Top100 2022

RESISTÊNCIA NO CAMPO E QUALIDADE DE CARNE À MESA

Raças sintéticas Brangus e Braford representam mais da metade dos touros contabilizados no Top 50 taurino 2022

Thais D'Avila

Inspirado em um levantamento realizado nos Estados Unidos, chamado Seed Stock, o Top 100 da Revista AG, realizado em parceria com a FF Velloso & Dimas Rocha Assessoria Agropecuária e com a Brasil com Z Zootecnia Tropical, chega à sétima edição com o objetivo de revelar os maiores vendedores de touros do país. "A cada ano o ranking vai ficando mais próximo da realidade do mercado por ter maior adesão de vendedores", revela Fernando Velloso, responsável pela organização do levantamento quando o assunto é reprodutores taurinos. Ele afirma que como o ranking tem adesão voluntária, alguns vendedores importantes podem ficar de fora por motivos diversos. "Mesmo assim, ano a ano, vamos incluindo novos participantes e elevando a média de animais", explica. Entre os cinco maiores vendedores do Top 50 Taurinos, dois participaram do ranking pela primeira vez.

Com essa "massa crítica" formada pelos participantes é possível, segundo Velloso, ter uma amostra do comportamento e porte dos vendedores. Em 2022 o Top 50 Taurinos traz 7.310 touros, contra 6.600 no levantamento de 2021. Conforme a tabela, a venda média no ranking anterior era de 132 touros. E neste ciclo subiu para 146. "Isso demonstra uma boa precisão em relação ao que o levantamento mostra e o que está ocorrendo no mercado", destaca Velloso. O especialista pontua ainda a diferença existente entre o mercado de reprodutores taurinos e zebuínos, que fica evidente quando a média é observada. De acordo com a tabela, há um pequeno grupo de vendedores de touro europeu (raças puras e sintéticas) que supera 300 animais, os demais se concentram na média de 150 touros. "Isso representa que não é um vendedor de grande porte no sentido do volume de machos ofertados, e isso nada tem a ver com o tamanho da fazenda ou da operação pecuária, mas é diferente do zebuíno onde não é incomum vendedores com 500 a mil animais. É uma atividade especializada que não se caracteriza pela venda de um número tão grande."

O levantamento da Revista AG e de seus parceiros contabiliza o número de reprodutores taurinos vendidos em todo o país, conforme informações dos próprios participantes. Os pecuaristas respondem perguntas como quantos touros vendeu, de quais raças, a forma da venda (leilões próprios ou de terceiros, ou venda direta) e se participa de programas de melhoramento genético. Integram o ranking as raças Angus, Brangus, Hereford, Braford, Charolês, Blonde, Canchim, Devon, Limousin, Montana, Senepol, Simental e Ultrablack. Brangus lidera a lista com 2.314 touros vendidos, em segundo lugar vem a Braford, com 1.693, em terceiro lugar, mas bem próximo, vem a raça Angus, com 1.581, seguidos por Senepol e Montana.

A grande concentração de venda de touros europeus ocorre na região Sul. Só no Rio Grande do Sul está a origem de 70% do total de touros taurinos comercializados. "Isso é uma carac-



