

Visitantes internacionais ilustres

parceria

Nos últimos anos, o Brasil deu grandes passos na integração com países vizinhos e de outros continentes. Especialmente durante exposições agropecuárias e leilões, tem sido comum encontrar investidores dos Estados Unidos, Japão, de países africanos, europeus e do Oriente Médio. Entre uma reunião e outra, os visitantes aproveitam para trocar experiências com os pecuaristas brasileiros. Essa troca permite mostrar para empresários estrangeiros os altos índices de qualidade produtiva, tanto do rebanho como das propriedades.

Nos últimos meses, a Fazenda Pinhal, unidade da Casa Branca em Turvolândia (MG), recebeu visitantes ilustres do Paraguai e da Colômbia, dois importantes parceiros do Brasil em pecuária. “Nós acreditamos que a troca de informação é essencial para crescer em parcerias e aprender com as experiências de outros pensadores do agronegócio mundial”, analisa Paulo de Castro Marques, proprietário da Casa Branca.

O médico veterinário da Casa Branca, Luis Rossini, foi o responsável pela apresentação aos convidados. Na Fazenda Pinhal, ele utilizou os próprios animais para explicar quais características das raças Angus e Simental são valorizadas pelo projeto da Casa Branca. “Eles

ficaram muito satisfeitos com tudo o que viram. Nosso trajeto envolveu animais de todas as idades, justamente para mostrar os cuidados que antecedem a chegada do animal à produção”, conta Rossini.

Os visitantes gostaram do que viram e deixaram suas impressões. “Me fascina o trabalho genético da Casa Branca com a raça Simental. Parabéns pelo projeto realizado na propriedade e na pecuária brasileira”, assinalou Reinaldo Orejarena, da Colômbia. “Para aqueles que não creem que é possível criar Simental de qualidade no clima tropical, a Fazenda Pinhal deveria ser visita obrigatória. É impressionante a qualidade dos animais! É um excelente trabalho genético”, disse Julio Roberto Caro, também da Colômbia.

A comitiva paraguaia, na foto ao lado: Flavio, Adolf, Frieson, Orlando Hordes, Norman Klassen, Jose Laje e Luis Rossini

The Paraguayan group in the above picture: Flavio, Adolf, Frieson, Orlando Hordes, Norman Klassen, Jose Laje and Luis Rossini



A comitiva colombiana foi composta por Geraldo e Luis (Casa Branca), Julio Roberto, Escobar, Augusto (Alta Genetics), Elizabeth e Reinaldo Orejarena

The Colombian Group was formed by Geraldo and Luis (Casa Branca), Julio Roberto, Escobar, Augusto (Alta Genetics), Elizabeth and Reinaldo Orejarena

Distinguished international visitors

Cattle farmers from Paraguay and Colombia verify the quality of Casa Branca cattle raising project. In the past years, Brazil leaped towards the integration with neighboring countries and other continents. Particularly during agricultural and cattle raising shows and sales, it is usual to find investors from the United States, Japan, African, European and Middle East countries. Between a meeting and other, the visitors have taken the opportunity to exchange experiences with the Brazilian cattle farmers. Such exchange allows showing to foreign businessmen high indexes of production quality of both the herd and the farms.

Recently, Fazenda Pinhal, Casa Branca's unit in Turvolândia (MG) received illustrious visitors from Paraguay and Colombia, two key cattle raising partners of Brazil. “We believe that the exchange of information is essential for the growth in partnerships and to learn with the experience of other thinkers from the worldwide agribusiness”, said Paulo de Castro Marques, owner of Casa Branca.

Casa Branca's veterinarian Luis Rossini was in charge of showing the animals to the guests. At Fazenda Pinhal, he used the animals to explain which characteristics of Angus and Simmental breeds are valued by Casa Branca project. “They were very satisfied with everything they saw. We showed animals of all ages, so they could see the different types of care we take before the animal reaches production”, told Rossini.

