>18</b>	d
0	<b>20</b> Qualidade	Performance <b>24</b>	n
0	<b>26</b> Carne Angus	Angus Beef <b>27</b>	n
0	<b>28</b> Índice de Touros	Bull Index <b>28</b>	—
	<b>32</b> Cavalo Árabe	Arabian Horse <b>35</b>	
	<b>38</b> Exposições	Shows <b>39</b>	
	<b>40</b> Leilões	Sales <b>40</b>	
	<b>43</b> Marketing	Marketing <b>43</b>	
	<b>44</b> Nossa Gente	Our People <b>46</b>	

CASA BRANCA PRESS  
Ano 3 – Número 5 – Junho de 2007

**EXPEDIENTE**

Diretores:

Paulo de Castro Marques  
Paulo Wickbold Marques  
Fabiana Wickbold Marques

Coordenação Geral:

Leonardo Pinheiro Machado

Secretaria Geral e Marketing:

Sandra Pando

Jornalista Responsável:

Altair Albuquerque (MTb 17.291)

Reportagens: Márcio Mingardo, Julio Ibelli, Marcos Besse e Roberto Nunes Filho

Fotos: Arquivo Casa Branca, Rubens Ferreira, Texto Assessoria de Comunicações,  
Gerson Sobreira, Rogério Santos

Produção: Breeder Editora

Patrocinadores desta Edição: Agener União Saúde Animal, Biotran,  
Central Bela Vista, Coimma, Sahinco, Socil, ZR Training Center

Casa Branca Press é o órgão oficial de comunicação da Casa Branca Agropastoril.

Correspondência: Av. do Café, 277 - 7º andar - Vila Guarani - São Paulo-SP - Brasil - CEP 04311-900

Telefone: (55 11) 5586-2545 - Fax: (55 11) 5586-2144

e-mail: casabranca@casabrancaagropastoril.com.br

# Precisamos nos mover, juntos

Sabemos que a união faz a força. Nós, pecuaristas, temos a força, mas falta a união.

O tema está meio batido mas vou usar esse espaço para falar novamente das potencialidades da pecuária brasileira. Aliás, trata-se do meu e do seu negócio; é para o sucesso de nossos projetos de criação e seleção que investimos horas preciosas do nosso tempo. Portanto, nada mais importante para a classe produtora do que analisar as tendências e as perspectivas – mesmo as negativas.

Um número, reproduzido nesta edição da revista Casa Branca Press na reportagem sobre a crescente participação das exportações brasileiras de carne bovina, me salta aos olhos. Uma instituição norte-americana, o Instituto de Pesquisa de Políticas Agrícolas e Alimentares dos Estados Unidos (Fabri), está divulgando que até 2015 o Brasil será responsável por mais de 50% das vendas externas de carne bovina. Serão mais de 2,2 milhões de toneladas/ano, estima o órgão. Na mesma reportagem, o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) traz uma outra estatística, considerando cenário para a próxima década. Entendem os técnicos do MAPA que em 2017 o nosso país fornecerá 2,8 milhões de toneladas de carne bovina por ano para mais de 150 países!

Entendo que a previsão ao instituto norte-americano seja conservadora e a do MAPA mais realista. Afinal, nos primeiros cinco meses de 2007 o Brasil já exportou 1,15 milhão de toneladas de carne bovina, com aumento superior a 30% sobre o já espetacular desempenho do ano passado. Mas não é nas exportações que desejo me aprofundar aqui. É na produção de carne bovina. O Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento confia que o Brasil produzirá 13,15 milhões de toneladas de carne vermelha em 2017.

Bom, o raciocínio é lógico: se estamos em torno de 9 milhões/t/ano, precisamos crescer à taxa de 1,5% ao ano para, em uma década, saltar 46%, segundo as previsões do MAPA.

Meu objetivo aqui não é analisar se é possível avançar nesse ritmo, mas renovar a confiança dos senhores na produção de carne bovina de qualidade. Definitivamente, nós, pecuaristas, precisamos entender a relevância do nosso papel na cadeia produtiva. Não se trata apenas de analisar uma estatística fria, mas de avaliar o nosso negócio e a maneira como o encaramos e como os demais agentes nos encaram.

Se um órgão oficial dos Estados Unidos acredita que o Brasil será, em breve espaço de tempo, responsável pela exportação de mais de 50% da carne bovina no mundo, isso quer dizer muito para nós. Essa estatística reforça nossa importância como fornecedores de alimentos de qualidade.

Senhores, isso significa que se nós não cumprirmos bem o nosso papel talvez não haja carne para abastecer a população mundial em poucos anos! Simples assim.

Trata-se de uma situação intrigante. Ao mesmo tempo que essa realidade salta aos olhos, continuamos discutindo questões básicas, como nossa própria sobrevivência na pecuária. É fantástica a perspectiva da atividade, mas e nós, os produtores, como ficamos no processo? Até quando ficaremos acomodados e, cá entre nós, desunidos, não exigindo, com a força de quem detém 200 milhões de cabeças, justa remuneração. Precisamos nos mover, juntos. Alguns sinais são evidentes e iniciativas, tímidas ainda, ocorrem pelo País. Uma delas é o Programa Carne Angus Certificada, da Associação Brasileira de Angus, que depois de tremendo sucesso no Rio Grande do Sul está chegando a São Paulo, a partir de acordo com o Grupo Marfrig.

Mas é preciso fazer muito mais. Não devemos esperar que os outros façam o que é fundamental para o sucesso do nosso negócio. Então, o que você propõe?

**Paulo de Castro Marques**  
Casa Branca Agropastoril

## We need to move, *together*

**T**he subject has been covered, but I'm going to use this space to speak again for the potential of Brazilian cattle business. By the way, this is about my business, and yours: that's why, for the success of our breeding and selection program, we invest precious hours of our time. Therefore, there's nothing more important for the productive class than to analyze trends and perspectives – even the negative ones.

A number, printed in this edition of the Casa Branca Press Magazine, in the report on the growing participation of Brazilian Beef exports, drew my eye.

An American Institute, the Food and Agricultural Policy research Institute (FAPRI) has released the prediction that by 2015, Brazil will be responsible for more than 50% of foreign sales of beef. That will be equivalent to over 2.2 million metric tons / year, according to the institute's estimates.

In the same article, the Brazilian Ministry of Agriculture and Supply (MAPA) gives another statistic, considering the scenario over the next decade. MAPA's technicians understand that in 2017, our country will provide 2.8 million metric tons of beef per year to more than 150 countries! I consider the FAPRI's estimate to be conservative, and MAPA's to be realistic. After all, in the first months of 2007, Brazil has already exported 1.15 million tons of beef, with an increase of more than 30% over last year's already spectacular performance.

But I don't want to delve deeply into exports here. I want to deal with beef production. The Brazilian Ministry of Agriculture and Supply states that Brazil will produce 13.15 million metric tons of red meat in 2017.

Well, the reasoning is logical: if we are around 9 million tons / years, we need to grow about 1.5% per year so, in a decade, we will have grown 46%, according to MAPA's predictions.

My goal is not to analyze whether it is possible to grow at this pace, but to renew your confidence in the production of quality beef. We, cattle breeders, definitely need to understand the relevance of our role in the supply chain. This isn't just about analyzing a cold statistic, it is about evaluating our business and how we face the other agents with which we are confronted.

If an official agency of the United States believes that Brazil will soon be responsible for exporting more than 50% of the beef in the world, that's important to us. This statistic reinforces our importance as suppliers of quality foods.

Ladies and gentlemen, this means that if we do not perform our role well, there may not be enough beef to feed the world's population within a few years! It's as simple as that.

This is an interesting situation. At the same time that this reality leaps off the page, we keep discussing basic issues, like our own survival in cattle business. The opportunities available for the activity are fantastic, but where do we, the producers, end up in the process? How long will we sit comfortably by, not united, not demanding, with the strength of 200 million head of cattle, just compensation.

We need to move, together. Some indications are evident, and a few timid initiatives are taking place in Brazil. One is the Brazilian Angus Association's Certified Angus Beef program, which arrives in São Paulo through a partnership with the Marfrig Group after success in Rio Grande do Sul.

But we need to do much more. We cannot wait for others to take the steps of fundamental import to our business. So, what do you suggest?

**Paulo de Castro Marques**  
Casa Branca Agropastoril



*We know that in unity, there is strength. We - the Cattle business industry - have the strength, but we are missing the unity.*



## Acompanhamento completo, mesmo após a venda

*Equipe da Casa Branca visita os clientes para avaliar desempenho dos touros comercializados.*

*É a preocupação com o resultado dos seus parceiros.*

**A**o adquirir um touro da Casa Branca, seja na fazenda, em leilões ou vendas virtuais, o criador leva para sua propriedade muito mais que um produto de qualidade genética diferenciada, resultado dos melhores acasalamentos, provado em um rigoroso processo de seleção, que privilegia apenas os melhores indivíduos de cada geração. O compromisso assumido pela Casa Branca ao fechar a venda de um reprodutor das raças Simental linhagem sul-africana, Angus ou Brahman vai muito além da venda propriamente dita. Quem já comprou touros de Paulo de Castro Marques sabe do que estamos falando.

Como base nessa filosofia, a Casa Branca dispõe de um diferenciado serviço de assistência técnica pós-venda, que inclui visitas técnicas às propriedades-clientes para avaliação in-loco dos touros. O médico Rodrigo Coragem é o responsável pelo acompanhamento dos touros comercializados.

O serviço pós-venda começa com um contato telefônico para saber como está a adaptação do animal às condições de criação e ao clima da propriedade. Na avaliação do técnico da Casa Branca, esse acompanhamento é importante porque as fazendas precisam dispor de condições técnicas para acomodar animais de genética diferenciada. “Nos dias de hoje, não se pode adquirir reprodutores de qualidade por impulso. Antes de mais nada, é preciso cuidar da infra-estrutura da propriedade. O meio ambiente é fundamental para a boa acomodação dos animais”, explica Rodrigo.

Por isso, quando os técnicos da Casa Branca chegam à fazenda o check-list é extenso. O objetivo é averiguar todos

os pontos críticos em termos nutricionais para ver se o animal está sendo bem alimentado, controle de ecto e endoparasitas, além da avaliação visual sobre o estado corpóreo do animal. O técnico também conversa com o criador para pegar informações sobre o comportamento do animal na última estação de monta. Enfim, todos os cuidados são tomados para que os reprodutores da Casa Branca efetivamente cumpram sua função nas novas casas. “Eles foram adquiridos para produzir bezerras. E é isso que precisam fazer. Quando saem da Casa Branca já têm exame andrológico e passaram por todas as análises zootécnicas necessárias. Mas é na fazenda dos clientes que devem, efetivamente, cumprir sua missão”, ressalta o médico veterinário.

Um dos clientes assistidos pela equipe técnica da Casa Branca é a Central Santa Fé, de Wilson e Ricardo Pulzatto, que adquire reprodutores Simental há anos para usá-los em duas fazendas do grupo, localizadas em Naviraí e Ribas do Rio Pardo, no Mato Grosso do Sul.

Ricardo Pulzatto constata a importância do trabalho de pós-venda feito pela Casa Branca. “Especialmente na primeira estação de monta, o reprodutor Simental precisa ser corretamente acompanhado para que não passe por desgastes excessivos. Nesse aspecto, o técnico é de grande valia na orientação do pecuarista quanto ao melhor manejo do touro”, declara. Atualmente, a central Santa Fé trabalha com 180 touros Simental PO. Muitos deles foram adquiridos nos dois primeiros leilões virtuais da Casa Branca.

Ricardo Pulzatto destaca o trabalho realizado pela Casa Branca,

inclusive de produção dos seus touros, investindo em acasalamentos cuidadosamente direcionados para obter produtos adequados às características desejadas pelo mercado. “Produzimos os animais ideais para a pecuária moderna: precoces, férteis e produtivos”, ressalta o médico veterinário Leonardo Pinheiro Machado, responsável técnico da Casa Branca.

Essa seleção começa cedo. Logo aos 30 dias de vida, os machos passam por pré-avaliação. Nesse momento, são descartados os animais que apresentam defeitos em termos de caracterização racial, aprumos e conformação. A partir daí, as

pesagens para análise de ponderal são feitas mensalmente. Quando os machos chegam à fase reprodutiva, passam por exame de andrológico para avaliar sua capacidade de se tornar reprodutores.

“Somente saem daqui reprodutores avaliados”, afirma Rodrigo Coragem. Esses produtos que são ofertados pela propriedade nos eventos comerciais que promove ou participa como convidada. Esse trabalho vai até as fazendas dos clientes. “Nosso sucesso depende do desempenho dos nossos touros a campo. E cuidamos para que eles trabalhem bem”, reforça o médico veterinário.

## Complete monitoring, even after the sale

*Casa Branca team visits its customers to evaluate the performance of bulls sold.*

*It's our concern with the results of our partners.*

*Upon acquiring a bull from Casa Branca, whether on site, in a sale or through a virtual sale, the breeder brings home much more than a product of special genetic quality, the result of the best crossings, proven through a rigorous selection process, privileging only the best individuals of each generation. Casa Branca's commitment when closing the sale of a bull of the South African Simmental, Angus, or Brahman breeds extends far beyond the sale itself. Anyone who has purchased a bull from Paulo de Castro Marques knows what we mean.*

*Based on this philosophy, Casa Branca has a special post-sale technical assistance program, which includes visits to our clients' properties to evaluate the bulls on site. Veterinarian Rodrigo Coragem is responsible for monitoring the bulls sold.*

*The post-sale service begins with a contact by telephone to find out how the animal is adapting to the breeding conditions and property's climate. In the evaluation of the Casa Branca technician, this monitoring is important because facilities need technical conditions to accommodate animals with differentiated genetics. “In this day and age, you can't impulse-buy quality reproducers. First of all, you have to take care of the property's infrastructure. The environment is vitally important to the proper accommodation of the animals,” explained Rodrigo.*

*That's why Casa Branca's technician arrives at the property with an extensive checklist. The purpose is to check all critical elements in terms of nutrition to make sure the animal is being well fed, control of ectoparasites and endoparasites, as well as a visual evaluation of the health status of the animal. The technician will also talk to the breeder to get information about the animal's behavior during the most recent breeding season. In sum, every effort is made to ensure that Casa Branca reproducers are effectively fulfilling their duties in their new home. “They have been acquired to produce calves. And that's what they have to do. When they leave Casa Branca they have already undergone an andrological examination and been submitted to all*

*necessary analyses. But it is in the client's facility that they must, effectively, fulfill their mission,” emphasized the veterinarian.*

*One client assisted by the Casa Branca technical team is Central Santa Fé, which belongs to Wilson and Ricardo Pulzatto. Central Santa Fé has acquired Simmental reproducers for two years and uses them on two of the group's ranches located in Naviraí and Ribas do Rio Pardo, in the state of Mato Grosso do Sul.*

*Ricardo Pulzatto attests to the importance of the post-sale work done by Casa Branca. “Especially in the first breeding season, the Simmental reproducer must be monitored correctly in order to not be worn out excessively. In this sense, the technician is a great help in orienting the breeder regarding the best handling of the bull,” he commented. Central Santa Fé currently works with 180 Simmental PO bulls. Many were acquired during the first two virtual sales held by Casa Branca.*

*Ricardo Pulzatto highlights the work done by Casa Branca, including the production of its bulls, with investment in carefully directed pairing to the characteristics desired on the market. “We produce the ideal animal for the modern cattle business: precocious, fertile and productive,” emphasized the veterinarian Leonardo Pinheiro Machado, the technician responsible for Casa Branca's efforts.*

*This selection begins early. At thirty days old, males are subject to a pre-evaluation. At this point, animals with defects in terms of breed characteristics, correct legs and conformation are rejected. From then on, the animals are weighed for analysis monthly. When males reach their reproductive stage, they are subject to an andrological exam to evaluate their capacity to become reproducers.*

*“Only evaluated reproducers leave here,” states Coragem. These are the products offered by the property at the commercial events it holds or in which it participates. “Our success depends on the performance of our bulls in the field. And we take great care so they will work well,” emphasized the veterinarian.*

# Pinheirão,

## a living legend in the cattle business

*From the state of Rio Grande do Sul to the world of cattle business and sales, without losing his humility. This is Antonio Carlos Pinheiro Machado or, just Pinheirão.*