Foto: Divulgação GAP

Kaju, da GAP, ressalta que produção de touros atende o produtor comercial

Top100

Pitangueira®

A MARCA DO BRAFORD BRASILEIRO

DESDE 2015
B
MAIOR VENDEDOR DE TOUROS

SAIBA MAIS



FOTO:LA RURAL

Top100 2022

Os maiores vendedores de Touros do Brasil

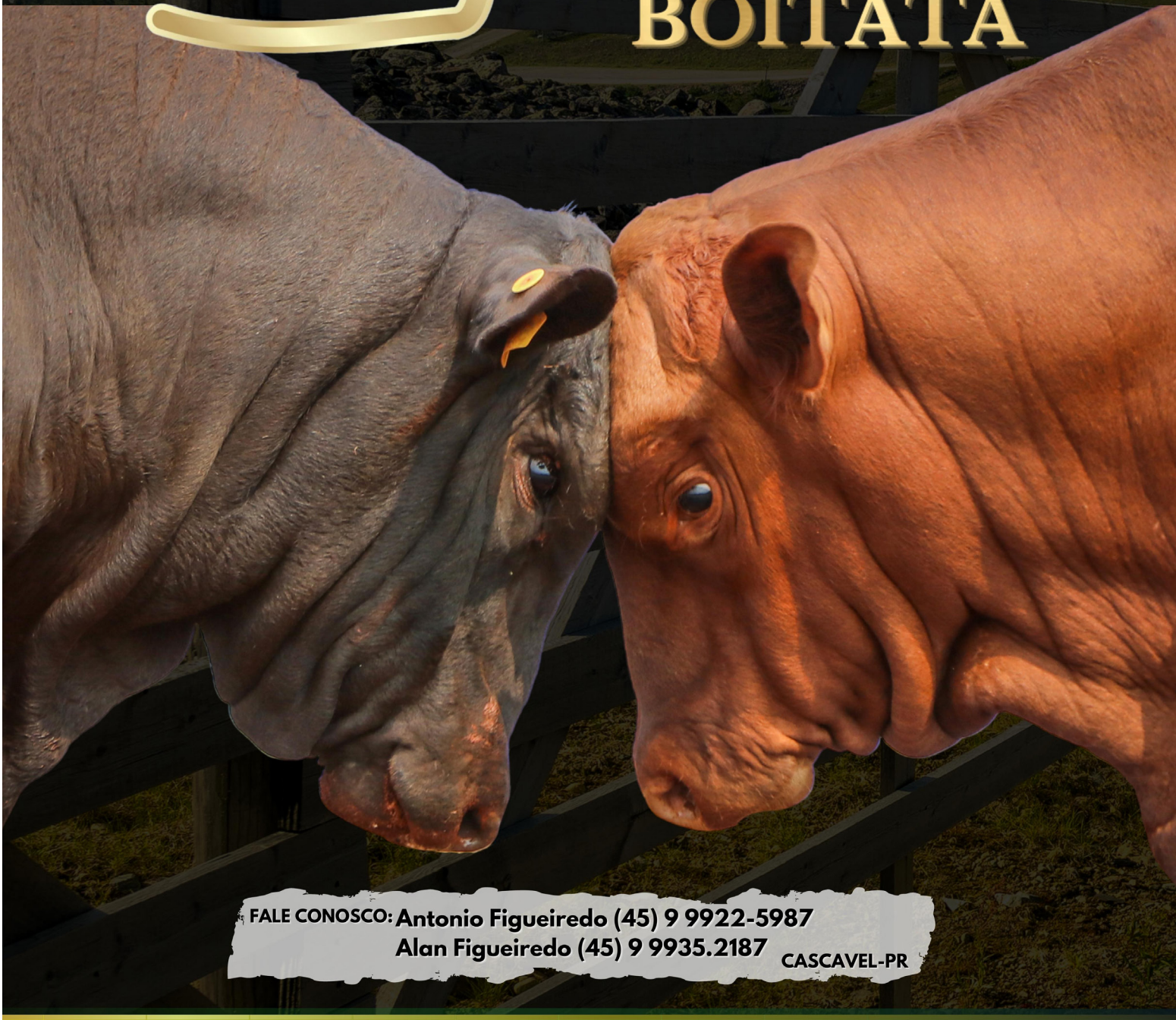
TOP 50 - Taurinos

	Propriedade	Cidade	Estado	Raças	Total
1	GAP Genética	Uruguaiana	RS	Angus, Brangus, Hereford e Braford	842
2	Grupo Pitangueira	Itaqui	RS	Braford	437
3	Cia Azul	Uruguaiana	RS	Angus, Brangus, Braford e Ultrablack	355
4	VPJ Pecuária	Mococa	SP	Angus e Brangus	300
5	Senepol da Grama	Pirajuí	SP	Senepol	295
6	Tradição Azul	Quaraí / Rosário do Sul	RS	Angus, Brangus, Hereford, Braford e Ultrablack	283
7	Senepol da Conquista	Cuiabá	MT	Senepol	245
8	JMT Agropecuária	São Gabriel	RS	Brangus	204
9	Estância Silêncio	Alegrete	RS	Hereford e Braford	203
10	Fazenda Sonho e Realidade	Água Doce	SC	Hereford, Braford, Devon, Limousin e Simental	184
11	Brangus Tradição MT	Campo Novo do Parecis	MT	Brangus	181
12	Agropecuária Guapiara Ltda	Castro	PR	Brangus	178
13	Calidad Genética	Anastácio	MS	Montana	162
14	Brangus Boitatá	Cascavel	PR	Brangus	158
15	Cabanha Rincon del Sarandy	Uruguaiana	RS	Angus, Brangus e Ultrablack	155
16	Cabanha Soldera	Panambi	RS	Angus e Brangus	150
16	São Xavier	Tupanciretã	RS	Angus, Brangus e Ultrablack	150
18	Fazenda Anamelia - Brangus HP	Martinópolis	SP	Brangus	136
19	Estancia Bela Vista	Santana do Livramento	RS	Hereford e Braford	135
20	Cabanha Tolio's Farm	Formigueiro	RS	Angus e Brangus	134
21	Ruby Beef Genética	São Gabriel e Santa Maria	RS	Devon	129