The visitors were impressed with Casa Branca's project and left their testimonies. “It amazed me the genetic project with the Simmental breed. Congratulations for the project not only on the property but also on the Brazilian cattle industry”, says Reinaldo Orejarena from Colombia. “For those who do not believe on the possibility of raising good quality Simmental in tropical climate, a visit to the Fazenda Pinhal should be mandatory. It is impressive the quality of the animals. It is an excellent genetic selection”, says Julio Roberto Caro, also from Colombia.

Garantia de qualidade

A palavra de um homem vale um documento. Pelo menos é o que garante o ditado popular. Então, a Casa Branca Agropastoril tem muitos “documentos verbais” espalhados pelo País. Alguns dos criadores que compraram animais da propriedade garantem a satisfação com a aquisição. Muitos, inclusive, planejam novas compras. Em comum a todos, existe a certeza de os animais devem acrescentar mais qualidade aos seus rebanhos, em termos de peso, precocidade e fertilidade. A maioria adquiriu touros para fazer cruzamento industrial, prática que tem demonstrado excelentes resultados nos criatórios brasileiros.

Um destes compradores é o pecuarista Antonio César Falavigna, que recentemente adquiriu touros Simental linhagem sul-africana da Casa Branca. Ele é criador há mais ou menos uma década e começou a criar Simental há dois anos. Os animais estão na fazenda em Pirajuí (SP) e o objetivo inicial é utilizá-los para cruzamento com Nelore e Guznel (cruzamento de Guzerá com Nelore). Falavigna foi incentivado a iniciar este tipo de cruza pelo depoimento de colegas criadores que têm obtido animais com bom desempenho produtivo. “A Casa Branca pode ter certeza que já me tornei um cliente fiel, pois fiquei muito satisfeito com a aquisição destes touros. Eles possuem características diferenciadas. O atendimento foi outro ponto muito positivo no negócio”, adianta o criador.

A opinião de Falavigna tem coro na fala do criador Coenraad Wolters, mais conhecido no Paraná por Conrado. Ele adquiriu recentemente seis touros Simental, a mais nova raça no seu histórico de pecuarista, que começou em 1977. E pretende

colocar os animais para cruzar com vacas meio-sangue Brahman e Canchim. No seu plantel, também existem animais Brahman PO. “Fiquei muito satisfeito tanto com a qualidade dos animais como com a atenção dada pela Casa Branca mesmo após a compra. Foram duas visitas para conferir se estava tudo certo. Isso quase ninguém faz”, comenta o criador, que pela primeira vez comprou animais da Casa Branca.

Na região de Presidente Prudente (SP), outro criador se mostra bastante satisfeito com a aquisição recente de dois touros Simental. O pecuarista Francisco De Cesare Neto, que também é presidente do Sindicato Rural de Presidente Bernardes, destaca o bom desempenho dos animais na fazenda. “Os touros demonstraram trabalhar bem a campo. Não tivemos nenhum problema de aclimação ou de qualquer outro tipo”, analisa Neto. Ele tem preocupação especial com a qualidade do rebanho, pois a pecuária é um negócio ligado à história de sua família. Os animais Simental comprados serão utilizados em matrizes Nelore para cruzamento industrial.

O proprietário da Casa Branca, Paulo de Castro Marques, ressalta que depoimentos como estes indicam o grau de satisfação dos clientes. “Temos visto muitos colegas pecuaristas voltarem a comprar nossos animais. Muitos criadores são nossos clientes há vários anos. Isso é motivo de grande felicidade, especialmente porque nossos animais têm sólido histórico genético, incluindo muitas premiações em exposições de raças e desempenho produtivo comprovado”, comemora o pecuarista.



*Gado meio-sangue Simental: alta produtividade a campo
Half-blood Simmental cattle: high field productivity*

QUALITY ASSURANCE

Cattle Farmers from São Paulo which acquired animals from Casa Branca confirm their satisfaction with the genetic quality.

A man's word is worth of a document. At least it is what the popular saying assures. So, Casa Branca Agropastoril has many "verbal documents" spread all over the country. A few breeders which purchased their animals from the farm show their satisfaction with the acquisition. Many plan new purchases. What all of them have in common is the certainty that the animals will add more quality to their herds in terms of weight, precocity and fertility. Most bought bulls for crossbreeding, practice which has shown results in many Brazilian cattle farms.