*A native of the city of Porto Alegre, the agricultural engineer educated at the Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Antônio Carlos Pinheiro Machado, now 77 years old, has spent most of his personal and professional life connected to cattle business and horse breeding, and especially to major sales.*

*The only son in a family of four children, Machado watched his father, Heitor Ayres Pinheiro Machado, work with a herd of Jersey cattle on the family's old farm on the edge of the Jacui River, an affluent of the Guaíba. As a young man, he went to work for the Brazilian Ministry of Agriculture, gaining experience in cattle handling. His future was sealed.*

*Destiny ordained that one day, an auctioneer would miss an event held by the Secretary of Agriculture of Rio Grande do Sul. The agency's director looked around and pointed at Pinheiro Machado. "Antonio Carlos, take over the sale," he said. "But I don't even have a gavel!" replied the frightened technician. But there was no way out: Antonio Carlos Pinheiro Machado began, then and there, a fantastic professional course that led him to becoming the most important horse and cattle auctioneer in Brazil.*

*Beginning with this initiation, he never again stopped banging the gavel and providing technical assistance. In 1967, another definitive moment arose. At the invitation of businessman Jamil Nicolau*

*Aun, Pinheiro Machado moved to São Paulo to establish the breeding programs for two farms in the towns of Guararema and Avaré.*

*Soon afterward, he presided over his first sale in Southeastern Brazil. Businessman Sergio Piza, of the sale company Programa Leilões, heard about the fast-talking man from the south and invited him to host a sale in Bauru. "I did well and never again left this world," said Pinheirão.*

*Events kept on happening. The first major sale was an Arabian Horse sale of the businessman Aloísio de Faria. Antonio Carlos Pinheiro Machado is also a member of the São Paulo Jockey Club's history, for which he was exclusive and commanded the golden sales of the 70s and 80s. Expozebu, the largest animal show in Latin America also bear the imprint of Pinheiro Machado: he hosted the show's first sale. He also held the gavel for the main sales of Uberaba, such as Elo da Raça (The Thoroughbred Connection) and Noite dos Campeões (The Night of Champions).*

*Among his experiences, he thinks fondly of the International Arabian Horse Association Sale, the first held in a night club in São Paulo (the Palace), with stratospheric values, which gave him visibility, even in the foreign press.*

*Antonio Carlos Pinheiro Machado made history because he developed a personal method for holding sales. All the glamour, with sound, lights, and*

*color that now make up part of livestock sales began with him. The emotional tone too. "Before, sales were dry and purpose-driven. Little by little, I imprinted my own style, very successfully, I must say."*

*Pinheiro wasn't just a leader in his own era of sales. He was the best. But it never changed his personality. On the contrary, he was always a friend to all and supported new auctioneers. Just ask today's greats, like João Gabriel, Nilson Genovesi and others. They all served as his assistants and can all attest to Pinheiro's amiability. By the way, whenever he could, he let an assistant climb onstage and host a lot or two at the end of a sale. That's the mark of someone ahead of his time.*

*In 1988, Antonio Carlos Pinheiro Machado established Pinheiro Machado Leilões, or Pinheiro Machado Auctions, a family business that quickly became one of Brazil's most sought-after sale companies. "In the early 90s, the market was in a golden age, with major sales of horses, dairy cows and beef cattle."*

*It was also during this time that the now businessman performed, together with his sons, one of his most important feats for Brazilian cattle business, creating the Expocorte (The National Meat Cattle Show), now known as the International Meat Production Chain Fair (Feicorte), the largest indoor meat cattle event in Latin America.*

*Today, enjoying a more relaxed professional lifestyle, Antonio Carlos Pinheiro Machado splits his time between his property, a few technical consultations with ranchers, and the company of his wife, Liliana Janota Pinheiro Machado, who he married 52 years ago, and whenever possible, his eight grandchildren, the children of Heitor, Junior, Leonardo and Ana Zuleica.*

# Pinheirão, uma lenda viva da pecuária

*Do Rio Grande do Sul para o mundo da pecuária e dos leilões, porém sem perder a humildade.*

*Este é Antonio Carlos Pinheiro Machado ou, simplesmente, Pinheirão.*



Natural de Porto Alegre, o engenheiro agrônomo formado pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Antônio Carlos Pinheiro Machado, aos 77 anos de idade, tem a maior parte da vida pessoal e profissional contada a partir do seu envolvimento com a pecuária e a criação de cavalos e, particularmente, com os grandes leilões. Único homem de uma família de quatro filhos, ainda menino ele assistia ao trabalho do pai, Heitor Ayres Pinheiro Machado, na lida com o rebanho de gado Jersey, na antiga fazenda da família, que ficava às margens do rio Jacui, afluente do Guaíba. Ainda jovem, foi trabalhar no Ministério da Agricultura, ganhando experiência no manejo do gado. Estava selado o seu futuro.

Quis o destino que um dia o leiloeiro faltasse a um evento da Secretaria de Agricultura do Rio Grande do Sul. O diretor do órgão olhou para os lados e apontou para Pinheiro Machado. “Antonio Carlos, assumo o leilão”, disse. “Mas nem martelo eu tenho!”, retrucou o assustado técnico. Não teve jeito: Antonio Carlos Pinheiro Machado começava, ali, uma trajetória profissional fantástica, que o alçou ao posto de mais importante leiloeiro de gado e cavalos do País.

A partir dessa iniciação, ele não parou mais de bater o martelo e prestar assistência técnica. Em 1967, nova reviravolta em sua vida. Atendendo convite do empresário Jamil Nicolau Aun, Pinheiro Machado mudou-se para São Paulo para formar o plantel de duas fazendas nos municípios de Guararema e Avaré.

Logo depois, teve seu primeiro remate no sudeste. O empresário Sergio Piza, da Programa Leilões, ouviu falar do gaúcho bom de garganta e o convidou para fazer um leilão em Bauru. “Fui bem e nunca mais deixei esse mundo”, diz Pinheirão.

Os eventos foram se sucedendo. O primeiro grande leilão foi de cavalo árabe, para o empresário Aloísio de Faria. Antonio Carlos Pinheiro Machado também faz parte da história do Jockey Club de São Paulo, de quem durante vários anos foi exclusivo e comandou os leilões de ouro das décadas de 70 e 80. A Expozebu, a maior exposição pecuária da América Latina, também tem a marca de Pinheiro Machado: ele fez o primeiro leilão da feira. Além disso, teve o martelo dos principais remates de Uberaba, como o Elo da Raça e o Noite dos Campeões.

Nessa trajetória, ele lembra com carinho do leilão LICA (Liga Internacional do Cavalo Árabe), o primeiro realizado em uma casa noturna em São Paulo (Palace), cujos valores foram estratosféricos e lhe deram visibilidade, inclusive na imprensa internacional.

Antonio Carlos Pinheiro Machado fez história porque desenvolveu um método todo pessoal de comandar os leilões. Todo o glamour, com som, luzes e cores, que acompanhamos hoje nasceu com ele. O tom emocional também. “Antes, os leilões eram secos e objetivos. Aos poucos, imprimi meu próprio estilo, com muito sucesso, tenho que dizer”.

Pinheiro não foi apenas um líder em seu tempo de leilões. Ele foi o número 1. Mas isso nunca mudou sua personalidade.

Pelo contrário, ele sempre era amigo de todos e dava apoio para o aparecimento de novos leiloeiros. É só perguntar para os grandes de hoje, como João Gabriel, Nilson Genovesi e outros. Todos foram seus pisteiros e podem atestar essa característica de boa-praça de Pinheiro. Aliás, sempre que podia ele deixava um pisteiro subir no púpito e comandar um ou dois lotes nos finais dos remates. Coisa de quem tem visão à frente do seu tempo.

Em 1988, Antonio Carlos Pinheiro Machado criou a Pinheiro Machado Leilões, empresa familiar que logo se transformou em uma das mais procuradas leiloeiras do País. “No início da década de 90, o mercado vivia sua fase áurea com a realização dos grandes leilões de cavalos, gado leiteiro e de corte”.

Foi também nessa época que o agora empresário realizou, junto com os filhos, um dos seus feitos mais importantes para a pecuária brasileira: a criação da Expocorte (Exposição Nacional da Pecuária de Corte), atual Feira Internacional da Cadeia Produtiva da Carne (Feicorte), maior evento de pecuária de corte indoor da América Latina.

Hoje, gozando de uma vida bem mais tranquila em termos profissionais, Antonio Carlos Pinheiro Machado divide seu tempo entre sua propriedade, algumas consultorias técnicas para fazendeiros e a companhia da esposa, dona Liliana Janota Pinheiro Machado, com quem se casou há 52 anos e, quando possível, dos oito netos, filhos do Heitor, do Junior, do Leonardo e da Ana Zuleica.

# Casa Branca traz ao Brasil a melhor genética Hudgins



Brahman Hudgins: qualidade reconhecida internacionalmente  
*Hudgins Brahman: worldwile quality*

*Paulo de Castro Marques firma acordo comercial com Bubba e Bob Hudgins e quebra a barreira que afastava os selecionadores brasileiros do que os irmãos Hudgins têm de melhor.*

**Q**uando o leiloeiro bateu o martelo do lote 8 do 2º Leilão Brahman In Concert, em 10 de abril passado, sacramentando a venda do exclusivo acasalamento da matriz JDH Lady Irma Manso com o reprodutor Woodman, grande campeão norte-americano, estava selado um dos mais importantes negócios da história da raça Brahman no Brasil. O acasalamento, adquirido pelo criador paulista David Fernandez, envolve, simplesmente, uma das melhores fêmeas de cabeceira Hudgins da atualidade, até aquele momento nunca disponível aos selecionadores brasileiros.

Explica-se: os criadores de Brahman do Brasil passam a ter acesso, a partir de agora, à melhor genética dos irmãos Bubba e Bob Hudgins, do Texas (Estados Unidos). Sem restrição.

Isso se torna possível a partir da joint-venture firmada entre os dois irmãos Hudgins e a Casa Branca Agropastoril, de Paulo de Castro Marques. Pelo acordo, a Casa Branca pode acasalar qualquer matriz de Bubba e Bob Hudgins com os reprodutores de sua preferência. Isso mesmo: as melhores.

Até o leilão Brahman In Concert, a genética Hudgins disponível no Brasil era definida pelos próprios criadores norte-americanos. Eles escolhiam quais fêmeas ofereciam para acasalar. Ou seja: não disponibilizavam o acesso à sua melhor genética, que eles guardavam para si e para o próprio aprimoramento da qualidade.



O melhor Brahman está aqui

*Here, the best Brahman*

Agora isso mudou. “O acordo Casa Branca e Bubba e Bob Hudgins é inédito exatamente porque não há restrição genética”, explica Paulo de Castro Marques. “A equipe técnica da Casa Branca pode escolher, com total liberdade, as fêmeas da Hudgins Division e da Leslie Division, fazendas dos irmãos Bubba e Bob”, acrescenta o criador. Paulo de Castro Marques considera o negócio um marco para a pecuária brasileira. E é mesmo. Afinal, os selecionadores do País poderão adquirir os mais exclusivos e valorizados acasalamentos da raça Brahman no mundo. “O nome Hudgins é um marco indiscutível para o Brahman, envolvendo história, tradição, aprimoramento genético e absoluto rigor zootécnico. O resultado de uma história de mais de 90 anos é a impressionante valorização dos animais Hudgins em todo o planeta. E isso ocorre porque ninguém duvida da seriedade do trabalho realizado desde a década de 1920, nos Estados Unidos, e exportado para dezenas de países nos vários continentes”, assinala o proprietário da Casa Branca.

A primeira fase do acordo Casa Branca e Bubba e Bob Hudgins envolve a coleta de 500 embriões para acasalamentos escolhidos pela parceira brasileira. Repito: sem restrição. Uma expressiva parcela desses embriões já está pronta e à disposição da Casa Branca. E a multiplicação começou no 2º Leilão Brahman In Concert.

Paulo de Castro Marques ressalta o caráter democrático do negócio da Casa Branca com Bubba e Bob Hudgins. Afinal, agora, realmente a melhor genética desses dois irmãos Hudgins passa a estar disponível no Brasil. “Com isso, certamente acelera-se o melhoramento genético da raça Brahman no País. E ganham todos: a Casa Branca, que passa a dispor dessa genética fantástica; os criadores brasileiros, que poderão ter acesso a esses produtos absolutamente diferenciados; e a pecuária brasileira, que dá um largo salto de qualidade”, explica Paulo.



*Paulo de Castro Marques, David Fernandez, Paulo Wickbold Marques, Carlos Madrulha*

## Hudgins

### Uma história de conquistas



Os Hudgins são mais que pioneiros na raça Brahman. Eles são considerados os pais da raça, ao cruzar animais Nelore, Gir, Guzerá e Krisna Valley nos idos dos anos 1920.

Uma das primeiras – e marcantes - iniciativas dos Hudgins foi a aquisição do touro Manso, em 1933. Aliás, Manso, que é o mais conhecido reprodutor Brahman de todos os tempos e marco entre o Brahman antigo e o moderno, era filho de touro Guzerá brasileiro.

Com os Hudgins, Manso produziu mais de 300 filhos, entre os quais dezenas de campeões nacionais dos Estados Unidos. Alguns receberam ofertas superiores a US\$ 20 mil ainda na primeira metade do século passado, dinheiro suficiente para comprar propriedades. Mas os Hudgins não os vendiam.

Entre as conquistas, merece destaque a trajetória dos Hudgins nas pistas de julgamentos, que é realmente impressionante. Um exemplo: em 1948, eles inscreveram animais em 22 categorias da exposição pecuária de Houston. Resultado: conseguiram 20 primeiros

prêmios, 19 segundos e 16 terceiros. Esse recorde permanece imbatível até hoje.

Durante sua história, os Hudgins exportaram animais para todas as partes do mundo. Porém, sempre guardaram a sete chaves seus animais diferenciados, de cabeceira. Nesse processo de exportação, está o aparecimento e o fortalecimento da raça Brahman em várias regiões, especialmente América Latina.

Outro recorde inigualável: os Hudgins registraram quase 45 mil animais na associação norte-americana da raça Brahman.

Questões sanitárias impediram a entrada da raça Brahman no Brasil até 1994, quando foram feitas as primeiras importações. De tempos em tempos, criadores brasileiros visitavam os Hudgins, no Texas (Estados Unidos), em busca de animais. Afinal, um Hudgins é um Hudgins.

Os selecionadores norte-americanos, no entanto, nunca permitiram acesso às suas melhores matrizes. Com o negócio com a Casa Branca Agropastoril, Bubba e Bob Hudgins derrubam essa restrição. “Agora, é a melhor genética Hudgins mesmo que vem aí”, celebra Paulo de Castro Marques.



# Casa Branca brings the best Hudgins genetics to Brazil

Paulo de Castro Marques closes a commercial agreement with Bubba and Bob Hudgins, breaking the barrier that had separated Brazilian breeders from the best of what the Hudgins brothers have to offer.

When the auctioneer banged his gavel on lot 8 of the Second Brahman In Concert last April 10th, closing the sale of the exclusive pregnancies of JDH Lady Irma Manso with the bull Woodman, the American Grand Champion, he sealed one of the most important deals in the history of the Brahman breed in Brazil. The pregnancy, acquired by São Paulo breeder David Fernandez, involves, quite simply, one of the best females in the current Hudgins herd, never before available to Brazilian purchasers.

Explanation: breeders of Brahman in Brazil now have access to the best genetics of the brothers Bubba and Bob Hudgins of Texas. Without restrictions.

This is possible through a joint venture between the Hudgins brothers and Casa Branca Agropastoril, which belongs to Paulo de Castro Marques. According to the agreement, Casa Branca can breed any dam belonging to Bubba and Bob Hudgins with the bull of their choice. That's right – without restrictions.

Until Brahman In Concert, Hudgins genetics was available in Brazil at the determination of the American breeders themselves. They chose which female would be offered for breeding. That is, they did not make their best genetics available, which they retained for their own improvement of herd quality.

Now, that has changed. "The agreement between Casa Branca and Bubba and Bob Hudgins is unprecedented exactly because there are no genetic restrictions," explained Paulo de Castro Marques. "Casa Branca's technical team can choose, with complete freedom, among the females belonging to the Hudgins

and Leslie Division, the brothers' farms," he added.