22	FSL Angus Itu	Itu	SP	Angus	125
23	Fazenda Santa Tereza	Arambaré	RS	Hereford e Braford	124
24	Estância do Sossego	Uruguaiana	RS	Braford	120
25	Estância Guatambu	Dom Pedrito	RS	Hereford e Braford	119
26	Sigma Brangus	Santana do Livramento	RS	Brangus	118
27	Fazenda Renascença	Vargem	SC	Angus, Brangus e Ultrablack	113
28	Cabanha Santa Maria	São Gabriel	RS	Angus, Brangus e Devon	105
29	Agropecuária Caty	Santana do Livramento/Quaraí	RS	Braford	103
30	Cabanha Umbu	Uruguaiana	RS	Angus e Brangus	101
31	Angus Rio da Paz	Cascavel	PR	Angus	85
32	ITA Genética	Caçapava do Sul	RS	Brangus e Braford	84
33	JP Agronegócios	Três Lagoas	MS	Montana	82
34	Agropecuária Quirí	Dom Pedrito	RS	Angus	78
35	GBF Agropecuária	Aporé	GO	Montana	77
36	Estância Carcávio	Santana do Livramento	RS	Brangus e Braford	75
37	Cabanha São Fernando	Quaraí	RS	Hereford e Braford	67
38	Condomínio Rural Weiler	Lavras do Sul	RS	Brangus	65
39	Estância Tradição	Santa Vitória do Palmar	RS	Angus	63
40	Estância Ponche Verde	Guaraniaçu	PR	Angus e Brangus	61
41	Wolf Agricultura e Pecuária	Dom Pedrito	RS	Hereford	59
42	Brangus Piratini	Piratini	RS	Angus e Brangus	57
43	Fazenda da Barragem	Dom Pedrito	RS	Angus e Brangus	55
44	Cabanha Santa Camila	Alegrete	RS	Braford	52
44	Fazenda da Brasil Florestal	Itaiópolis	SC	Angus	52
44	Canchim Canta Galo	Itapetininga	SP	Canchim	52
47	Charolês Figueira	Arambaré	RS	Charolês	51
47	Cabanha Santa Lúcia	André da Rocha	RS	Devon	51
49	Estância Luz de São João	São Gabriel	RS	Braford	50
50	Reculuta Agropastoril	Santana do Livramento	RS	Braford	45