One of these purchasers is the cattle farmer Antonio César Falavigna, who recently acquired Casa Branca's South African Simmental bulls. He has been a cattle breeder for more or less a decade and started to raise Simmental breed two years ago. The animals are in the farm in Pirajuí (SP), and the initial goal is to use them to crossbreed with Nelore and Guzozel breeds (crossbreed of Guzerá with Nelore). Falavigna was encouraged to start this type of crossbreeding by the testimony of other breeders who obtained animals of a good production performance. "Casa Branca can be sure that I'm a loyal customer, as I was very happy with the purchase of these bulls. They have differentiated features. The service was another positive aspect of the business", the cattle breeder said.

Falavigna's opinion agrees with the breeder Coenraad Wolters, more commonly known in Paraná state as Conrado.

He has recently purchased six Simmental bulls, the newest breed in his history as a cattle farmer, which started in 1977, and he intends to use the animals to crossbreed with Brahman and Canchim half-blood cows. His herd also includes Brahman PO animals. "I was very happy with both the animal quality and the attention given by Casa Branca even after sale. Two visits were made to check if everything was as expected. This is something that almost nobody else does", commented the breeder, who purchased animals from Casa Branca for the first time.

In the region of Presidente Prudente (SP), another cattle breeder shows his satisfaction with the recent purchase of two Simmental bulls. The cattle farmer Francisco De Cesare Neto, who is also president of the Rural Syndicate of Presidente Bernardes, highlights the good performance of the animals in the farm. "The bulls have shown to work well in free range. We did not have any adaptation problem or of any other type", Neto said. He has a special concern with the herd quality, as cattle raising is a family business for him. Simmental bulls purchased will be used with Nelore cows for crossbreeding.

Casa Branca's owner, Paulo de Castro Marques believes that testimonies like these, prove the degree of satisfaction of the customers. "We have seen many other cattle farmers come back to buy our animals. Many breeders are long-time customers. This is a reason of great joy, particularly because our animals have a great genetic history, including many prizes in livestock shows and proven production performance", the cattle farmer celebrates.

Visitas que valem ouro

A proximidade de Marcelo Trigo com o agronegócio começou quando o pai dele passou a prestar assistência jurídica para um grupo norte-americano ligado ao campo. Com o tempo, veio a faculdade de medicina veterinária, em 1986, cursada na Universidade de Londrina (UEL), depois mestrado em sanidade animal – também na UEL – e doutorado em reprodução animal, defendido na Universidade de São Paulo (USP). Após longa trajetória na pecuária, Trigo foi convidado por Paulo de Castro Marques para assumir o serviço pós-venda da Casa Branca.

Quem acredita que conhecimento técnico e prática não caminham juntos precisa ouvir os depoimentos dos pecuaristas que recebem a visita de Marcelo Trigo. Este médico

veterinário tem a missão de garantir que os animais Angus, Brahman e Simental adquiridos da Casa Branca estejam em conformidade com o esperado: saudáveis, produzindo e adequados em relação ao alto padrão genético.

O conhecimento adquirido na universidade e, depois, na prática comprova que a informação pode ser o diferencial entre o lucro e o sucesso. "Os criadores ficam sempre muito satisfeitos com a visita. É comum ouvir a frase: 'nunca ninguém fez isso por mim', especialmente de quem está começando na pecuária e ainda tem um plantel pequeno", comenta Trigo.

As visitas ocorrem, em média, seis meses após a chegada dos animais à nova fazenda. Marcelo Trigo começou este

trabalho em setembro de 2008 e, desde então, vem colhendo dados sobre os proprietários para medir o nível de satisfação. Graças à sua formação, ele oferece um leque de informações aos criadores, que aproveitam a visita para tirar dúvidas gerais a respeito da pecuária. “Até agora não tivemos nenhum problema com a adaptação dos animais, nem com clima, vegetação ou topografia, que geralmente mudam muito de uma fazenda para outra. Mas estamos preparados caso apareça algum desafio maior”, adianta ele, que tem uma lista grande de fazendas para visitar em São Paulo, Paraná, Mato Grosso do Sul, Mato Grosso e Minas Gerais.