Paulo de Castro Marques considers the deal to be a landmark for the Brazilian cattle business. And it is. After all, Brazilian breeders can now acquire the world's most exclusive and prized matings of the Brahman breed. "The Hudgins name is an undeniable force for Brahman cattle, involving history, tradition, genetic improvement and absolute rigor in animal husbandry. The result of more than 90 years of history is the impressive valuation of Hudgins animals throughout the world. And that has happened because no one doubts the serious work done since the 1920s in the United States and exported to dozens of countries on several continents," explained the owner of Casa Branca.

The first phase of the agreement with Bubba and Bob Hudgins involves the collection of 500 embryos for transfers chosen by the Brazilian partner. I repeat: without restriction. A significant portion of these embryos is already ready and available to Casa Branca. And the multiplication began at the Second Annual Brahman In Concert.

Paulo de Castro Marques emphasized the democratic nature of the business between Casa Branca and Bubba and Bob Hudgins. After all, the best genetics of the Hudgins brothers is now available in Brazil. "With this, we have certainly sped up the genetic improvement of the Brahman breed in Brazil. And we all win: Casa Branca, which now has access to this fantastic genetic material; Brazilian breeders, who now have access to these unique products; and Brazilian animal husbandry, which takes a major step in terms of quality," explained Paulo.

## Hudgins: A history of achievement

The Hudgins family is more than a group of pioneers in the Brahman breed. They are now considered to be the fathers of the breed, for having coupled Nelore, Gir, Guzerá and Krisna Valley animals in the 1920s.

One of the Hudgins's first – and most important – initiatives was the acquisition of the bull Manso in 1933. By the way, Manso, the best known Brahman reproducer of all time, and a definitive mark between old Brahman and the modern breed, was the offspring of a Brazilian Guzerá bull.

With the Hudgins's, Manso produced more than 300 offspring, including dozens of American national champions. Offers to purchase these animals surpassed \$20 thousand in the first half of the 20th century, enough to purchase entire properties. But the Hudgins's did not sell.

Among their many achievements, the Hudgins's truly impressive progress on the show circuit deserves to be highlighted. An example: in 1948, they entered animals in 22 categories of the Houston Livestock Show. The result: they won 20 first prizes,

19 second prizes, and 16 third prizes. That record still stands. Throughout their history, the Hudgins's have exported animals worldwide. They have, however, always maintained their unique animals, the breeders, under lock and key. In this export process is the appearance and strengthening of the Brahman breed in several regions, especially in Latin America.

Another unbeatable record: the Hudgins's have registered almost 45 thousand animals in the American Brahman Association.

Sanitary issues prevented the entry of Brahman cattle into Brazil until 1994, when the first importations were performed. From time to time, Brazilian breeders have visited the Hudgins's in Texas in search of animals. After all, a Hudgins is a Hudgins. The American breeders, however, never granted access to their best dams. With the deal with Casa Branca Agropastoril, Bubba and Bob Hudgins demolished that restriction. "Now, it's the best Hudgins genetics itself that will show up," celebrated Paulo de Castro Marques.



Qualidade que pesa exato!

# DURABILIDADE

Uma das qualidades que faz da Coimma líder nacional em Troncos e Balanças.

[www.coimma.com.br](http://www.coimma.com.br)

## Tronco de contenção

com balança eletrônica



## Balança bovina mecânica



## Imobilizador bovino eletrônico



## Balança bovina eletrônica



SAC: 0800 11 2555

(18) 3821 9900

Rod. Com. João Ribeiro de Barros, km 646

Caixa Postal: 1031 - CEP 17.900-000

Dracena - São Paulo

TOP LIST 2006

### BALANÇAS E TRONCOS COIMMA:

### CAMPEÕES NACIONAIS

Campeão pela 1ª vez Top of Mind Bovina Brasil 2007

# BRASIL

## cada vez mais líder



*Rebanho brasileiro cresce apostando em boa genética  
Brazilian herd grows by betting on good genetic*

**E**m 2003, o Brasil assumiu a liderança do comércio mundial de carne bovina e nunca mais perdeu a posição. Pelo contrário: a diferença em relação ao segundo lugar (Austrália) avança ano após anos, já ultrapassando as 400 mil toneladas por ano. Essa posição foi reafirmada em 2006, com a exportação recorde de 1.596.936 toneladas e mais de US\$ 3.993.640.844. Para se ter uma idéia do avanço, em 1999 os frigoríficos brasileiros venderam 580 mil toneladas no exterior.

O fato é que, nós, brasileiros, já conhecíamos há muito tempo nossas potencialidades para a produção de carne bovina e, agora, o mundo assiste, impassível, ao avanço incrível do Brasil. Dados da Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carne (Abiec) mostram que a cada três quilos de carne bovina comercializados no mundo hoje, 1 sai do Brasil. “Esse número é impressionante e a tendência é de crescimento devido a várias características da região e fatores internos e externos”, explica a gerente de marketing da Abiec, Andréa Veríssimo.

Disponibilidade de terras e de água, custo baixo de produção e mão-de-obra abundante e relativamente barata já seriam motivos suficientes para colocar o Brasil em condições de superioridade em nível mundial. Levantamento do pesquisador

*De Zen: condições do Brasil são muito favoráveis*

*De Zen: conditions in Brazil are very favorable*



Sergio De Zen, da Esalq/USP, de Piracicaba (SP), mostra que no Brasil se gastam US\$ 180 para produzir 100 kg de carne bovina; na Inglaterra, o custo é de US\$ 810. “Nenhum país tem condições de superar nossos custos”, ressalta De Zen. Se não bastassem todas as vantagens citadas acima, os grandes produtores mundiais de carne sofreram abalos recentes, ora sanitários ora econômicos.

Alguns exemplos: a Argentina enfrentou forte crise econômica e aftosa nos últimos anos, a União Européia sofreu baques sanitários nos últimos 10 anos, por conta da Encefalopatia Espongiforme Bovina (EEB), mais conhecida como a “doença da vaca louca”, e a febre aftosa, os Estados Unidos também foram afetados pela doença da vaca louca e a Austrália enfrenta a pior estiagem dos últimos 60 anos.



*Exportações em alta: Brasil já representa 1/3 do comércio global*

*Exports Growing: Brazil accounts for 1/3 of global commerce*

Nem os casos de febre aftosa, ocorridos no Brasil em 2005, e que impuseram restrição às exportações de alguns estados, como São Paulo, Mato Grosso do Sul e Paraná, foram suficientes para reduzir o avanço da carne brasileira – de preço menor do que os concorrentes, mas de qualidade crescente – no mercado internacional.

Sergio De Zen explica que a situação atual, bastante favorável ao Brasil, decorre de uma série de fatores internos também. “Esse movimento positivo foi iniciado com a substituição da pecuária de reserva de valor pela eficiência produtiva. A partir dessa decisão estratégica, o País ganhou poder de oferta, passou a trabalhar com preços ainda mais competitivos, trabalha voltado para a qualidade em todos os sentidos e abriu guerra em prol da segurança alimentar. Diante desse contexto, ficou muito mais fácil desenvolver canais de exportação, mesmo com a ocorrência de aftosa há dois anos”, explica o pesquisador.

Andréa Veríssimo rebate as acusações, especialmente dos países europeus, como a Irlanda, de falta de eficiente controle sanitário, falta de rastreabilidade do gado e movimentações ilegais entre os estados, entre outras questões. “A Irlanda sofre muito com o avanço brasileiro no mercado mundial. O preço do boi gordo vem caindo naquele país e os índices de exportação também. Essa cruzada irlandesa contra com Brasil objetiva apenas enfraquecer o nosso avanço. Mas isso não deve ocorrer”, comenta a gerente de marketing da Abiec. Explica-se: a Irlanda atende, atualmente, cerca de 15% do mercado europeu de carne bovina.

Andréa informa, ainda, que alguns países europeus taxam a carne brasileira em até 175% de impostos, mas, mesmo assim, o *Brazilian Beef* chega a preços competitivos. “Quando os investidores vêm ao Brasil, ficam impressionados com a capacidade de aumento de produção da carne brasileira. Ocupamos 220 milhões de hectares com pastagens e podemos crescer mais 90 milhões de hectares, em diversas regiões do País, sem precisar desmatar áreas ou ocupar terras protegidas por lei. Nenhuma outra nação dispõe desse bem”, diz.

**Tendência positiva** – Se o cenário para a carne brasileira é positivo hoje, deverá ser ainda mais favorável no futuro. Estudo feito pelo Instituto de Pesquisa de Políticas Agrícolas e Alimentares dos Estados Unidos (Fabri), em 2015 o Brasil deverá exportar mais de 2,2 milhões de toneladas de carne bovina por ano, representando mais de 50% do comércio internacional. “Brasil, Austrália, Argentina e Nova Zelândia deverão, juntos, abocanhar 80% das exportações”, informa Sergio De Zen.

O Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) também fez projeções. Para o órgão, nos próximos dez anos a pecuária crescerá ao ritmo de 2,54% ao ano. Transformando em números, a produção anual deve ultrapassar 13,15 milhões de toneladas. “Veja que em 1998, o Brasil produziu 5,8 milhões/t. Trata-se de um crescimento excepcional”, complementa o pesquisador da Esalq/USP. Em relação à exportação, o MAPA estima que em 2017, o País esteja no patamar das 2,8 milhões de toneladas vendidas no exterior.

“O Brasil é um player muito flexível e de extrema importância para o mercado global. É o único país do mundo em condições de oferecer carne bovina, suína ou de frangos e atender qualquer tipo de demanda”, observa Sergio De Zen. No entanto, lembra o especialista, o País não pode abrir mão do crescimento sustentável, do constante investimento em novas tecnologias, da eficiência produtiva e dos controles sanitários eficientes, com a necessária segurança alimentar.

Por outro lado, o pesquisador da Esalq/USP assinala um pouco muito importante: a preocupação em melhorar cada vez mais a imagem da carne brasileira no exterior. “Não podemos deixar em segundo plano o desenvolvimento da capacidade de prever problemas e resolvê-los antes que algum concorrente se aproveite deles. Nesse sentido, a questão ambiental é prioritária”, diz.

## BRAZIL, increasing its leadership

*In 2003, Brazil seized the leadership of the global beef market, and has never since lost the position. Quite the opposite: the difference between Brazil and the runner-up (Australia) grows year after year, and has reached the mark of 400 metric tons per year. This position was reaffirmed in 2006, with the record export of 1,596,936 metric tons valued at over US\$ 3,993,640,844. To give you an idea of the progress, Brazilian meat exporters sold 580 thousand metric tons abroad in 1999.*

*The fact is we Brazilians have long known of our potential in beef production and now the world watches Brazil's incredible progress, impassive. Data from the Brazilian Meat Exportation Association (Abiec, in the Portuguese acronym) show that of every three kilos of meat sold in the world today, one comes from Brazil. "This number is impressive, and the trend is for growth due to the characteristics of the region and internal and external factors," explains Abiec's director of marketing, Andréa Veríssimo.*

*Available land and water, low production costs and abundant, relatively cheap labor are reasons enough for Brazil to have superior conditions at the global level. Assessment by researcher Sergio De Zen, of Esalq/USP in Piracicaba (SP), shows that it costs US \$180 to produce 100 kg of beef in Brazil, while in England the cost is US \$810. "No other country has better conditions than ours," emphasized De Zen.*

*As if the abovementioned advantages weren't enough, major beef producers worldwide have suffered recent setbacks, including sanitary and economic problems.*

*A few examples: Argentina has faced a serious economic crisis over recent years, the European Union has undergone sanitary disasters during the last ten years due to Bovine Spongiform Encephalopathy (BSE), better known as Mad Cow Disease, and Foot-and-mouth disease (FMD), the United States was also affected by Mad Cow Disease and Australia faces the worst drought in 60 years.*

*Not even the cases of foot-and-mouth disease that occurred in Brazil in 2005, which resulted in the restriction of exports from some states, including São Paulo, Mato Grosso do Sul and Paraná, were enough to reduce the progress of Brazilian beef – with a lower price than competitors and increasing quality – on the international market.*

*Sergio De Zen explained that the current situation, strongly in Brazil's favor, is the result of a series of internal factors as well. "The positive movement began when the industry replaced price maintenance with efficiency in production. Beginning with this strategic decision, Brazil increased its power to sell, began to work at even more competitive prices, began to work toward quality in every sense, and began a war in favor of food safety. In this context, it became much easier to develop export channels, despite the foot-and-mouth disease outbreak two years ago," explained the researcher. Andréa Veríssimo discounts the accusations, made especially*

*by European countries such as Ireland, that Brazil lacks sanitary controls and traceability of cattle, as allows illegal movement of herds between states, among other issues. "Ireland has suffered greatly with the progress of Brazil on the global market. The price of fatted cows has been falling there, as have the levels of exportation. This confrontation with Brazil only seeks to weaken our progress. But that isn't likely to happen," commented Abiec's marketing director. Let's explain: Ireland currently supplies about 15% of the European market for beef.*

*Andréa also told us that some European countries assess taxes of up to 175% on Brazilian beef, but, even so, the product reaches market at a competitive price. "When investors come to Brazil, they are impressed with the capacity to increase production of Brazilian beef. We currently use 220 million hectares as pastureland, and we expect to grow by another 90 million hectares in various regions of the country, without needing to remove forests or use legally protected land. No other nation has that at its disposal," she said.*

**Positive Trend** – *If the current situation for Brazilian beef is bright, it is expected to be even brighter in the future. A study performed by Food and Agriculture Policy Research Institute (FAPRI) showed that Brazil is expected to export over 2.2 million metric tons of beef per year by 2015, representing more than 50% of international marketing. "Together, Brazil, Australia, Argentina and New Zealand are expected to represent more than 80% of export," commented Sergio De Zen.*

*The Brazilian Ministry of Agriculture and Food Supply (MAPA) has made its own projections. According to the agency, livestock production is expected to grow 2.54% per year for the next ten years. Translated into numbers, annual production should surpass 13.15 million metric tons. "Consider that in 1998 Brazil produced 2.8 million metric tons. This growth has been exceptional," added the Esalq/USP researcher. Regarding exportation, MAPA estimates that Brazil will be selling approximately 2.8 million metric tons abroad in 2017.*

*"Brazil is an extremely flexible and important actor on the global market. It is the only country on Earth in the condition to offer beef, pork or chicken and meet any type of demand," noted Sergio De Zen. Nevertheless, the specialist reminded us, Brazil cannot fail to work toward sustainable growth, constantly investing in new technologies, production efficiency, and effective sanitary controls, providing necessary food security.*

*On the other hand, the researcher from Esalq/USP pointed out an important detail: concern for improving the image of Brazilian beef abroad. "We cannot ignore development of the capacity to predict problems and solve them before a competitor takes advantage of them. In this sense, the environmental issue is a priority," he says.*

# A Automação Chegou ao MANEJO

- ▶ Produtos Consagrados nos EUA e Europa
- ▶ Assistência Técnica Permanente
- ▶ Tempo de Trabalho Pré-Programado



## Automation has come to handling

- ▶ Products Established in the USA and Europe
- ▶ Permanent Technical Assistance
- ▶ Pre-Programmed Working Time



**Compartimentos individuais que dispensam cabrestos e amarras**  
**Individual compartments which dispense halters and bridles**

- Reduz Gordura Corpórea
- Aumenta a Massa Muscular
- Otimiza o Trabalho do Dia-A-Dia
- Reduz Tempo e Mão-De-Obra
- Facilita o Cabrestamento dos Animais
- Preserva os Cascos
- Reduces Body Fat
- Increases Muscular Mass
- Improves Day-to-Day Work
- Reduces Time and Manual Labor
- Facilitates Haltering of Animals
- Preserves Hooves

*"Com estes equipamentos tanto os animais de exposição quanto os touros do programa de coleta apresentam-se mais saudáveis, o que nos proporciona um excelente ganho no manejo diário".*

*"With this equipment, show animals as well as bulls in reproduction programs look healthier, which gives us an excellent gain in daily handling".*

**Leonardo Pinheiro Machado**  
Casa Branca Agropastoril



**SAHINCO IND. COM. E REPRESENTAÇÕES LTDA**

(55 11) 3872-7833 / 3083-1997 - [sahinnco@sahinnco.com.br](mailto:sahinnco@sahinnco.com.br) - [www.sahinnco.com.br](http://www.sahinnco.com.br)

# A pecuária intensiva não custa mais; rende mais



*Palavra dos pesquisadores da Embrapa Gado de Corte,  
principal instituição de pesquisa da cadeia produtiva no Brasil,  
que completa três décadas de atuação.*

**A** Embrapa Gado de Corte está completando 30 anos de existência em 2007. São três décadas de excelentes e variados serviços prestados à cadeia da carne bovina brasileira. A revista Casa Branca Press presta justa homenagem à instituição com a reprodução de dois artigos elaborados por seus pesquisadores. Um deles, “Produção de Novilho Precoce e seu Efeito na Produtividade do Sistema”, é de autoria do engenheiro agrônomo Kepler Euclides Filho, atualmente na sede da Embrapa, em Brasília (DF), e do também engenheiro agrônomo Ivo Martins Cezar. O outro, “Carne Bovina: Alimento Nobre Indispensável”, foi escrito pelo também engenheiro agrônomo Ezequiel Rodrigues do Valle.