ENTRE TOP 10

MAIORES VENDEDORES DE TOUROS TAURINOS DO BRASIL

TOUROS
BRANGUS
BOITATÁ



FALE CONOSCO: Antonio Figueiredo (45) 9 9922-5987
Alan Figueiredo (45) 9 9935.2187
CASCAVEL-PR

@brangusboitata Brangus Boitata

terística do produto, de onde ele é produzido, mas se espalha por todo o país, seja para monta natural ou para inseminação, já que alguns dos touros vão para centrais", justifica Velloso. E o predomínio das sintéticas Brangus e Braford que, juntas, concentram mais da metade dos touros contabilizados no ranking, deve-se à busca por animais com mais adaptação ao ambiente e resistência ao carrapato.



Foto: Arquivo pessoal

Clarissa Lopes, ao centro, orgulha-se em dar sequência às conquistas do pai, Pedro Monteiro Lopes

Top 1 - GAP Genética

Invicta na primeira posição do ranking desde a sua criação, a Gap Genética, de Uruguaiana, no Rio Grande do Sul, lidera com folga a venda de reprodutores, com 842 animais, sendo dois terços da raça Brangus. Angus, Hereford e Braford também estão no plantel da empresa gaúcha. O diretor comercial da empresa João Paulo Schneider, o Kaju, destaca a tradição e o olhar estratégico da empresa como alguns dos fatores que levam a uma trajetória tão consolidada. Segundo ele, a cada ano, aumenta o ingresso de novos produtores de genética no país, em função de tecnologias como a IATF ou transferências de embriões. Kaju admite que o tempo para se tornar um vendedor de genética foi muito encurtado, em função destas técnicas e isso é uma tendência que já vem sendo observada há alguns anos. Segundo ele, isso aumenta a concorrência, já que há novos produtores disputando mercado, trazendo mais opções aos compradores.

"Entretanto, nós também nos beneficiamos destas ferramentas", explica Kaju. O diretor comercial refere-se a uma redução no plantel de vacas da Gap nos últimos cinco anos, graças à utilização de diferentes ferramentas e técnicas de reprodução. "Nós tínhamos 7.700 vacas registradas produzindo. Hoje estamos com 6.500 vacas. Baixamos o número, mas a pressão de seleção está maior e o número de touros permanece na mesma proporção." E a qualidade da genética da Gap é posta à prova nos próprios campos da empresa, que têm 70% dos negócios na pecuária comercial, apesar de ser bastante reconhecida pela tradição na venda de reprodutores. "Temos o nosso maior ganha-pão e ingresso de receita na invernada. Precisamos de muitos touros para a nossa própria reposição. E o pessoal do gado comercial nos pede um determinado tipo de genética que tem mais a ver com produção de carne do que com a formação de animais para exposições e campeonatos." Kaju pontua que isso é vantagem para eles e também para os compradores da Gap. "Estamos alinhados com o mercado. Produzimos para atender o produtor comercial que está vendendo terneiro ou tem o ciclo completo e precisa de um touro que vai produzir um bom novilho ou uma fêmea precoce."

Entre cálculos e estratégias para atender a própria demanda e a dos compradores de todo o país, a Gap tem um ativo que, conforme Kaju, não tem preço: o time. "A equipe formada por um longo tempo, as pessoas que hoje trabalham por música, trocando um olhar, que sabem o que planejamento está prevendo. Estão dia a dia juntas, na chuva, no sol, no frio e no calor." E o diretor comercial se preocupa em sinalizar a importâncias das pessoas em diferentes áreas da empresa. "Desde a cozinheira que prepara a refeição para alguém que visite a fazenda, do aramador, que faz com que tenhamos como manter a estrutura fabril, até o peão, o materneiro, o cabanheiro, o capataz, só com um time como o nosso é possível ser heptacampeão do ranking da Revista AG e obter outras tantas conquistas." A equipe da GAP conta com 150 funcionários e uma média de 15 anos de empresa. "Temos pessoas com 40 anos de casa, e outras que tem filhos que já trabalham conosco. E tem também os novos, que sentem-se orgulhosos em fazer parte da equipe. São da família", alegra-se.

