



(<http://nelore4b.com.br/>)

Home (<http://nelore4b.com.br/>)

O Nelore 4B (<http://nelore4b.com.br/o-nelore-4b/>)

Matrizes (<http://nelore4b.com.br/matrizes/>)

Venda de Touros (<http://nelore4b.com.br/touros/>)

Notícias (<http://nelore4b.com.br/category/noticias/>)

Leilões e Eventos (<http://nelore4b.com.br/category/leiloes/>)

Contato (<http://nelore4b.com.br/contato/>)

NOTÍCIAS ([HTTP://NELORE4B.COM.BR/CATEGORY/NOTICIAS/](http://nelore4b.com.br/category/noticias/))

Técnicos que levam tecnologias ao campo relatam nova rotina e relevância do agro

POSTED 6 DE JULHO DE 2020 ([HTTP://NELORE4B.COM.BR/2020/07/06/TECNICOS-QUE-LEVAM-TECNOLOGIAS-AO-CAMPO-RELATAM-NOVA-ROTINA-E-RELEVANCIA-DO-AGRO/](http://nelore4b.com.br/2020/07/06/tecnicos-que-levam-tecnologias-ao-campo-relatam-nova-rotina-e-relevancia-do-agro/)) ADMIN ([HTTP://NELORE4B.COM.BR/AUTHOR/ADMIN/](http://nelore4b.com.br/author/admin/))

A pandemia de coronavírus mudou a rotina de técnicos da extensão rural e consultores que ajudam a levar as tecnologias criadas pela Embrapa ao produtor rural. Nas áreas de pecuária de leite e de corte, eles contam que sentem falta de um contato mais direto com os proprietários rurais, falam da adoção de máscaras e álcool gel no dia a dia, relatam dificuldades enfrentadas nas viagens e destacam a importância do agro para garantir alimentos aos brasileiros, mesmo em épocas de crise como essa. A Embrapa Pecuária Sudeste (São Carlos-SP) lidera dois programas de transferência de tecnologias para a pecuária leiteira (Balde Cheio) e pecuária de corte (Bifequali TT). As duas ações envolvem o treinamento dos técnicos para que eles repassem aos produtores as tecnologias que vão melhorar seus índices de produtividade, sustentabilidade e rentabilidade. Artur Chinelato, pesquisador da Embrapa e idealizador do Balde Cheio, lamenta que o programa,

essencialmente presencial” (esteja enfrentando essas dificuldades). “A falta do contato direto do técnico com o produtor a campo e ele não vá diretamente o que está acontecendo na propriedade. A imagem relatada (pode não ser real)” afirmou. Para eles, as ferramentas digitais “quebram um galho” e foram amplamente adotadas por quem “não tem outro jeito”. Graças a elas, o programa não parou. Segundo Artur, a maioria dos técnicos está retomando as visitas, com os cuidados necessários. Os consultores entrevistados contam que passaram a adotar o álcool e a máscara como ferramentas de trabalho. Alguns relatam que houve mudança na rotina de alimentação e hospedagem. Confira as diferentes histórias: JEITINHO MINEIRÊS Lucas Leocádio, supervisor do Programa Balde Cheio da Regional do Alto Paranaíba, Triângulo, Noroeste e Centro Mineiro, disse que nos primeiros 30 dias da pandemia o trabalho foi desenvolvido em home office, por orientação da Federação da Agricultura e Pecuária do Estado de Minas Gerais, parceira do Balde Cheio. “Após esse período, o trabalho a campo foi retomado, só que agora tivemos que perder o jeitinho mineirês de cumprimentar que incluía apertos de mãos e abraços”, falou Lucas. “Passei a executar mais tarefas no campo evitando entrar dentro da casa do produtor. A análise de dados também ficou em segundo plano, pois para avaliar era preciso manusear o caderno de anotações da propriedade. Para os produtores que são do grupo de risco as visitas foram canceladas ou são realizadas sem a presença deles”, conta Lucas. Em algumas cidades, de acordo com o técnico, a hotelaria ficou difícil. “Existe situação que é preciso se hospedar mais longe do local de visita técnica para ter acesso a esses serviços”, contou. Em parte, segundo Lucas, a rotina começa a ser retomada, mas com padrões diferentes. As plataformas digitais viraram aliadas do trabalho antes fortemente presencial. “Elas contribuíram muito para acelerar a adaptação e isso acabou mudando a forma de fazer reuniões e treinamentos”, comentou Lucas. O BOM E VELHO APERTO DE MÃO Outro técnico do Balde Cheio, Fábio Silveira Moreira, de Barbacena (MG), contou que a relação mais próxima ao produtor ficou afetada. “Aquele aperto de mão traz uma sensação de confiança e respeito entre as partes. A utilização da máscara como forma de proteção e que é bem incômoda também esconde os pequenos detalhes da feição, como um sorriso, um movimento da face, que diz muito para o consultor se o caminho conduzido durante a visita está sendo aceito. O produtor expressa muito por gestos”, disse Fábio. Fábio completa que hoje o produtor está menos preocupado, mas os consultores agem com bom senso e não visitam quem faz parte do grupo de risco. Ele disse estar bastante ansioso com a volta à normalidade, “poder voltar a almoçar em restaurante e não com um marmiteix à beira da estrada, dormir sem preocupação com contágio nos hotéis”. LEITE É TOP O técnico Luiz Gustavo Pimentel Quirino, que atende produtores de leite na região de Amparo, Atibaia, Bofete, Pardinho e outras, disse que desde o início da pandemia, em março, adotou os cuidados necessários para evitar o contágio pelo coronavírus. “Todos estão preocupados e se cuidando, mas os trabalhos seguem normalmente”, afirmou. Para ele, o aprendizado com a situação foi que a cadeia leiteira é essencial para toda a