O primeiro trata das vantagens do novilho precoce, animal-símbolo da pecuária moderna, que chega à idade de abate com até 30 meses, e é produto da atividade intensiva, que busca resultados incansavelmente. Para a busca do novilho precoce, nada melhor que o cruzamento industrial com raças européias.

Segundo a definição de Kepler Euclides, se forem usadas raças britânicas, como o Angus, parabéns, pois elas “expressam boa taxa de sobrevivência, apresentam bons índices reprodutivos e taxa de crescimento satisfatório para produzir carcaças de ótima qualidade”. Já as raças continentais, como o Simental sul-africano, provado nos trópicos, mas originário da Europa, também geram bons resultados, pois se caracterizam “pelo alto poder de crescimento, boa conversão alimentar, altos pesos de abate e carcaça com pouca gordura”.

Ainda em termos conceituais, outros dois pesquisadores da Embrapa Gado de Corte, Ronaldo de Oliveira Encarnação e José Marques da Silva, ressaltam que a produção de novilho precoce oferece muitas vantagens, como:

- Melhoria da qualidade da carne
- Aumento do desfrute do rebanho
- Aumento da produtividade da propriedade
- Melhoria da eficiência do empreendimento
- Maior giro de capital
- Liberação das pastagens mais cedo para outras categorias
- Incentivo fiscal, com redução do ICMS em vários estados

Em seu artigo, Kepler Euclides ressalta que “quanto mais cedo uma fêmea produzir um bezerro e o novilho for para o abate, maior será o desfrute (...). Como consequência, maiores serão a eficiência, o giro de capital e a rentabilidade do sistema de produção”. O especialista defende fortemente a produção do novilho precoce, ressaltando que “a redução da idade de abate de 42 para 26 meses e da idade à primeira parição de quatro para três anos resulta em aumento de mais de 40% na taxa de desfrute. Além disso, há redução no número de animais em recria, que possibilita incremento de aproximadamente 45% no número de fêmeas em reprodução”. Kepler ressalta a importância do uso de animais geneticamente superiores.

Para comprovar as vantagens da produção do novilho precoce, os pesquisadores da Embrapa Gado de Corte avaliaram três sistemas de produção que se diferenciam somente com respeito à idade de abate, que foram 26, 38 e 42 meses de idade (veja abaixo).

“Os três sistemas apresentavam os seguintes parâmetros: idade das fêmeas ao primeiro parto, 36 meses; taxa de desmama, medida como o número de bezerros desmamados, em relação ao número de vacas expostas, igual a aproximadamente 64%; e área de pastos de 4.000 hectares formados com pastagens cultivadas. Em todos os casos foram consideradas as fases de cria, recria e engorda. Os pesos foram de 490 kg para abate aos 42 meses; 450 kg para as outras duas idades de abate. Foi considerado, ainda, rendimento de carcaça igual a 54% para todos os casos”. Foram os seguintes os resultados obtidos:

**Conclusão dos pesquisadores:** “A redução da idade de abate de 42 para 26 meses possibilitou acréscimos de 10% no total de cabeças no rebanho, 34% no número de fêmeas em reprodução, 30% no número de bezerros desmamados e de 31% no número de animais vendidos. Além disso, gerou aumento de 25% no desfrute e de 30% no equivalente carcaça, quantidade de carcaça vendida para o frigorífico”.

**Tabela / Table**

Efeito da idade de abate sobre alguns parâmetros em sistemas envolvendo as fases de cria, recria e engorda:

*Effect of age at slaughter on some parameters of the systems involved in the pre-weaning, post-weaning and fattening stages:*

<b>Sistemas / Systems</b>				
<b>Parâmetros</b>	<b>Unidades</b>	<b>Abate aos 42 meses</b>	<b>Abate aos 38 meses</b>	<b>Abate aos 26 meses</b>
<i>Parameter</i>	<i>Unit</i>	<i>Slaughter at 42 months</i>	<i>Slaughter at 38 months</i>	<i>Slaughter at 26 months</i>
Total de animais no rebanho <i>Total animals in herd</i>	cab. <i>head</i>	6.874	7.234	7.534
Total de fêmeas em reprodução <i>Total females in reproduction</i>	cab. <i>head</i>	1.866	2.140	2.495
Total de bezerros desmamados <i>Total calves weaned</i>	cab. <i>head</i>	1.206	1.384	1.566
Total de animais vendidos <i>Total calves sold</i>	cab. <i>head</i>	1.135	1.293	1.492
Peso vivo vendido <i>Live weight sold</i>	kg/cab. <i>kg/head</i>	118	122	138
Desfrute <i>Offtake</i>	% <i>%</i>	16	18	20
Equivalente carcaça <i>Carcass equivalent</i>	kg/ha <i>kg/hect</i>	52	57	67

**Carne bovina, indispensável:** Muitos dizem que o maior inimigo da carne bovina é o frango. Será mesmo? Talvez, a cadeia produtiva da carne bovina no Brasil ainda não tenha se dado conta de que a propaganda é a alma do negócio e que a imagem tem de ser valorizada, sobretudo pensando nas gerações futuras.

Infelizmente, o marketing da carne bovina não é levado a sério. Exceções existem, claro. A raça Angus é reconhecida no mundo todo – inclusive no Brasil – como aquela de carne de qualidade superior. E há o Serviço de Informação da Carne (SIC), que prega no deserto e, por mais ações de fortalecimento da imagem da carne bovina que desenvolva, não tem o apoio necessário dos vários elos da cadeia.

A Embrapa Gado de Corte também faz a sua parte. O pesquisador Ezequiel Rodrigues do Valle escreveu um interessante artigo, chamado “Carne Bovina: Alimento Nobre Indispensável”, em que apresenta as qualidades nutricionais da carne vermelha – o SIC também bate bastante nessa tecla – e faz algumas comparações com as chamadas carnes brancas (de frango e suína).

Ezequiel do Valle informa que a Organização Mundial da Saúde (OMS) recomenda que a ingestão diária de gordura total e saturada seja limitada a determinado percentual da dieta. Um exemplo: “a energia de manutenção para homens com idade superior a 50 anos é de 2.300 quilocalorias/dia. Portanto, os limites diários de ingestão de gordura, total e saturada, seriam de 690 quilocalorias/dia e 230 quilocalorias/dia, respectivamente”. A título de comparação, o consumo diário de 100 gramas de contrafilé grelhado contribuirá com apenas 5% da energia proveniente da gordura total e com pouco mais de 7% da gordura saturada.

O pesquisador da Embrapa Gado de Corte também relata que a carne bovina é excelente fonte de proteína. Além disso, é rica em ácidos graxos essenciais, em vitaminas do complexo B (tiamina, riboflavina, niacina, ácidos fólico e pantotênico e vitaminas B<sub>6</sub> e B<sub>12</sub>), em minerais (K, P, Mg, Fe e Zn) e em aminoácidos essenciais. Isso não é tudo: possui altas concentrações de ácido linoléico conjugado (CLA), composto associado à prevenção e ao combate de determinados tipos de câncer.

Vê-se que a carne bovina é mais que um alimento saboroso; é essencial para o organismo das pessoas. Aliás, como ressalta Ezequiel do Valle, “todos os nutrientes contidos na carne são importantes para a saúde humana”. O pesquisador destaca, sobretudo, os minerais ferro e zinco. “O ferro é essencial para diversas funções



do organismo. Além de dar suporte ao sistema imunológico, forma parte da hemoglobina dos glóbulos vermelhos, responsável pelo transporte de oxigênio e dióxido de carbono. Esse oxigênio é utilizado para liberar energia do alimento, a qual é utilizada para crescimento, respiração, locomoção e demais funções do organismo”.

O clássico sintoma de deficiência de ferro é a anemia. Estudos comprovam que dietas deficientes em ferro retardam o crescimento das crianças, além de prejudicar a habilidade de aprendizado. De todas as carnes, a bovina é a que apresenta os maiores teores de ferro (3,4 gramas/100 gramas), enquanto a de aves e a de suínos apresentam menores concentrações (1 g/ 100 g e 1,47 g/ 100 g, respectivamente).

Quanto ao zinco, trata-se de um mineral importante para o crescimento e para o desenvolvimento de diversas funções imunológicas. Sua deficiência pode afetar a função de mais de 60 enzimas, interferindo na maioria dos processos metabólicos do organismo! Mais uma vez, a carne bovina é a proteína animal que tem as maiores concentrações de zinco (6,5 gramas/100 gramas).

Há, ainda, as vitaminas. “O mérito da carne bovina, como fonte de vitaminas, é a alta concentração e disponibilidade de vitaminas do complexo B, em especial a B<sub>12</sub>. A deficiência dessa vitamina na dieta

apresenta como primeiros sintomas mudanças no sistema nervoso (dificuldades de locomoção e expressão), que, se não socorridas a tempo, podem resultar em deterioração mensal e paralisia”, informa Ezequiel do Valle.

Como se vê, a carne bovina é um alimento rico.

Basta que os vários agentes da cadeia produtiva juntem suas forças e façam a sua parte para o consumo per capita deixar de cair, como vem acontecendo nos últimos anos, recuperando a liderança perdida entre as proteínas animais para a carne de frangos.

**Tabela / Table**

Composição nutricional das carnes bovina, suína e de aves (grelhada ou cozida, porção de 100 gramas)

*Nutritional content of beef, pork, and poultry (grilled or baked, per 100 grams, portion)*

	<b>Unidade</b> <i>Unit</i>	<b>Alcatra*</b> <i>Rump roast*</i>	<b>Lombo suíno</b> <i>Pork loin</i>	<b>Peito de frango</b> <i>Chicken breast</i>
<b>Calories</b>	<i>Kcal</i>	191	164	165
<b>Proteína / Protein</b>	g	30,4	28,1	31
<b>Gordura / Fat</b>	g	6,8	4,8	3,6
<b>Minerais / Minerals</b>				
Ferro / <i>Iron</i>	mg	3,4	1,5	1
Magnésio / <i>Magnesium</i>	mg	32	28	29
Fósforo / <i>Phosphorus</i>	mg	244	259	228
Potássio / <i>Potassium</i>	mg	403	437	256
Zinco / <i>Zinc</i>	mg	6,5	2,6	1
Selênio / <i>Selenium</i>	ug	32,9	48,1	27,6
<b>Vitaminas / Vitamins</b>				
Tiamina (B <sub>1</sub> ) / <i>Thiamine (B<sub>1</sub>)</i>	mg	0,13	0,94	0,07
Riboflavina (B <sub>2</sub> ) / <i>Riboflavin (B<sub>2</sub>)</i>	mg	0,29	0,39	0,11
Niacina / <i>Niacin</i>	mg	4,28	4,71	13,71
Ácido pantotênico/ <i>Pantothenic acid</i>	mg	0,39	0,69	0,96
Folacina / <i>Folic Acid</i>	ug	10	6	4
Vitamina B <sub>6</sub> / <i>Vitamin B<sub>6</sub></i>	mg	0,45	0,42	0,60
Vitamina B <sub>12</sub> / <i>Vitamin B<sub>12</sub></i>	ug	2,85	0,55	0,34
<b>Ácidos graxos / Fatty Acids</b>				
Saturados / <i>Saturated</i>	g	2,65	1,66	1,01
Monossaturados/ <i>Monounsaturated</i>	g	2,90	1,93	1,24
Poliinsaturados/ <i>Polyunsaturated</i>	g	0,26	0,41	0,77
<b>Colesterol / Cholesterol</b>	mg	89	79	85

Fonte / Source: USDA

\* Alcatra de bovino de raça européia / \* Rump roast from European breeds.

# Intensive Cattle business doesn't cost more, it yields more

Words of the researchers from Embrapa Beef Cattle,  
the most important research institute on Brazil's production chain,  
which celebrates its 30th anniversary this year.

*Embrapa Beef Cattle celebrates its 30th anniversary in 2007. These have been three decades of excellent and diverse service to the Brazilian beef supply chain. Casa Branca Press Magazine is proud to honor the institute by reprinting two articles by its researchers.*

*One, "Production of Precocious Calves and Effects on the Productivity of the System," is written by agricultural engineers Kepler Euclides Filho, currently a researcher at Embrapa's lead office in Brasília, and Ivo Martins Cezar. The other, "Beef: Indispensable Noble Food," was written by agricultural engineer Ezequiel Rodrigues do Valle.*

*The first article deals with the advantages of precocious calves, the symbol of modern cattle business, which reaches slaughtering age by 30 months of age, and is the product of intensive activity that tirelessly seeks results. For the search for precocious calves, there's nothing better than cross-breeding with European breeds.*

*According to the definition of Kepler Antunes, if they are British breeds, such as the Angus, "they have a good survival rate, show good reproductive rates and adequate growth rates to produce excellent quality carcasses." Continental breeds - such as the South African Simmental - which inhabit tropical regions but originate from Europe, are characterized by "high power to grow, good feed conversion, high weights, and low fat carcasses."*

*Still in conceptual terms, two other researchers for Embrapa Beef Cattle, Ronaldo de Oliveira Encarnaç o and José Marques da Silva, emphasize*

*that production of precocious calves offers many advantages, such as:*

- Better meat quality
- Increased herd offtake
- Increase productivity of property
- Improved business efficiency
- Greater turnover of capital
- Pastures freed up earlier for other categories
- Fiscal incentives, with reduced Brazilian Taxes on Production (ICMS) in several States

*In his article, Kepler Antunes emphasizes that "the earlier a female produces a calf and the calf goes to slaughter, the greater the offtake (...). As a consequence, the greater the efficiency, capital turnover, and profitability of the production system."*

*The specialist strongly defends the production of precocious calves, emphasizing that "the reduction of the age of slaughter from 42 to 26 months of age and the age of first birthing from four to three years results in an increase of more than 40% in the offtake rate. Additionally, the number of animals in post-weaning grazing is reduced, allowing an increase of approximately 45% in the number of females in reproduction." Kepler emphasized the importance of the use of animals of high genetic quality.*

*To show the advantages of production of precocious calves, the researchers for Embrapa Beef Cattle evaluated three production systems that differed only with respect to the age at slaughter, which were 26, 38 and 42 months.*

*"The three systems has the following parameters: age of females at first birthing, 36 months; weaning rate, measured as the number of calves weaned versus the number of calves exposed, equal to approximately 64%; area of pasture of 4000 hectares, made up of cultivated pasture. In all cases,*

the pre-weaning, post-weaning and fattening stages were considered. Weights were 490 kg for slaughter at 42 months, and 450 kg for the other two ages at slaughter. Carcass yield was considered to be 54% for all cases.” The researchers obtained the following results:

See Table page 21.

**Researchers' conclusions:** “Reduction of the age at slaughter from 42 to 26 months allowed a 10% increase in the total head of cattle in the herd, a 34% increase in the number of females in reproduction; a 30% increase in the number of calves weaned, and a 31% increase in the number of animals sold. Additionally, it allowed a 25% increase in offtake and a 30% increase in carcass equivalent, the quantity of carcasses sold for meat packing.”