Top 2 – Grupo Pitangueira

A preocupação com a qualidade não é uma novidade no Grupo Pitangueira, de Itaqui, também do Rio Grande do Sul. Com uma seleção que tem história de mais de 35 anos, a família consolidou credibilidade e fidelizou clientes. A venda de reprodutores Braford deu à empresa o segundo lugar no ranking Top 100 Taurinos novamente, e o primeiro na raça, com folga, ao apresentar 437 animais, liderança absoluta no levantamento para Braford. Os representantes do grupo Pitangueira sempre valorizam o destaque que essa chancela dá para a empresa. "Dar sequência às conquistas é um desafio e um compromisso grande", diz a diretora geral Clarissa Lopes, que assumiu os negócios após o falecimento do pai, Pedro Monteiro Lopes, em 2020. E além de manter, Clarissa e a família se orgulham de estar ainda ampliando o legado. "A venda permanente para os mesmos clientes e para novos acontece justamente em função da adaptação dos nossos animais. Usamos na nossa propriedade e, por isso mesmo, garantimos a qualidade quando vão para um clima permanentemente quente."

O chamado gado Pitangueira, que faz tanto sucesso no Centro do país, foi produzido com base em Nelore Mocho sobre vacas Polled Hereford. "Essa mistura que dá a consistência e o biotipo direcionado para o Centro-Oeste, que trabalha com temperatura alta, tem pelo fino, perfil rústico, com fertilidade e que ca-

TRADIÇÃO AZUL

Angus - Brangus - Hereford - Braford - Ultrablack - Merino Australiano

***Touros destaques comercializados em 2021**



Foto: Gustavo Rafael

Angus - Tradição Azul Resource 2628



Foto: Gustavo Rafael

Ultrablack - Tradição Azul Black Label Lotus 108



Foto: Gustavo Rafael

Braford - Tradição Azul I086 Paye Buenacho



Foto: Gustavo Rafael

Brangus- Tradição Azul 030D Jarau



Foto: Gustavo Rafael

Braford - Tradição Azul I066 Paye Temprano



Dia de campo

11/09

Remate

21,22 e 23/09

grafaels 25 FOTOGRAFIA

www.tradicaoazul.com.br - #tradicao_azul

Fones: (51) 99985-2839/(51) 99622-4022 - Rosário do Sul/RS e Quaraí/RS

minha bem atrás da vaca nelore", explica Eduardo Peixoto, médico veterinário e diretor da empresa. Embora faça sucesso no centro do país, a clientela gaúcha também é fiel. "Nas regiões onde os campos não são tão bons, a rusticidade do gado Pitangueira ajuda muito", explica Clarissa.

Foram mais de 400 touros vendidos em 2021 e a maior parte por venda direta. O canal da empresa no Youtube tornou-se uma plataforma rentável e a vitrine da cabanha. Hoje, conforme a diretora de marketing do Grupo, Marina Lopes Peixoto, mais da metade da comercialização dos animais é feita por venda direta e tem, no canal virtual, a porta de entrada para os compradores terem o primeiro contato com a imagem e dados sobre a genética do animal. No canal, o interessado encontra informações relacionadas à avaliação de carcaça detalhada. Todos os exemplares passam por ultrassom, revelando dados como espessura de gordura e área de olho de lombo.

Mesmo com a importância da venda direta e os bons negócios realizados através do canal de vídeos, os leilões continuam tendo seu brilho. Apesar das edições exclusivamente virtuais, realizadas em 2020 e 2021 por causa da pandemia, terem mantido o mesmo sucesso de vendas, a retomada dos eventos presenciais era um pedido dos clientes. A partir de 2022 a Pitangueira passa a contar com dois leilões por ano. Além do tradicional leilão de primavera, entra para o calendário o remate de outono, realizado em 25 de maio pela primeira vez. "A ideia era fazer um evento festivo, mas os compradores foram perguntando se haveria venda, e acabamos realizando um remate, que vai entrar para o nosso calendário", diz Clarissa. O evento foi pensado também para atender à demanda do centro norte do país e para oferecer reprodutores para a chamada nova pecuária, que entra com o gado na resteva da soja. "No leilão da primavera, vendemos 80 touros e, no novo remate, colocamos a oferta de 50", destaca Clarissa. O faturamento total do novo remate, que ofertou também fêmeas e equinos, chegou a quase R$ 2 milhões.