A maioria dos compradores de touros da Casa Branca trabalha com cruzamento industrial. A percepção de Marcelo Trigo é de que o maior desafio neste momento é realizar diferentes manejos para as raças zebuínas e europeias. Ele

calcula que 80% das matrizes disponíveis para os touros em cruzamento industrial são da raça Nelore e a parcela restante é composta por Brahman, Guzerá, Tabapuã e outras. “Um mercado em ascensão é o de pecuaristas que têm gado meio-sangue Simental e compram Brahman para realizar o cruzamento. Há muitos relatos de bezerros com bom desempenho”, analisa Marcelo Trigo.

O serviço pós-venda da Casa Branca vem atingindo o resultado esperado. Marcelo Trigo conta que há casos de pecuaristas que, durante a primeira compra em leilão da propriedade, adquirem um ou dois animais. Mas na hora da segunda aquisição, eles levam quatro, cinco ou até mesmo mais animais. “O índice de prenhez dos animais tem sido outro indicador bastante comemorado pelos criadores. As pessoas querem qualidade e sabem que podem encontrar isso na Casa Branca”, finaliza o técnico.

GOLDEN VISITS

Casa Branca's post-sales service contributes to a perfect integration of the animals into their new habitat and helps breeders fit the handling to different breeds.

Marcelo Trigo had his first contact with agribusiness when his father began to provide legal counseling to a group of farmers from the U.S. In 1986 he went to the veterinary school at Universidade de Londrina (UEL), where he also got a master's degree in animal health, then a doctor's degree in animal reproduction at the University of São Paulo (USP). With all this experience in cattle raising, Trigo was invited by Paulo de Castro Marques to take over Casa Branca's post-sales service.

If someone doesn't believe that technical knowledge and practice get along, they need to listen to the testimonies of cattle raisers who were visited by Marcelo Trigo. This veterinarian's job is to ensure that Angus, Brahman and Simmental cattle acquired from Casa Branca are in conformity with the expectations: healthy, producing and suitable as to the high genetic standard.

The knowledge Trigo got at the university, and then in practice, proves that information can be the differentiating factor between profit and success. “Cattle breeders are always very happy with the visit. I'm used to hear: ‘nobody did that for me’, especially from new breeders that just started in the cattle raising and whose herd are still small”, Trigo told.

Usually the visits happen six months after the animals get to the new ranch. Marcelo Trigo started this work in September 2008, and since then he collects data from the new owners

to measure their level of satisfaction. Thanks to his education, he can provide a range of information to the breeders, who also take advantage of the visit to get answers to their general questions about cattle raising. “We haven't had any trouble with cattle adaptation to the climate, vegetation or topography, factors that always change from one ranch to another. I'm sure we are ready if any bigger challenge shows up”, he said, and added that he has a big list of ranches to visit in São Paulo, Paraná, Mato Grosso do Sul, Mato Grosso and Minas Gerais states.

Most buyers of Casa Branca's bulls work with industrial crossbreeding and Marcelo Trigo's perception is that right now the greatest challenge is to handle the difference between Zebu and European breeds. He calculates that 80% of the cows available for industrial crossbreeding are Nelore, and the remaining includes Brahman, Guzerá, Tabapuã and others. “This market is in expansion, cattle breeders who already have half-blood Simmental cattle are buying Brahman for crossbreeding purposes. There are many reports about good performance calves”, says Marcelo Trigo.

Casa Branca's post-sales service has achieved the expected result, Marcelo Trigo tells that there are cases in which cattle raisers who on their first purchase at a sale acquire one or two animals when making a second acquisition, they bought four, five or even more animals. “The pregnancy index of the cows has been another index that really pleased the breeders. People want quality and know they can count on Casa Branca for it”, the technician completed.