**Beef, indispensable:** Many say beef's greatest enemy is chicken. Is it really? Perhaps Brazil's beef production chain has not yet realized that advertising is the soul of the business and that image must be valued, especially thinking of future generations.

Unfortunately, the marketing of beef is not taken seriously. There are exceptions, of course. Angus cattle are recognized worldwide – even in Brazil – as the breed with the highest quality meat. And there is the Meat Information Service (SIC, in the Portuguese acronym), that seeks to hold the fort, and, regardless of what activities it conducts to strengthen the image of beef, it doesn't have the support needed from the various links in the supply chain.

Embrapa Beef Cattle also does its part. Researcher Ezequiel Rodrigues do Valle has written an interesting article called “Beef: Indispensable Noble Food,” in which he presents some of the nutritional qualities of red meat – SIC also hits this note often – and makes a few comparisons with so-called white meat (chicken and pork).

Ezequiel do Valle tells us that the World Health Organization (WHO) recommends total and saturated fats to be limited to a certain percentage of the diet. An example: “the maintenance level for men over the age of 50 is 2300 calories/day. Therefore, the daily limits for ingestion of total and saturated fats would be 690 and 230 calories per day, respectively.” As a comparison, the daily consumption of 100 grams of grilled sirloin contributes only 5% of calories

from total fats and a little over 7% of saturated fats.

The researcher for Embrapa Beef Cattle also points out that beef is an excellent source of protein. Additionally, it is rich in essential fatty acids, the B vitamin complex (thiamine, riboflavin, niacin, folic acid, and pantothenic acid, and Vitamins B<sub>6</sub> and B<sub>12</sub>), minerals, (K, P, Mg, Fe and Zn) and essential amino acids. That's not all: it has high concentrations of conjugate linoleic acid (CLA), a compound associated with the prevention and fighting certain types of cancer.

We can see that beef is more than a tasty food, it is essential to the human body. By the way, as Ezequiel do Valle points out, “all of the nutrients contained in meat are important to human health.” The researcher emphasizes especially iron and zinc. “Iron is essential to various bodily functions. In addition to supporting the immunological system, it is part of the hemoglobin in red blood cells, which are responsible for transporting oxygen and carbon dioxide. This oxygen is used to release the energy in food, which is used for growth, breathing, motion, and other bodily functions.”

The classic symptom of iron deficiency is anemia. Studies show that iron deficient diets retard the growth of children, in addition to harming the ability to learn. Of all meats, beef has the highest levels of iron (3.4 grams / 100 grams), while poultry and pork have lower concentrations (1 g / 100 g and 1.47 g / 100 g, respectively).

Zinc is an element which is important to growth and diverse immunological functions. Zinc deficiency can affect the function of over 60 enzymes, affecting the majority of the body's metabolic processes! Once again, beef is the animal protein with the highest concentrations of zinc (6.5 g / 100 grams).

There are also the vitamins. “The merit of beef, as a source of vitamins, is the high concentration and availability of the B vitamin complex, especially B<sub>12</sub>. The deficiency of these vitamins presents initially as changes in the nervous system (difficulty in movement and expression), that, if not remedied in time, can result in mental deterioration and paralysis,” commented Ezequiel do Valle.

See Table page 23.



## Angus e Marfrig selam acordo de carne certificada em SP

*Objetivo é valorizar pecuaristas que investem na raça Angus. Entre os benefícios, estão previstas bonificações e pagamento de machos e fêmeas pelo mesmo valor.*

*The objective is to value producers who invest in the Angus breed. Among benefits, bonuses and equal payments for males and females are anticipated.*

**A**gora é oficial. Como divulgado na edição anterior da revista Casa Branca Press, a Associação Brasileira de Angus e o Grupo Marfrig, uma das maiores organizações de abate e processamento de carne bovina do País, firmaram parceria para inclusão da unidade de abate Promissão II, instalada no município paulista de Promissão, no programa Carne Angus Certificada. Com isso, ABA e Marfrig trabalham juntos para aumentar a oferta de carne de bovinos Angus ou cruza Angus, para atender mercados mais exigentes. De seu lado, o Marfrig estuda criar um nova marca de carnes premium para impulsionar a comercialização.

Roberto Barcellos, coordenador de projetos especiais do Grupo Marfrig, explica que a nova marca será acompanhada do selo ‘Carne Angus Certificada’, emitido pela ABA. Inicialmente, será comercializada no mercado interno e, a partir do aumento da oferta de carne de bovinos Angus e cruza Angus, também atenderá clientes do exterior. “Nossa proposta é ampliar a linha de cortes especiais premium do Marfrig”, informa Barcellos, ressaltando as qualidades indiscutíveis da raça Angus: carne macia, saborosa e suculenta devido ao alto grau de marmorização.

O programa Carne Angus Certificada também beneficia os pecuaristas que investem na raça, já que eles receberão bonificação sobre o valor da

arroba em sua região, tendo como base a cotação Esalq. Outra vantagem é que machos e fêmeas terão a mesma remuneração. Em princípio, estão aptos a participar projetos pecuários situados a até 500 km da unidade do Grupo Marfrig, em Promissão (SP).

“O pecuarista e a indústria frigorífica precisam estar em sintonia para oferecer ao mercado produtos que atendam às necessidades, desejos e preferências dos consumidores”, afirma Paulo de Castro Marques, presidente do Núcleo Angus São Paulo e proprietário da Casa Branca Agropastoril.

O programa consiste na valorização da carne de animais Angus e suas cruzas, estimulando o pagamento por qualidade aos pecuaristas, com o fomento da raça e o fortalecimento da cadeia produtiva de carne de alta qualidade. Os animais certificados precisam ter pelo menos 50% de genética Angus. Serão avaliadas cruzas com raças zebuínas, principalmente o Nelore. Os animais também deverão ser jovens, com até 2 dentes, além de apresentarem, no mínimo, cobertura de gordura mediana, a partir de 3 mm.

Os pecuaristas interessados em ingressar no Programa Carne Angus Certificada firmado pelo Frigorífico Marfrig e a Associação Brasileira de Angus em São Paulo devem se inscrever pelo e-mail: [carne@angus.org.br](mailto:carne@angus.org.br). Mais informações estão disponíveis no site [www.carneangus.org.br](http://www.carneangus.org.br)

## Angus and Marfrig

### close deal on certified beef in São Paulo

*It's official. As released in the last edition of the Casa Branca Press magazine, the Brazilian Angus Association (ABA, in the Portuguese acronym) and the Marfrig Group, one of Brazil's largest beef slaughter and processing organizations, have signed a partnership to include the Promissão II slaughterhouse, located in the city of Promissão, São Paulo, in the Certified Angus Beef program. With this step, the ABA and Marfrig will work together to increase the supply of purebred or cross-bred Angus beef, serving highly demanding markets. For its part, Marfrig is studying the possibility of creating a new brand of premium meats to encourage sales.*

*Roberto Barcellos, the coordinator of special projects for the Marfrig Group, explained that the new brand will be accompanied by the 'Certified Angus Beef' seal awarded by the ABA. Initially, the meat will be sold on the Brazilian market, and once the supply of Angus and Angus-cross cattle increases, the brand will also supply clients abroad. "Our intention is to broaden Marfrig's premium special cuts line," commented Barcellos, emphasizing the undeniable qualities of the Angus breed: tender, flavorful, juicy meat with a high marbling degree.*

*The Certified Angus Beef program also benefits producers that invest in the breed, because they will receive bonuses above the value per pound in their region, based on the price quotes provided by Esalq. Another advantage is that males and females will have the same value. In principle, projects located up to 500 km from the Marfrig Group's facility in Promissão (SP) are eligible to participate.*

*"Producers and the meat packing industry need to be in synch to offer products that meet the needs, desires and preferences of consumers," said Paulo de Castro Marques, President of the São Paulo Angus Center and owner of Casa Branca Agropastoril.*



*Evento, em Promissão (SP), marcou o início da parceria com o Grupo Marfrig*

*Meeting in Promissão (State of Sao Paulo) started partnership between Brazilian Angus Association and Marfrig Group*

*The program consists of increasing the value of beef from Angus and Angus-cross beef, encouraging payment to producers for quality through stimulating the breed and strengthening the production chain of high quality meat. Certified animals must be at least 50% Angus, based on genetic makeup. Crosses with zebu breeds, especially Nelore cattle will be evaluated. The animals must also be young, with up to two teeth, and at least intermediate fat coverage, at least 3 mm.*

*Producers interested in taking part in the Certified Angus Beef Program created by Marfrig Meat Packing and the Brazilian Angus Association in São Paulo should write to the e-mail: [carne@angus.org.br](mailto:carne@angus.org.br). More information is available at [www.carneangus.org.br](http://www.carneangus.org.br)*



s  
o  
r  
u  
o  
t

## Os nossos touros, fazendo sucesso nas centrais

*Casa Branca já tem 11 touros Angus, Brahman e Simental sul-africano em coleta de sêmen em seis diferentes empresas de genética.*

**A** Casa Branca trabalha com afinco para produzir a melhor genética Angus, Brahman e Simental sul-africano. Produzir e colocar à disposição do mercado. “Esta é nossa filosofia de trabalho. Não basta apenas buscar a melhor genética, onde quer que ela esteja – esta, uma característica da Casa Branca; é preciso repassá-la aos criadores para, assim, potencializar sua utilização”, assinala Paulo de Castro Marques.

Atualmente, a Casa Branca tem 11 reprodutores das três raças em coleta em seis diferentes centrais de inseminação. É a democratização da oferta de genética, pois os touros têm características específicas para atender todas as necessidades da pecuária moderna, seja em melhoramento genético ou em produção de bezerros férteis e precoces.

## *Casa Branca bulls, a success at reproduction center*

*Casa Branca Farms already has 11 bulls Angus, Brahman and South African Simmental in collections in six different semen centrals, in Brazil.*

*Casa Branca works with tenacity to produce the best Angus, Brahman and Simental genetics. To produce and to offer to the market. “This is our philosophy of work. Nowadays, it is not only enough to search the best genetics, it’s necessary to repass it to the breeder to potentiate its use”, designates Paulo de Castro Marques.*

*Currently, Casa Branca has 11 bulls of the three breeds in collection in six different semen centrals. It is the democratization of the offer of genetics, because these bulls have specific characteristics to take care of all the necessities of the modern cattle farm, either in genetic improvement or production of fertile and precocious year-old calves.*



A raça Angus, reconhecida mundialmente como a que produz a melhor carne bovina, é um dos tripés do investimento da Casa Branca em pecuária. E a empresa coloca à disposição dos criadores genética de dois excelentes reprodutores: Grand Prix e Bullseye, ambos em coleta na Lagoa.

Grand Prix dispensa maiores apresentações. A Casa Branca o adquiriu em 2003, nos Estados Unidos, no mesmo ano em que ele foi o Grande Campeão Norte-Americano e o Grande Campeão da disputadíssima exposição de Denver (EUA). Nem bem chegou ao Brasil e Grand Prix já foi o Grande Campeão da Raça Angus na Exposição Nacional. Trata-se de um reprodutor fantástico, de grande força muscular e dimensões corporais, características repassadas aos seus filhos.

Bullseye é um dos melhores touros jovens da Casa Branca. Com cinco anos de idade, destaca-se por crias que desmamam pesadas e ganham peso rapidamente. Força muscular e fertilidade são duas características desse reprodutor, que tem em sua trajetória excelente performance nas pistas de julgamento: Grande Campeão Nacional Bezerro 2002, Grande Campeão Nacional Jr. Menor 2003 e Grande Campeão da Feicorte 2004.

Na raça Brahman, a Casa Branca conta com o excepcional Mr. Beer POI TE 73, em coleta na Alta Genetics. Recordista mundial da raça aos 21 meses, ele pesou 1.020 kg. Em sua primeira aparição nas pistas, em 2004, já se tornou Grande Campeão Nacional. Touro extremamente precoce, de excelente conformação e estrutura, Mr. Beer POI TE 73 passa muita produtividade a seus filhos.

A Casa Branca investe pesado em Simental linhagem sul-africana não apenas porque acredita nas potencialidades da raça, mas porque os resultados obtidos por seus animais em pista e com produção de bezerros são fantásticos. Ninguém melhor que o reprodutor Pioneer (sêmen à venda na Taurus) para comprovar tal performance. Pioneer já conquistou lugar na história da raça Simental no Brasil. Além de gerar mais de US\$ 1,2 milhão em vendas de genética, transmite como poucos suas qualidades indiscutíveis para os filhos. Os exemplos se sucedem, com PWM Dior (Grande Campeão Nacional da Raça Simental 2005), Dunkerke da Agro (Grande Campeão Nacional da Raça Simental 2006) e tantos outros filhos campeões em pistas brasileiras.

PWM Dior, aliás, é um jovem, mas já conquistou admiradores por todo o Brasil. Em 2005, com pouco mais de dois anos, sagrou-se Grande Campeão Nacional Simental. Seus primeiros filhos mostram-se igualmente precoces, com rápido ganho de peso. Trata-se, na visão de especialista, indiscutivelmente de um dos sucessores do pai.



#### **Angus - GRAND PRIX**

*Lchmn Grandcanyon 1244G x  
Forster Copprqueen 7168*



#### **Angus - BULLSEYE**

*Red Lcc Sharpshooter 1369 x Red  
Starburn 31E*



#### **Parceria Brahman Beer Brahman - MR. BEER poi 73 -**

*Mr. Pilar poi 75 x Gloria*



**Simental****PIONEER**

Salerika Evan Ai-Ai x Siska

**POWERFUL**

Erico Primal x Siska

**PWM ERHAN AS**

Kykso Balan x Kykso Gerha

**PWM ERBAINO AS**

Kykso Kaino x Kykso Erba



Outro reprodutor excepcional da Casa Branca, e igualmente jovem, é Streik. Simental 100% sul-africano e apenas iniciando sua vida reprodutiva, este filho de touro Doorn, um dos grandes reprodutores da raça, tem muita carcaça e espetacular Área de Olho de Lombo, particularmente indicado às regiões tropicais e com sêmen já em comercialização na África do Sul, Austrália, Nova Zelândia e México. Streik, assim como PWM Dior, estão em coleta na ABS Pecplan.

Na nova geração da Casa Branca também se destaca PWM Excel Vasti (colete na Alta Genetics), reprodutor 100% sul-africano e fruto de embrião importado, descendente de uma das melhores e mais famosas famílias da África do Sul, a de Congosim Vasti 3D. Excelente conformação e boa proporção de massas musculares são duas importantes características deste touro, que é irmão materno de Congosim Vasti 4, campeã no Congresso Mundial da Raça Simental e que nunca perdeu uma exposição na África do Sul.

Também com genética à disposição do mercado (sêmen na Araucária, coletado na Central Bela Vista), PWM First é 100% sul-africano, extremamente jovem e de muito potencial. Ele possui todas as características que se espera do Simental moderno, como precocidade, carcaça, ganho de peso, habilidade materna e pelagem zero, o que lhe confere muita adaptabilidade, por resistir às altas temperaturas e, com isso,

diminuir a ação dos carrapatos. Sua mãe (Niemandia Klein-Karoo) é a vaca Três Estrelas de maior pontuação na África do Sul.

A bateria de jovens e fantásticos touros Simental sul-africanos da Casa Branca inclui, ainda, Powerfull, filho de Erico Primal. Forte, musculoso, precoce e produtivo, ele é um exemplar perfeito da pecuária de resultados. Os filhos de Powerfull ganham peso rapidamente, com excelente conformação e rendimento de carcaça. Sua genética agrega muita produtividade aos projetos de cruzamento industrial, particularmente nas regiões mais quentes e exigentes. Powerfull tem sêmen à venda na Taurus (coleta na Central Bela Vista)

Dois outros jovens de respeito estão atraindo as atenções dos criadores de Simental (ambos com sêmen à venda na Taurus e coletados na Central Bela Vista). PWM Erhan AS é uma das grandes promessas da nova safra da Casa Branca. Reprodutor jovem, bem conformado, pelagem zero, que exprime rusticidade e produtividade, este filho de Kykso Balan, 100% Simental sul-africano, dispensa apresentações mais detalhadas. Já PWM Erbaino AS, filho de Kykso Kaino, é um reprodutor forte, extremamente musculoso e adequado para gerar filhos precoces e produtivos. Pelagem zero, é perfeitamente indicado para climas tropicais e regiões exigentes em termos de clima. Marquem esse nome: PWM Erbaino AS.