Um diferencial da Pitangueira que surpreende e agrada os compradores é que, por ter a frota própria, os animais são entregues pela equipe da fazenda, treinada e orientada a garantir que o animal chegue em boas condições no cliente."Como nós cuidamos bem, queremos saber se vai chegar direitinho e também para poder dar garantias ao cliente de que ele vai receber o animal íntegro. E temos tido a sorte de que os animais chegam melhor do que eles viram no vídeo", destaca Clarissa. E, junto com o animal, o transportador entrega uma carta, com uma saudação e recomendações. "É com muita alegria e votos de uma parceria duradoura que agradecemos por confiar em nosso trabalho", diz o documento, que traz ainda sugestões de manejo: "Como os reprodutores encontram-se ainda em crescimento, sugerimos destinar, a estas categorias, áreas com boa disponibilidade de forrageiras, água e sombra. Informações sobre manejo sanitário, como exames, testes e medicamentos utilizados, além de sugestões para manejo reprodutivo também estão presentes na carta. Essas recomendações, conforme, Eduardo Peixoto, são para que o comprador obtenha os mesmos resultados alcançados na Pitangueira. "Com o manejo sanitário e nutricional correto, de dois anos para cá antecipamos em cinco meses o tempo de abate. E isso nós transferimos para o cliente que adquire nossos touros, são dados que estão embarcados dentro da genética", conclui.



Foto: Arquivo pessoal

Valdomiro Poliselli Júnior afirma que trabalho é focado em performance

Top 3 - Cia Azul

A relação da Cia Azul Agropecuária, de Uruguaiana, no Rio Grande do Sul, com seus clientes, fornecedores e funcionários é um dos ativos que a empresa cultiva com cuidado tanto quanto a pecuária tradicional e que está espalhada pelo país. Ao receber a notícia do terceiro lugar no Top 100 Taurinos, a diretora da empresa, Susana Salvador, afirmou que esse tipo de conquista motiva a fa-

ESTÂNCIA
SILÊNCIO

GENÉTICA CENTENÁRIA A PASTO

PARA PRODUÇÃO DE CARNE DE QUALIDADE NUM DOS MAIORES REBANHOS DAS RAÇAS HEREFORD E BRAFORD DO BRASIL.

TOP 100 Taurinos: Segundo maior vendedor de touros Braford do Brasil.



(55) 99708 6407

/estanciasilencio

CONEXÃO DELTA G

zer melhor o que já é feito com muita dedicação. “Nós conseguimos fazer do nosso sonho uma realidade: trabalhar em família, gerar emprego, crescer e levar a genética que a gente acredita para vários recantos do Brasil.” O lema da empresa, conforme Susana, é o que procuram praticar. “Faça sempre o seu melhor. Isso vem, por exemplo, como a constante busca por novas tecnologias para oferecer aos clientes ferramentas para que eles façam escolhas mais assertivas, com mais precisão de reprodutores que atendam os objetivos dos clientes.”

Em 2021, a empresa optou por uma nova modalidade para se aproximar dos compradores e tornar a relação comercial um momento de troca e confiança. “Inauguramos, no ano passado, o nosso dia de campo. Um momento para atender o comprador, para que ele conheça nosso campo, a forma como lidamos com os animais e, é claro, toda a qualidade que temos a oferecer”, destaca Susana. Ela explica que com o advento dos leilões virtuais, potencializados durante a pandemia, ficaram temerosos de perder a conexão mais próxima com o cliente e o dia de campo foi a alternativa encontrada, fora dos dias de remate, para interagir mais. “O dia de campo entrou no calendário da Cia Azul para ficar”, confirma. O evento ocorre alguns dias antes do tradicional leilão da cabanha, em setembro. “Trabalhamos com transparência seriedade, coração e portas abertas para quem quiser acompanhar e saber o que a gente faz e como faz.”

E entre as ferramentas utilizadas na Cia Azul, a genômica , que possibilita identificar animais mais resistentes ao carrapato e a ultrassonografia de carcaça, para selecionar os exemplares que produzem carne de maior qualidade. “Essas ferramentas aliadas aos programas que são a base de todo o trabalho trazem maior precisão, acurácia e confiabilidade na informação.”

Top 4 – VPJ Pecuária

É a primeira vez que a VPJ Pecuária, de Mococa, São Paulo, participa do Top 100 e já abocanhou o quarto lugar. Localizada em plena bacia leiteira paulista, apostou na pecuária de corte há 30 anos e consolidou tradição na seleção de Angus. Brangus e Ultrablack estão presentes em outra fazenda, a Xavantina, em Nova Crixás, Goiás. Ao todo 1,5 mil animais de genética dão suporte para a pecuária comercial da VPJ e também são comercializados para todo o país.

Os títulos e chancelas são frequentes na empresa, como conta o proprietário Valdomiro Poliselli Júnior. “Em 2019, 2020 e 2021 a VPJ conquistou o recorde nacional de valorização de touros Aberdeen Angus e Brangus no nosso leilão.” No ano passado, o touro Angus VPJ Evolution Sure Fire FIV1160 teve cota de 50% arrematada por R$ 576 mil, o que significa uma valorização recorde de R$ 1,152 milhão. Outro reprodutor da VPJ foi escolhido o Elite de Ouro na segunda edição da Prova Top Brangus 2021. O touro BGN0695 obteve um ganho médio diário de 1,558 quilo e terminou a prova com 407,2 quilos, sendo que a média do lote que participou da prova foi de 380,6 quilos ao final. Mesmo com reconhecimentos importantes, Valdomiro ficou lisonjeado ao receber a notícia de estar entre os maiores do Top 100. “Esse ranking que tem GAP, Pitangueira e Cia Azul, que sãos sinônimos de criação de animais britânicos... A gente fica muito feliz com esse posicionamento da nossa



marca", comemora.

Valdomiro afirma que o trabalho da propriedade sempre foi muito focado em performance, números, DEPS, e de uns anos para cá, aumentando o rebanho, ano a ano. "E esse posicionamento do ranking é um retrato do que estamos fazendo. A estratégia da empresa de crescimento do rebanho de seleção e da qualidade que a gente tem desenvolvido e colocado no mercado." O pecuarista destaca os investimentos em material genético, com a aquisição de embriões americanos das três raças, com foco em uma genética de qualidade de carne.

Valdomiro considera a genética o fator mais representativo na pecuária de corte assim como na de leite. Segundo ele, os outros quesitos são necessários. "Você precisa ter fazenda, confinamento, alimentação, mão de obra, até a raça que você escolhe pode ser melhor ou pior. Mas é um animal, tem quatro patas, está comendo e está ganhando peso", brinca. Ele prossegue explicando que o que interfere no processo de produção e, principalmente neste mercado de carne diferenciada, é a genética. "E com ela que você consegue ganhar mais desempenho, mais qualidade de carne, consegue colocar mais marmoreio - que hoje é a vedete no mercado mundial, coloca mais área de lombo e mais precocidade."



Foto: Douglas Salgueiro

Susana Salvador celebra a transformação de um sonho em realidade

O pecuarista projeta que, com o Brasil tendo o maior rebanho no mundo, formado em grande parte por uma raça pura (o Nelore) tem muito espaço para crescer nos cruzamentos. "Quando você faz um cruzamento de raças com genes que nunca se encontraram como é o caso do Aberdeen Angus e zebu, você consegue a maior heterose nesse cruzamento. A gente enxerga no país o maior potencial para o negócio de genética europeia."