**STREIK**

Doorn x Lady Susi

**PWM DIOR**

Pioneer x Bar 5 Fiona 427 L



## Casa Branca bulls, a success at reproduction center

The Angus breed, recognized world-wide as the one that produces the best beef, is one of the tripods of Casa Branca's investments in the cattle business. The company offers to the breeders genetic of two excellent bulls: Grand Prix and Bullseye, both collecting at Lagoa Central.

Grand Prix doesn't need detailed presentations. Casa Branca bought it in 2003, in the United States – in the same year it was the American National Grand Champion and the Grand Champion of the Denver Show. As soon as he arrived at Brazil Grand Prix already was the Grand Champion of the Brazilian National Show. It is a fantastic bull, great muscular and corporal force, characteristics passed to its progenies.

Bullseye is one of the best Casa Branca young bulls. Five years old, it is distinguished for calves that wean heavy and gain weight quickly. Muscular force and fertility are two important characteristics of this bull, which has excellent performance in the shows: National Champion calf 2002, National Champion Junior Bull 2003 and Grand Champion Male at Feicorte 2004.

In the Brahman breed, Casa Branca has the exceptional Mr. Beer POI ET 73, in collection at Alta Genetics. World-wide record holder for weight at 21 months, it weighed 1,020 kg. In its first appearance in the shows, in 2004, became National Grand Champion male. Extremely precocious bull, excellent conformation and structure, Mr. Beer POI ET 73 passes much productivity to its progenies.

Casa Branca invests in South African Simmental not only because it believes the potentialities of the breed, but because of the results gotten for its animals in shows and production of calves where fantastic. Nobody better than the bull Pioneer (semen for sale in Taurus) to prove such performance. Pioneer already conquered a place in the history of the Simmental breed in Brazil. Beyond generating over US\$1,2 millions in genetic sales, he transmits unquestionable qualities for its descendants. The examples vary, PWM

Dior (National Grand Champion of the Simmental breed in 2005), Dunkerke da Agro (National Grand Champion of the Simmental Breed in 2006) and many other champion sons in shows across the country.

PWM Dior, by the way, is a young bull, but already conquered admirers. In 2005, with only two years of age, he was The National Grand Champion. Its first progenies reveal precocity, with fast weight gain. He is, in the vision of specialists, one of the most important successors of his father, Pioneer.

Another great bull of Casa Branca, even young, is Streik. 100% South African Simmental and only initiating its reproductive life, son of Doorn, one of the greatest bulls of the breed, has strong carcass and meat production, indicated to the tropical regions and with semen already offered in South Africa, Australia, New Zealand and Mexico. Streik, as well as PWM Dior, are collecting at ABS Pecplan.

A member of the new generation of Casa Branca bulls, PWM Excel Vasti (semen at Alta Genetics) is a 100% South African, descending of one of the best and more famous families of South Africa: Congosim Vasti 3D. Excellent conformation and good ratio of muscular masses are two important characteristics of this bull, who is a maternal brother of Congosim Vasti 4, champion in the World Congress of Simmental and that never lost a show in South Africa.

With semen available at Central Araucária (collected at Central Bela Vista), PWM First is 100% South African, extremely young and with great potential. It has all the characteristics that the breed wants in the modern Simmental: precocity, carcass, weight gain, maternal ability and short hair, which gives him a great adaptability, resisting high temperatures and, therefore, diminishing the ticks' action. His mother (Niemandia Klein-Karoo) is the Three Star cow with the highest performance in South Africa.

The young and fantastic team of Casa Branca bulls includes Powerfull, son of Erico Primal. Strong, muscular, precocious and productive, it is a

perfect exemplary of the performance cattle business. Powerfull progenies gain weight quickly, with excellent conformation and income of carcass. Its genetics adds much productivity to the projects of cross-breeding. Powerfull has semen at Taurus (collected at Central Bela Vista).

Two other respectful young bulls are attracting the eyes of the Simmental Breeders (both with semen for sell at Taurus and collected at Central Bela Vista). PWM Erhan AS is one of the great promises of the new generation Casa Branca bulls. Young bull, well conformed, short hair, that states rusticity and productivity, this Kykso Balan son, 100% South African Simmental, dismisses further introductions. PWM Erbaino AS, son of Kykso Kaino, is a strong bull, with incredible muscles and perfect to generate precocious and productive offsprings. Short hair, is highly indicated for tropical and weather demanding regions. Remember this name: PWM Erbaino AS.



**PWM EXCEL VASTI**

Monte Beau Junior x Congosim Vasti 3



**Simmental - PWM FIRST\***

Erico Primal x Niemandia Klein-Karoo



## A internacionalidade do Cavalo Árabe

por Rogério Santos



\*FA El Shawan

*Os criadores brasileiros do Cavalo Árabe exportaram no ano passado 126 cavalos com preços que variaram entre US\$ 10 mil e US\$ 450 mil. Esse foi o quarto ano consecutivo que o mercado proporciona negócios desta magnitude. As perguntas são: o que está acontecendo e até onde pode chegar?*

O Cavalo Árabe é criado oficialmente em 61 países com registros aprovados pela WAHO – World Arabian Horse Organization - e o Brasil é considerado uma das melhores criações da raça ao lado dos Estados Unidos, Polônia, Itália, Rússia, França, Grã-Bretanha, Austrália, Canadá e Alemanha. Cavalos nascidos no Brasil já conquistaram títulos Nacionais em exposições e provas em quase todos os países criadores, com ênfase nos Estados Unidos.

A atual posição que a criação brasileira desfruta internacionalmente está sendo construída desde a década de 80, no século passado, quando, em virtude do “boom” da criação de cavalos de raças no país, muitos brasileiros importaram a melhor genética dos grandes centros criatórios do mundo.

Sementais como Ali Jamaal, El Shaklan, Prichal, RSD Dark Victory e até Campeões Nacionais Americanos de sucesso como Exceladdinn, Almaden e AAF Kasset, chegaram ao país e, com extraordinárias matrizes na maioria importadas, provocaram uma verdadeira

revolução na produção brasileira. Em menos de dez anos nossos cavalos já estavam conquistando Campeonatos Nacionais Americanos, Europeus, Sul-Americanos e Australianos. Atualmente muitos reprodutores nascidos no Brasil têm repercussão mundial e seus produtos são conhecidos e procurados por criadores do mundo inteiro. AF Don Giovanni, Don El Chall, Ryad El Jamaal, Dakar El Jamaal, Carol Benson, Sir Fames HBV, Magnum Chall, Lumiar Amadeus, são apenas alguns exemplos de ganhões brasileiros que fazem sucesso como reprodutores nos maiores criatórios da raça em todo o mundo.

O treinador e empresário David Boggs, considerado o mais importante comerciante de Cavalos Árabes nos Estados Unidos, afirma com todas as letras que o Cavalo Árabe criado no Brasil é o melhor do mundo: “Já adquiri para minha própria empresa e para meus clientes mais de 250 cavalos no Brasil” – afirma Boggs, do alto dos US\$ 7 milhões que ele faturou com cavalos e embriões somente no final do ano de 2006 e começo de 2007, período que antecede a exposição de Scottsdale.

Embora, em virtude das várias crises econômicas, o mercado

de cavalos em geral tenha caído nos últimos 10 anos no Brasil, os criadores do Cavalo Árabe têm resistido, principalmente devido ao interesse do mercado externo em nossa criação. Com isso muitos continuam investindo e acompanhando o desenvolvimento externo. Sêmen, filhos e filhas de grandes reprodutores do topo da criação internacional têm constantemente chegado ao país renovando e assegurando o bom posicionamento de nosso plantel. Um grande exemplo é a importação do potro El Shawan que os Haras Casa Branca, Faveiros, Canaã, Vila dos Pinheiros e Paineiras realizaram no final do ano passado. Com El Shawan chegou ao país o sangue de Marwan Al Shaqab, um jovem reprodutor de propriedade do sheik do Catar, Hamadi Bint Ali Al Thani, considerado a maior revelação na reprodução mundial nos últimos três anos. O filho de Marwan Al Shaqab, Al Shawan, chegou ao Brasil e foi Campeão Nacional Júnior Macho por unanimidade dos cinco juízes internacionais. Para Paulo Marques da Casa Branca Agropastoril, Al Shawan representa o esforço que os brasileiros fazem para continuar na ponta do mercado: “Sem dúvida é um risco adquirir um potro ainda novo, mas quando o vimos tivemos certeza de estar fazendo um bom negócio, tanto que ele foi Campeão Nacional unânime entre 28 dos melhores potros de sua geração. Temos esperança que será um grande reprodutor, um representante destacado de uma das linhas paternas mais comentadas da atualidade”.

Outro aspecto que tem ajudado muito a impulsionar as exportações brasileiras é o sucesso que treinadores brasileiros vêm fazendo na América do Norte, Europa e América do Sul. Eles não só treinam e apresentam Cavalos Árabes nas principais exposições dos países desses continentes, como são importantes agentes de comercialização para os criadores brasileiros.

Na verdade o Cavalo Árabe está em alta em grande parte dos países criadores e são várias as razões para que isso esteja acontecendo. Um mundo que vem desfrutando de um crescimento econômico significativo dedica mais investimento ao lazer e esporte, e a criação de cavalos de raça opera nessa faixa. Nos Estados Unidos as Associações de Cavalos Árabes que cuidavam do registro dos animais, eventos e exposições, se uniram em uma só entidade passando



*Baala FWM*

a ter maior representatividade e poder de investimentos no fomento da raça. Os sheiks Árabes dos Emirados e Arábia Saudita despertaram para a importância histórica da raça na cultura de seus países e vêm realizando grandes investimentos, aquecendo negócios principalmente na Europa. Finalmente e talvez o mais importante: o extraordinário crescimento do Enduro a cavalo, que segundo a FEI (Federação Equestre Internacional) é o esporte hípico que atualmente registra o maior crescimento em todo o mundo. E resistência para provas de 120 a 160 km em um só dia, nas quais são disputadas as mais importantes categorias do esporte, é especialidade exclusiva dos cavalos com sangue Árabe, principalmente os puros.



*Momento da largada numa prova de Enduro*

*The starting line of an Endurance Race*

foto: Cidinha Franzão

Embora não seja um esporte de platéias como o salto, corridas, apatação etc, o Enduro não pára de crescer por dois motivos básicos. Primeiro porque atende a uma necessidade do homem contemporâneo de maior contato com a natureza e segundo, pela simplicidade de seus fundamentos: basta um cavalo, um cavaleiro e um bom relacionamento entre ambos. Além disso, provas que começam a partir de percursos de 20 km podem reunir toda a família em seus cavalos proporcionando prazerosos fins de semana.

Nacionalmente o Enduro já possui uma diretoria específica na CBH - Confederação Brasileira de Hipismo – e pelo menos nove Estados brasileiros organizam provas atendendo um público que chega a casa de 2 a 3 mil participantes regulares ou esporádicos, com Campeonatos Regionais e um Campeonato Brasileiro.

Internacionalmente o Enduro também possui um departamento específico na FEI que regulamenta o esporte e organiza um Campeonato Mundial que alterna anualmente entre as categorias Jovens Cavaleiros (até 16 anos) e Seniores.

Nos 15 Campeonatos Mundiais que ocorreram desde 1986, o Brasil já conquistou duas medalhas de Bronze, um quarto lugar, um sétimo e um oitavo entre cerca de 50 países que normalmente enviam equipes para esses torneios.

Os resultados dos brasileiros têm chamado a atenção e conseguido quebrar a hegemonia européia na venda de cavalos de Enduro para o mundo. Constantemente emissários dos Emirados Árabes e treinadores franceses, belgas e americanos realizam incursões em provas e nos haras brasileiros em busca de craques na modalidade que, quando vitoriosos, alcançam preços que variam entre US\$ 50 mil a US\$ 150 mil. No Estado de São Paulo, o maior centro criador da raça, os preços de Cavalos Árabes em treinamento ou iniciando provas, são vendidos em leilões na média de R\$ 10 mil a R\$15 mil.

A crescente expectativa dos brasileiros com um melhor desempenho econômico do país tem levado muitos criadores a olhar mais atentamente para seus cavalos, afinal parece que o período



*King Arthur FWM*

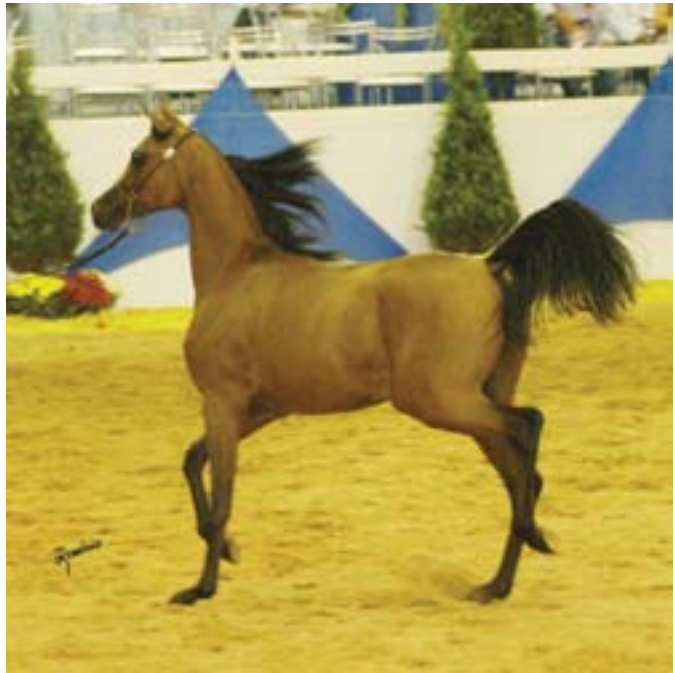
das vacas magras em nossa economia está chegando ao fim. Como disse recentemente em entrevista a revista Cavalo Árabe, o banqueiro Dr. Aloysio Faria, um dos mais tradicionais criadores da raça: “O mercado de cavalos não pode ser separado da economia como um todo. Se a situação não é boa, o mercado deve acompanhar essa tendência. Quando a economia começa a melhorar, o mercado de cavalos também melhora, basta ficar atento”.



*Cabul FWM*

# Arabian Horse Internationality's

*Brazilian breeders of Arabian Horses exported 126 horses last year at prices varying from 10 to 450 thousand US dollars. This was the fourth consecutive year the market has seen business at this scale. The questions are: what's going on here, and how far can it go?*



*\*FA El Shawan*

arabian horse

*Arabian Horses are bred officially in 61 countries that maintain registries approved by the World Arabian Horse Organization (WAHO), and along with the United States, Poland, Italy, Russia, France, Great Britain, Australian, Canada and Germany, Brazil is considered to have one of the world's best breeding programs. Brazilian-born horses have won national titles in shows and races in almost all breeding nations, especially the United States.*

*The Brazilian breeding program's current status on the global market has been an ongoing effort since the 1980s when, thanks to the boom in Arabian breeding in Brazil, many Brazilians imported excellent genetic material from the world's best breeding programs.*

*Reproducers such as Ali Jamaal, El Shaklan, Prichal, and RSD Dark Victory as well as successful American National Champions such as Exceladdinn, Almaden and AAF Kasset, reached Brazil, and with extraordinary mares, most of which were imported, created a true revolution in Brazilian breeding. In less than ten years, our horses were winning American, European, South American and Australian national championships. Currently, many reproducers born in Brazil have global impact and their offspring are known and sought after by breeders around the world. AF Don Giovani, Don El Chall, Ryad El Jamaal, Dakar El Jamaal, Carol Benson, Sir Fames HBV, Magnum Chall, and Lumiar Amadeus are just a few of the Brazilian stallions having success as studs in some of the world's most important breeding programs.*

*Trainer and businessman David Boggs, considered the most important Arabian Horse dealer in the United States, has commented unequivocally that Brazilian-bred Arabians are the best in the world: "I have acquired for my own company and for my clients more than 250 Brazilian*

*horses," commented Boggs, who earned more than \$7 million with horses and embryos in late 2006 and early 2007 alone, during the period before the Scottsdale Show.*

*Although the Brazilian horse market as a whole has cooled in recent years due to diverse economic crises, breeders of Arabian Horses have resisted the problems, especially due to foreign interest in our production. With this market, many breeders continue to invest and to keep up with foreign development. Semen, sons and daughters of top international reproducers are constantly reaching Brazil, renewing and ensuring the good positioning of our breeding stock. An excellent example is the importation of the colt El Shawan, made by the Casa Branca, Faveiros, Canaã, Vila dos Pinheiros and Paineiras Breeders late last year. With El Shawan, Brazil acquired the blood of Marwan Al Shaqab, a young reproducer owned by the Sheik of Qatar, Hamadi Bint Ali Al Thani, and considered to be the greatest discovery in global breeding of the last three years. The get of Marwan Al Shaqab, Al Shawan reached Brazil and was crowned National Male Junior Champion by unanimous decision of five international judges. In the view of Paulo Marques of Casa Branca Agropastoril, Al Shawan represents the effort Brazil is making to remain at the top of the market: "Doubtless, it is a risk to acquire a young colt, but when we saw it, we were sure we were doing good business. So much so that he was unanimously awarded Nation Champion status from among 28 of the best colts of his generation. We hope he will be a great reproducer, a standout representative of one of the most commented-on paternal lines today".*

Another element that has helped drive Brazilian exports is the success of Brazilian trainers in the United States, Europe and South America. They are not only trainers and presenters of Arabian Horses in the main shows of the countries on these continents, but also important commercial agents for Brazilian breeders.