Top 5 – Senepol da Grama

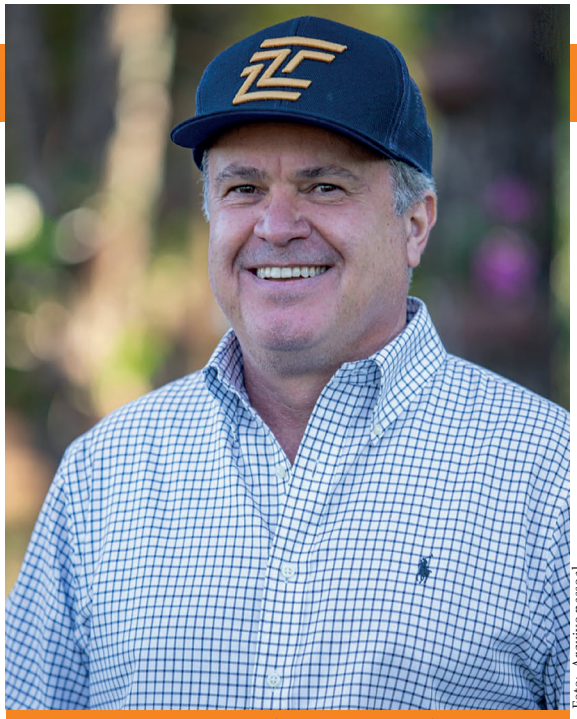
A Senepol da Grama, de Pirajuí, São Paulo, também participou pela primeira vez do levantamento e já chega entre os



primeiros colocados destacando as vantagens da raça. A fazenda foi uma das primeiras a investir em Senepol no Brasil, ainda em 2000, com a importação de embriões da raça. “Meu pai foi o sócio número um da associação, sócio-fundador da Associação Brasileira dos Criadores de Senepol”, afirma Júnior Fernandes, médico veterinário e proprietário da Senepol da Grama.

Para ele, ser pioneiro e estar entre os grandes vendedores de taurinos do país mostra que a lição de casa foi feita. “O mercado reconhece nosso trabalho e também as virtudes da raça”, aposta Fernandes. Ele destaca as qualidades touro Senepol, um taurino que está adaptado ao trópico para a efetivação da cobertura campo. Junior Fernandes aponta que o touro da raça representa a oportunidade para os pecuaristas que querem entrar no cruzamento industrial, mas ainda não possuem tecnologia suficiente para inseminação, estão distantes geograficamente, ou não tem mão de obra especializada. “Aí que o Senepol se encaixa perfeitamente, é um incentivo para esses criadores entrarem na pecuária de ciclo curto, de resultado e altamente produtiva. Ele se confirma através da monta natural.”

Mesmo com as oscilações da pecuária e o aumento dos custos registrados em 2021, Junior Fernandes não se queixa do resultado do ano. “Estamos muito satisfeitos com os números alcançados em reprodutores. O mercado vem buscando cada vez mais animais que sejam eficientes, que tenham mais qualidade e marcas consolidadas. O pecuarista não está mais atrás daquele sonho. Nós percebemos, a cada leilão, que o investidor ele está muito seguro do que ele quer.” E, segundo o pecuarista, os compradores querem mais do que o básico. “Ter registro definitivo, exame andrológico positivo é o mínimo. O pecuarista quer animais de carcaça expressiva, avaliados para eficiência alimentar, campeão de prova e líder de sumário”, justifica. A tradição de 20 anos do Senepol da Grama faz com que, segundo Fernandes, o trabalho garanta animais melhoradores e superiores a cada geração.



Júnior Fernandes pontua virtudes do Senepol para cruzamento

Foto: Arquivo pessoal



A ESTAÇÃO DE MONTA ESTÁ CHEGANDO!

Utilize o pacote reprodutivo tecnológico da **Biogénesis Bagó**.