In fact, the Arabian Horse is at a premium in many of the breeding countries, and there are diverse reasons. A world that has been enjoying significant economic growth, dedicates more investments to recreation and sport, and purebred horse breeding falls into this category. In the United States, the Arabian Horse Associations responsible for maintaining registries of animals, events and shows, combined to form a single entity, achieving greater representation and power to invest in the breed. The sheiks of the United Arab Emirates and Saudi Arabia have realized the breed's historical importance to the cultures of their countries and have invested heavily, heating up business, especially in Europe. Finally, and perhaps most importantly, endurance riding has undergone extraordinary growth. According to the International Federation for Equestrian Sports (IFES), this is the world's fastest-growing equestrian sport. The endurance needed to complete single day races of 120 to 160 km, in which the most important categories are contested, is the exclusive specialty of Arabian horses, especially purebred Arabians.

Although it is not a spectator sport like jumping, racing and cutting shows, endurance riding keeps growing for two basic reasons. First, this sport meets our contemporary need for contact with nature; second, the basics are so basic, all you need is a horse, a rider, and a good relationship between the two. Additionally, races beginning at just 20 km can bring the whole family together with their horses, providing enjoyable weekend riding.

In Brazil, endurance riding has a specific national directory in the Brazilian Equestrian Confederation (or, Confederação Brasileira de Hipismo), and at least nine states organize

races for a group of two to three thousand regular or occasional participants, with Regional Championships and a Brazilian Championship.

Internationally, endurance riding also has a specific department in the WAHO to regulate the sport and organize a world championship that alternates annually between the Young Riders category (16 and under) and the Adult division. In the 15 years of World Championships since 1986, Brazil has won two bronze metals, one fourth place, one seventh place and one eight place among the 50 or so countries that normally participate in the tournament.

The success of the Brazilians has garnered attention and broken the European hegemony over sales of endurance horses worldwide. Emissaries from the United Arab Emirates and French, Belgian and American trainers have made consistent inroads in races and into Brazilian breeding farms seeking the best horses for the sport, which, when they are successful, can fetch prices of 50 to 150 thousand dollars. In the State of Sao Paulo, the largest breeding center of this breed, Arabians Horses in training or beginning races are sold for an average of R\$ 10 to R\$ 15 thousand (Brazilian reais).

The rising expectations of Brazilians for an improved economy in the country has lead many breeders to take a close look at their horses, because it seems that the era of weak economic performance may be coming to an end. As the banker Aloysio Faria, one of the breed's most traditional breeders, recently commented in *Cavalo Arabe* (Arabian Horse) Magazine, "The horse market cannot be separated from the economy as a whole. If the situation isn't good, the market will follow the trend. When the economy begins to improve, the horse market also improves; you just have to pay attention."

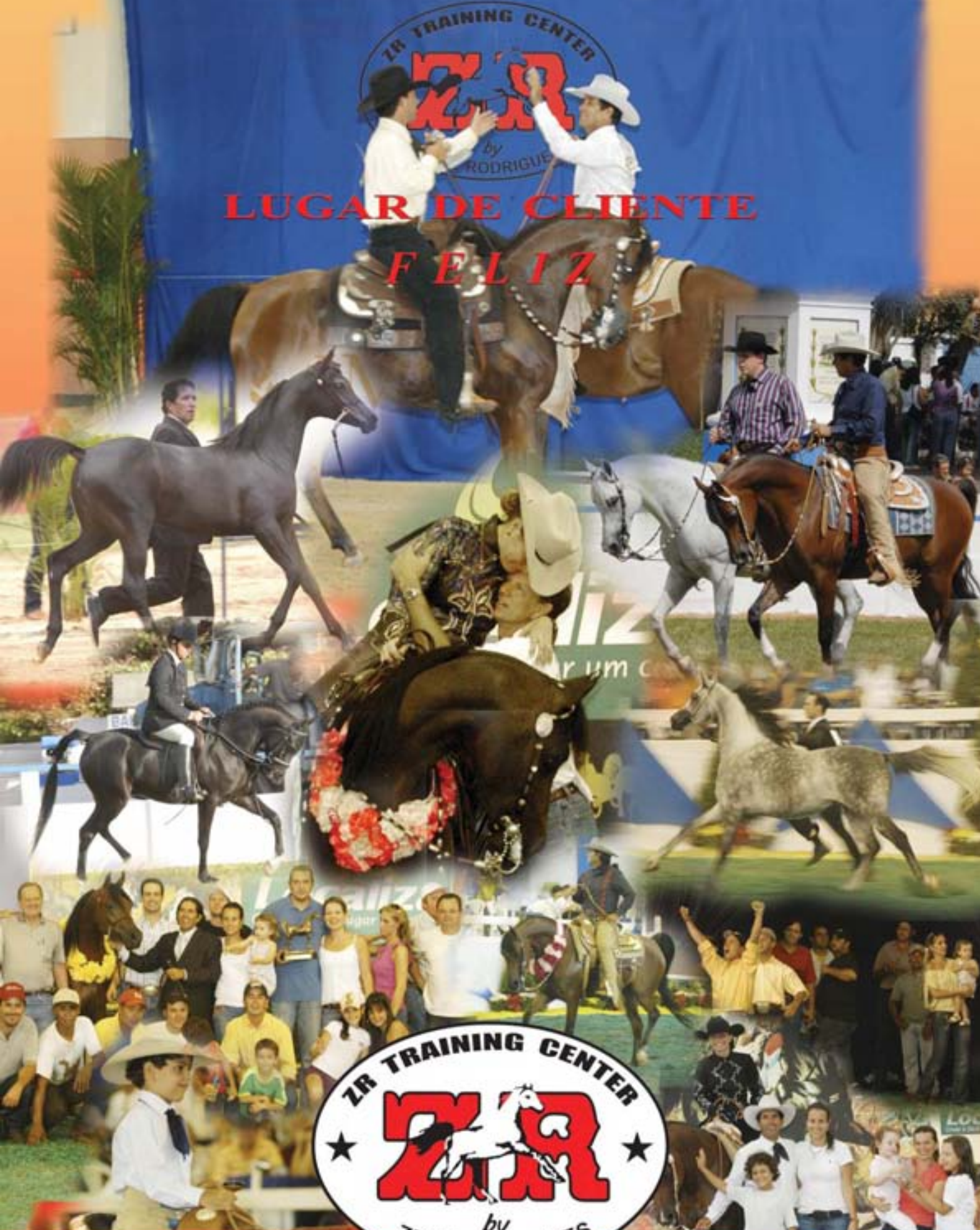


Trilha de Enduro / Endurance Trail

foto: Cidinha França



LUGAR DE CLIENTE  
FELIZ



(19) 3877-7132 / 8161-5555

zrtc@zrtc.com.br www.zrtc.com.br

# Sucesso em Avaré



Success in  
Avaré

*Casa Branca foi o Melhor Criador e Melhor Expositor da Copa dos Criadores da raça Angus*

*Casa Branca was the Best Breeder and Best Exhibitor of Angus Breeder's Cup*

**A** Casa Branca teve excelente desempenho na Exposição Municipal Agropecuária de Avaré (Emapa), uma das mais importantes do Estado de São Paulo, realizada em fevereiro '07. A propriedade foi Melhor Criador e Melhor Expositor da raça Simmental, venceu a Copa dos Criadores da raça Angus e foi 2º Melhor Criador e 2º Melhor Expositor também no Angus.

Na raça Angus, a Casa Branca foi Melhor Criador e Melhor Expositor na Copa dos Criadores, que teve a participação de 72 animais. Destaque à Reservada Grande Campeã Felícia e ao Reservado Grande Campeão Ganesh. Nos julgamentos do Angus na Emapa, dos quais participaram mais de 130 animais de duas dezenas de criadores, Felícia foi a Campeã Novilha Maior e Ganesh, o melhor bezerro entre 6 e 8 meses de idade.

Na raça Simmental, destaque à Reservada Grande Campeã PWM Edara e ao 3º Melhor Macho, PWM Federal Massie. O título de Melhor Criador e Melhor Expositor do Simmental na Emapa foi bastante comemorado pela excelente qualidade dos animais participantes. No total, foram apresentados 161 animais de 21 criadores de São Paulo, Paraná, Minas Gerais e Distrito Federal.



**C**asa Branca had excellent results at the Municipal Livestock Show in Avaré (Emapa), one of the most important in the state of São Paulo, held in February of 2007. The property won Best Breeder and Best Exhibitor for the Simmental breed, won the Breeder's Cup for the Angus breed, and also won second place in the Best Breeder and Best Exhibitor for the Angus breed.

For the Angus breed, Casa Branca won Best Breeder and Best Exhibitor in the Breeder's Cup, in which 72 animals participated. Highlights were the Reserved Grand Champion Female Felícia and Reserved Grand Champion Bull Ganesh. In the Emapa's Angus judging, which included over 130 animals from two dozen breeders, Felícia was the Grand Champion Heifer and Ganesh won the best male calf of 6 to 8 months of age.

For the Simmental breed, highlights included the Reserved Grand Champion Cow PWM Edara and the third-place Bull PWM Federal Massie. The title of Best Breeder and Best Exhibitor of Simmental at Emapa was greatly celebrated because of the excellent quality of the participating animals. In total, 161 animals from 21 breeders located in the states of São Paulo, Paraná, Minas Gerais and the Federal District were shown.

# PWM Edara, a melhor fêmea Simental em Londrina



PWM Edara e julgamento Simental em Londrina:  
Casa Branca na ponta

*PWM Edara and Simmental judgment at Londrina  
Show: Casa Branca always on top*

## *PWM Edara, best female Simmental in Londrina*

**P**WM Edara, filha do reprodutor Pioneer, foi a Grande Campeã Fêmea da raça Simental na 47ª Exposição de Londrina. PWM Fiesta AS, também filha do touro de destaque da Casa Branca, foi a Campeã Novilha Maior da mostra. Apesar de ter levado apenas quatro animais para Londrina, Paulo de Castro Marques obteve o 2º lugar entre os Melhores Criadores da raça Simental.

Os animais da Casa Branca também foram muito bem nos julgamentos da raça Angus. PWM Galé foi Reservado Campeão Bezerro Menor e Rincon Licor 1010, uma parceria de Paulo de Castro Marques e Cabanha Rincon del Sarandy ficou com o título de Reservado Campeão Touro Júnior.

**P**WM Edara, the offspring of the stud Pioneer, was Female Grand Champion of the Simmental breed at the 47<sup>th</sup> Show in Londrina. PWM Fiesta AS, another of Casa Branca's prize bull's offspring, was Champion Heifer of the show. Despite having brought only four animals to Londrina, Paulo de Castro Marques won second place for Best Breeder of the Simmental breed. Casa Branca's animals were also very successful in the Angus judging. PWM Galé was the Reserved Grand Champion calf and Rincon Licor 1010, a partnership between Paulo de Castro Marques and the Rincon del Sarandy ranch, was the Reserved Champion Junior Bull.

S  
W  
O  
H  
S



Paulo de Castro Marques, Ana Maria Braga, Moisés Campos

O primeiro grande leilão da Casa Branca, em 2007, foi realizado com estilo. O 2º Leilão Brahman In Concert faturou R\$ 1.275.400,00 com a venda de 31 prenhez de altíssima qualidade genética. A média por lote atingiu R\$ 45.500,00, posicionando o leilão como um dos melhores do ano na raça Brahman. O Brahman In Concert é promovido por Paulo de Castro Marques (Casa Branca Agropastoril), Ana Maria Braga (Brahman Sexy) e Brahman Querença e teve a participação de convidados especiais.

O leilão torna-se referência para os selecionadores de Brahman que buscam qualidade e exclusividade. O criador Luiz Cassorla investiu R\$ 56.000,00 na prenhez de Glória, mãe de campeões em várias exposições. “Essa foi a única venda de uma prenhez da Glória em 2007”, explica Paulo de Castro Marques. O mesmo selecionador pagou R\$ 28.000,00 pela prenhez de Ms Querença 1389 com Amos Manso, também ofertada pela Casa Branca. A Casa Branca vendeu dois outros lotes especiais. Destaque para o exclusivo acasalamento da matriz JDH Lady Irmã Manso com o reprodutor Woodman, grande campeão norte-americano, arrematado por R\$ 95.200,00 por David Fernandez. Prenhez de Ms Querença 585 com Amos Manso foi adquirida por R\$ 54.600,00 pela Agropecuária Leopoldino, também ofertada por Paulo de Castro Marques.

O 2º Leilão Brahman In Concert teve total liquidez e intensas disputas por todos os lotes.



Glória teve prenhez adquirida por Luiz Cassorla  
Glória's pregnancies acquired by Luiz Cassorla

### *At Brahman In Concert, the only offspring of Glória*

Casa Branca's first major sale, in 2007, was carried off in style. The second ever Brahman In Concert sale earned US\$ 600,000.00 with the sale of 31 pregnancies of the highest genetic quality. The average price per lot reached US\$ 23,000.00, making this one of the best sales of the year for the Brahman breed. Brahman In Concert is held by Paulo de Castro Marques (Casa Branca Agropastoril), Ana Maria Braga (Brahman Sexy) and Brahman Querença, and also included the participation of special guests.

The sale has become a reference among selectors of Brahman seeking quality and exclusiveness. Breeder Luiz Cassorla invested US\$ 23,000.00 in the pregnancy of the breeding cow Glória, mother of several show champions. “This was the only sale of a pregnancy of Glória in 2007”, explained Paulo de Castro Marques. The same breeder also paid R\$ 28,000.00 for the offspring of Ms Querença 1389 with Amos Manso, also offered by Casa Branca.

Casa Branca sold two other special lots. One highlight was the exclusive coupling of breeding female JDH Lady Irmã Manso with the stud Woodman, an American Grand Champion, won by David Fernandez for US\$ 47,500.00. The offspring of Ms Querença 585 with Amos Manso was acquired by Agropecuária Leopoldino for US\$ 27,300.00.

The 2nd Brahman In Concert sale liquidated all lots and featured intense bidding contests throughout.

# Casa Branca Querença: o melhor leilão Brahman da Expozebu



*Parceiros comemoram bons negócios em Uberaba*

*Partners celebrate great business in Uberaba*

O III Leilão Casa Branca Querença, realizado durante a Expozebu (Uberaba, MG), inaugurou com gala a Casa do Brahman, propriedade do Brahman Querença. O remate foi o melhor da raça Brahman na Expozebu, com a excelente média de R\$ 130.666,67.

O leilão teve liquidez total e intensa disputa pelas fêmeas Brahman ofertadas, devido à altíssima qualidade genética. Entre criadores que investiram sozinhos e outros que formaram condomínios, mais de três dezenas de selecionadores adquiriram animais no III Casa Branca Querença.

Os destaques foram vários. Aos seis anos de idade, a matriz Ms Querença 585, da Casa Branca, teve 50% de sua propriedade vendida para Jorge Luiz Zenatti e Osvaldino Xavier de Oliveira.



## *Casa Branca Querença: the best Brahman sale of Expozebu*

**T**he third annual Casa Branca Querença Sale, held during Expozebu (Uberaba, MG), inaugurated Casa do Brahman, the property of Brahman Querença, in style. The result was the best of the Brahman breed in 2007, with the excellent average of US\$ 65,000.00.

The sale liquidated all lots and featured hotly contested Brahman females, desired for their extremely high genetic quality. Between breeders who invested independently and others who formed holdings, more than three dozen buyers acquired animals at the Third Annual Casa Branca Querença.

There were numerous highlights. A half share of six year old female donor Ms Querença 585, of Casa Branca, was sold to Jorge Luiz Zenatti and Osvaldino Xavier de Oliveira.

**C**asa Branca e VPJ Pecuária promoveram, em abril, o I Leilão Virtual Angus, ofertando 68 lotes de fêmeas e de machos. No total, foram vendidos 56 fêmeas, que obtiveram média de R\$ 2.900,00 mil, e 12 machos, com média de R\$ 4.650,00, resultados considerados bastante positivos, num momento em que o mercado passa a valorizar cada vez mais os produtos para cruzamento industrial. “O mercado está aquecido e a procura por touros Angus é grande, devido às qualidades que a raça apresenta em termos de precocidade sexual, produtividade e qualidade de carne”, assinala Paulo de Castro Marques, proprietário da Casa Branca.

O lote de destaque, com dois machos, foi arrematado por R\$ 9.720,00, pelo criador Franklin Delano Magalhães, de Jaraguá (GO). O maior comprador do leilão foi Luiz Hamilton Fonseca, de Londrina (PR), que investiu R\$ 52.020,00. O sucesso do evento é comprovado pela intensa disputa pelos lotes, entre criadores de cinco estados brasileiros: São Paulo, Goiás, Mato Grosso do Sul, Paraná e Rio Grande do Sul.

### Good results in virtual sale of Angus

**I**n April, Casa Branca and VPJ Pecuária held their first ever Virtual Angus Sale, offering 68 lots, including both males and female. In all, 56 females were sold for an average price of US\$ 1,450.00, and 12 males were sold for the average price of US\$ 2,300.00. These results were considered to be very positive at a time when the market has increasingly begun to value products for industrial cross-breeding. “The market has heated up and there is a large demand for Angus bulls due to the qualities of the breed in terms of sexual precocity, productivity and meat quality,” pointed out Paulo de Castro Marques, the owner of Casa Branca.

The standout lot, with two males, was won by breeder Franklin Delano Magalhães, of Jaraguá (GO) for US\$ 4,800.00. The sale’s biggest buyer was Luiz Hamilton Fonseca, of Londrina (PR), who invested US\$ 26,000.00. The success of the event was shown in the intense bidding over lots among breeders from five Brazilian states: São Paulo, Goiás, Mato Grosso do Sul, Paraná and Rio Grande do Sul.

## Vem aí, o 3º leilão Virtual de Touros Simental sul-africanos

**A**s portas do início da estação de monta 2007/2008, a Casa Branca promoverá o seu 3º Leilão Virtual de Touros Simental sul-africanos. O remate colocará à venda machos simmental prontos para trabalho em condições de campo, incorporando às fazendas produtos de alta qualidade genética e perfeitamente aptos a produzir mais e melhores bezerros meio-sangue.

Esses animais são extremamente valorizados na pecuária moderna já que nascem leves e ganham peso rapidamente, chegando à idade de abate com 18/24 meses, com rendimento de carcaça superior a 50% e carne macia e com gordura entremeada, altamente desejada pelo mercado.

A Casa Branca colocará à venda 60 touros da safra 2005/2006, além de alguns reprodutores selecionados para criadores de gado puro. Além dos machos, haverá oferta especial de lotes de fêmeas Simental sul-africanas, animais igualmente procurados pelos pecuaristas devido à excepcional habilidade materna.

Anotem na agenda: 3º Leilão Virtual de Touros Simental sul-africanos da Casa Branca. Dia 19 de setembro de 2007, a partir das 20 horas, pelo Canal Rural.

### Here comes the third annual Virtual Sale of South African Bulls

**J**ust before the opening of the 2007/2008 breeding season, Casa Branca will hold its Third Annual Virtual Sale of South African Simmental Bulls. The result will place male Simmental’s ready for work in field conditions on the block, incorporating products of high genetic quality and perfectly apt for production of more and better cross-breed calves. These animals are highly valued in modern breeding because they are born light and gain weight quickly, reaching slaughtering age with 18-24 months, with carcass yield of more than 50% and tender meat with fat marbling, highly desired on the market.

Casa Branca will sell 60 bulls from the 2004/2005 season, as well as some reproducers selected for purebred cattle breeders. In addition to males, there will be a special offering of lots of South African Simmental females, animals equally sought after by breeders for their exceptional maternal abilities.

Ink it into your agenda, the Third Annual Virtual Sale of South African Simmental Bulls. On September 19<sup>th</sup>, 2007, at 8 PM on the Canal Rural television channel.



Paulo,  
Fabiana e  
Adriano  
Moraes:  
parceria

Paulo,  
Fabiana and  
Adriano  
Moraes:  
partnership

m a r k e t i n g

## Adriano Moraes, o nosso garoto-propaganda

*our spokesman*



**A** Casa Branca Agropastoril e a Agener Saúde Animal acabam de contratar o brasileiro Adriano Moraes, único tricampeão mundial PBR (Profissionais de Montaria em Touros), para ser personagem de suas campanhas publicitárias. Adriano é o profissional de rodeio brasileiro mais famoso no mundo. Em três oportunidades, levantou o troféu do Campeonato Mundial de Rodeiro em Touros, o PBR. Atualmente, é diretor da PBR.

“Sua imagem é associada ao sucesso e ao profissionalismos, temas que se adequam perfeitamente ao trabalho da Casa Branca e da Agener. E, por outro lado, nada melhor do que um craque em rodeio, como Adriano, para ser o nosso garoto-propaganda”, ressalta o criador Paulo de Castro Marques.

A Casa Branca e a Agener também adquiriram os direitos de transmissão no Brasil das 30 etapas da temporada 2007 do PBR, que vai ao ar aos sábados e domingos pelos canais BandSport e Terraviva.

**C** Casa Branca Agropastoril and Agener Saúde Animal have hired Brazilian Adriano Moraes, the only three-time World Champion of the Professional Bull Riders Rodeo (PBR) to act as the face of their advertising campaigns.

*Adriano is the most famous Brazilian rodeo star across the globe. On three occasions, he has raised the trophy of the Professional Bull Riding World Championship. He is now the director of the PBR. “His image is associated with success and professionalism, themes that fit perfectly with the work done by Casa Branca and Agener. And, on the other hand, there’s no one better than a bull rider star like Adriano to be our spokesman,” commented breeder Paulo de Castro Marques.*

*Casa Branca and Agener also acquired the Brazilian broadcasting rights to the 30 stages of PBR’s 2007 season, which will be on the air on Saturdays and Sundays on the BandSport and Terraviva channels.*



*“O segredo é gostar do que se faz”, diz Clovis*

*“O segredo é gostar do que se faz”, diz Clovis*

## Um tratador exemplar

*Clovis Roberto de Sousa, tratador da Casa Branca há 5 anos, orgulha-se de trabalhar na empresa e do bom trabalho realizado nesses anos.*

**A** vida diária na fazenda não é fácil, mas o sorriso constante trazendo alegria ao rosto e a maneira gentil no manejo com os animais demonstram que o trabalho é realizado com satisfação. Clovis Roberto de Sousa, de 26 anos, nascido em Areado, município de 46 mil habitantes, na região de Alfenas, em Minas Gerais, é o tratador da Casa Branca Agropastoril há cinco anos. Ele se diz recompensado por tudo o que já aprendeu e conquistou. “Seu Leonardo me dá muitas dicas desde que eu cheguei aqui”, comenta o terceiro filho de uma família de seis (cinco homens e uma mulher),

O dia, para ele, começa cedo em Turvolândia (MG), município de apenas 4.300 habitantes, que faz parte do Circuito das Águas e onde está localizada a Fazenda Pinhal. A região, entrecortada de pequenos montes arredondados – marca registrada do relevo de parte

de Minas Gerais –, que se avistam desde a divisa com São Paulo, fica ainda mais bonita na época mais fria do ano. Clovis dorme na própria fazenda, em alojamento com mais cinco funcionários, e acorda por volta das 6 horas, para iniciar o trabalho às 7 da manhã.

Devido ao grande número de bezerros e vacas paridas na fazenda de Turvolândia, que tem gado Simental, Angus e Brahman, a primeira tarefa do tratador é colocar as crias junto das matrizes para amamentação. Em seguida, ele limpa as camas dos animais, troca o feno e alimenta o gado.

Na parte da tarde, Clovis tem a responsabilidade de dar banho nos animais, treiná-los e tosquiá-los. No manejo, é notável como machos e fêmeas sentem-se confortáveis com seus cuidados. “O segredo é gostar



Animais são tratados com profissionalismo

*Cattle is managed as stars at Casa Branca*



do que se faz. Acho que o animal sente isso e te respeita”, explica o rapaz, enquanto banha o reprodutor Frontier da raça Simental, linhagem sul-africana, um dos campeões da Casa Branca em exposições pelo Brasil.

Clovis Sousa faz questão de explicar cada etapa do banho, desde o sabão que usa à escova de ferro utilizada para pentear e, finalmente, o óleo, utilizado para dar brilho na pelagem do animal. O reconhecimento do bom trabalho também é demonstrado pelos outros funcionários, entre tratadores e técnicos, que fazem questão de elogiá-lo e ressaltar o seu empenho na hora de realizar suas tarefas.

Das três raças da Casa Branca, sua preferência é a Simental. “Acho esse gado bonito. Além disso, os animais Simental da Casa Branca têm sido muito premiados em exposições. Isso é muito bom para nós”, comemora. Premiações essas que, diversas vezes, ele pôde conferir de perto, pois as mostras e os leilões criam para Clovis a oportunidade de viajar pelo País. “Já fui até para a Bahia”, comenta o tratador, que já conheceu Avaré, Itapetininga e Bragança Paulista (onde Frontier – o touro da foto consagrou-se Grande Campeão) e Londrina, no Paraná.

No início de 2007, o segundo irmão mais novo de Clovis, Isaias, de 19 anos, também se mudou para

Turvolândia a fim de trabalhar na Fazenda Pinhal, com o irmão mais velho, deixando a família em Careaçú, no Vale do Sapucaí, onde o pai planta café, milho e arroz. “Minha mãe sente falta, mas para mim é bom ter alguém da família por perto”, comenta Clovis. Além do irmão mais novo, ele tem a companhia da namorada, Adriana, em Turvolândia. “Espero casar um dia, mas ainda não sei quando”, brinca.

Quando fala sobre o futuro, Clovis não esconde a vontade de fazer faculdade. “Estudei até o ensino médio. Gostaria de continuar estudando e me formar em medicina veterinária ou zootecnia”, comenta.

Quando pensa em tudo o que já viveu na Casa Branca, em cinco anos de trabalho, Clovis diz ter aprendido muito e se sente orgulhoso de fazer parte da equipe. “Eu vim para trabalhar como servente de obra em uma construção de uma das fazendas do 'seu' Paulo de Castro Marques. Depois que a obra acabou, me chamaram para ficar. Aceitei, porque a empresa é excelente. Já estou aqui há meia década”. O tratador sente-se orgulhoso do trabalho que faz e da maneira com quem é recebido em suas viagens, exatamente por ser funcionário da Casa Branca. “Aonde a gente vai, a Casa Branca é bem recebida”, diz.

## An Exemplary Handler

*Clovis Roberto de Sousa, a livestock handler for Casa Branca for the last 5 years, is proud to work for the company and happy with the good work he has done over the years.*

**T**he daily work on the farm isn't easy, but the constant smile bringing joy to his face and the gentle touch in dealing with animals show that the effort is always made with satisfaction. Clovis Roberto de Sousa, 26 years old, born in Areado, a Brazilian city of 46 thousand residents in the Alfenas region of the state of Minas Gerais, has been a livestock handler for Casa Branca Agropastoril for five years. He says his reward has been everything he has already learned and accomplished. "Leonardo gave me a lot of tips when I arrived," commented the third son in a family of six children (five brothers and a sister).

For Clovis, the day begins early in Turvolândia (MG), a town of just 4300 people, which is part of the Circuito das Águas (or, Circuit of Waters) and houses the Pinhal farm. The region, divided by small, rounded mountains – a trademark part of the topography of this part of Minas Gerais – that can be seen from the border with the state of São Paulo, is even more beautiful during the cold months of the year. Clovis sleeps on the farm itself, in housing with five other employees, and wakes up around 6 AM to begin work at 7.

Because of the large number of Simmental calves produced on this farm in Turvolândia, the handler's first job is to put the calves in with cows for milk feeding. Then, he cleans the animals bedding in the corral, replaces the hay, and feeds the cows.

In the afternoon, Clovis is responsible for bathing the animals, train them, and shear the cattle selected to be shown at sales. During this handling, the bulls' and cows' comfort with their care is evident. "The secret is to like what you do. I think the animals feel that and respect you," explained the young man, as he bathed the stud named Frontier, a bull of the South African Simmental breed, and one of Casa Branca's great champions in shows throughout Brazil.

Clovis Sousa is sure to explain each step of the bath, from the soap and the iron brush used to comb the animals to the oil used to give the animals' hide a shine at the end. His good work can also be seen in Clovis's interactions with other workers, including

handlers and technicians who make it a point to compliment him and emphasize his effort when doing his job.

Of the three breeds at Casa Branca, his favorite is the Simmental. "I think these cattle are beautiful. Also, Casa Branca's Simmentals have won a lot of awards in shows. That's really good for us," he celebrated. These are awards he can often see up close, because animal shows and sales give Clovis the chance to travel throughout Brazil. "I have even been to Bahia," commented the handler, who has also been to Avaré, Itapetininga and Bragança Paulista (where Frontier – the bull in the photo – won Grand Champion status) as well as Londrina, in Paraná.

In early 2007, Clovis's younger brother Isaias, 19 years old, also moved to Turvolândia to work at the Fazenda Pinhal farm with his big brother, leaving the family in Careaçú, located in the Vale do Sapucaí Valley, where their father grows coffee, corn and rice. "My mom misses us, but it's nice for me to have someone from the family close by," commented Clovis. In addition to his brother, Clovis has the company of his girlfriend Adriana in Turvolândia. "I plan to get married someday, but I don't know when yet," he joked.

When talking about his future, Clovis makes no secret of his desire to go to college. "I finished high school. I would like to keep studying and get a degree in veterinary science or animal sciences," he commented.

Thinking of everything he has experience in five years of work at Casa Branca, Clovis said he has learned a lot and is proud to be part of the team. "I came here as a manual laborer for construction on one of the farms owned by Paulo de Castro Marques. When the work was done, they asked me to stay. I accepted because the company is excellent. Now I've been here half a decade." The handler is proud of the work he does and the way he is received in his travels, exactly because he is an employee of Casa Branca. "Wherever we go, Casa Branca is well received," he said.

**SÊMEN DE MAIS DE  
400 TOUROS**

14/07/14

**De Criador  para Criador**  
Aliança Genética

**[www.centralbelavista.com.br](http://www.centralbelavista.com.br)**



Associada à

**asbia**  
Associação Brasileira de  
Inseminação Artificial



CENTRAL BELA VISTA GENÉTICA BOVINA  
Tel: (14) 3883-1039  
Caixa Postal 23 - CEP 18640-000  
Pardinho/SP

Disponível em catálogo impresso e no Canal Terra Viva

**INFEÇÃO? CAUSA PREJUÍZO...**

# **Maior poder de cura**

**2 PENICILINAS + DIHIDROESTREPTOMICINA**

**+ PIROXICAM (Antiinflamatório Não Hormonal)**

# **Megacilin PPU *Plus***

Pronto  
PENICILINA  
para uso



**A Dose Única que Resolve**

**AGENER  
UNIAO**

SAÚDE ANIMAL

DDG: 0800 701 1799