cidade. “Devemos continuar esse trabalho para manter os produtores no campo e garantir o bem-estar da sociedade”, concluiu. **QUAGBO NÃO PARA O CONSULTOR** William Marchió, do Bifequali TT, tem visitado várias fazendas de pecuária de corte em Goiás nos últimos meses e conta que “nas fazendas médias e pequenas a rotina mudou muito na rotina, diferente das usinas, onde as regras são mais rígidas”. “Acho que o grande aprendizado é que a produção agropecuária não para mesmo com uma pandemia, e que para nós, que vivemos do agro, isso é um grande alívio”, afirmou. **INSUMO EXPRESS** O pecuarista Marcelo Ament Giuliani dos Santos percebeu outras mudanças significativas, pelo menos para o Estado de São Paulo. “Nós estamos precisando declarar a vacinação de aftosa de forma virtual. Leilões foram modificados para não ter mais aglomeração e o leilão virtual ganhou força”, disse ele, que tem propriedade na região de Itapetininga. Segundo Marcelo, a compra de insumos agora é feita pelo whatsapp. “Você faz o pedido e só passa para retirar.” **‘TRANQUEI A PORTEIRA’** Técnica do Bifequali TT e pecuarista, Maria Fernanda Guerreiro, de Brotas (SP), diz que tem atuado em duas propriedades mais como “aconselhadora” do que como consultora. “Não quis ir mais nas propriedades e os clientes me passam vídeos e fotos quando necessitam. Como produtora, tranquei a porteira e não deixo ninguém entrar. Quando sou procurada digo que devido ao momento não estou recebendo visitas.” O sítio Nelson Guerreiro, de Maria Fernanda, costumava receber muitas visitas. “Estou em uma fase meio introspectiva. Faço parte de um movimento de turismo rural e no momento já tem uma pressão pra gente voltar. Não estou segura de que é seguro voltar agora. Não sei ainda o vamos fazer”, disse ela. Segundo a produtora, a rotina no sítio deu uma desacelerada na correria. “Vejo isso pelo lado bom, tivemos perdas em vendas intermunicipais, mas em contrapartida as vendas municipais aumentaram.” **CIDADE? TÔ FORA...** O consultor Babington Luiz, de Goiás, falou que as mudanças de atitudes foram diferentes em cada propriedade. “A meu ver, depende da interpretação pessoal de cada produtor, influenciado por idade ou quanto acredita na capacidade nociva do vírus. Produtores mais idosos, por exemplo, evitaram vir de São Paulo para Goiás, o que era rotina na campanha de vacina contra a aftosa.” Ele contou que, em uma visita a uma fazenda no Pará, em junho, um cliente “grande produtor, de uma fazenda muito organizada, portaria na entrada, estradas bem feitas, quase 100 funcionários diretos etc., pediu cautela dos funcionários quanto às idas para as cidades, evitar ao máximo”. Essa propriedade não está atendendo normalmente representantes comerciais. O pai e filho que a administram também evitam ir à cidade mais próxima. “Um impacto que tenho observado em todos é o medo de se aproximar, parece que estamos com o vírus ou damos choque. É engraçado, mas real. Mesmo assim tenho trabalhado muito, não tive quarentena”, disse Babington. **IMAGINAÇÃO FÉRTIL** O consultor Fernando Bueno, de Descalvado (SP) e que também atende propriedades no Mato Grosso, disse que sua experiência nessa fase tem sido bem complicada. “A maioria dos produtores preferiu parar com o trabalho, entendendo que não ia ser possível visitas presenciais nesse momento. Dizem que



“Gostariam de voltar com os atendimentos só quando tudo se normalizar”, afirmou. No entanto, (infelizmente por não) aceitaram a proposta de fazer o consultório on-line. Para ele, esse desafio tem sido interessante. “É possível afinar o planejamento da fazenda do escritório e matrizes (matrizes) (http://nelore4b.com.br/matrizes/), assessorar bastante o produtor a tomar as decisões, com troca de planilhas, fotos, vídeos e gravação de áudios (http://nelore4b.com.br/audios/), vídeos chamadas.” Uma vantagem percebida por Fernando é a possibilidade de estudar mais a fundo as situações na teoria, no tempo que antes era ocupado pelas viagens. “A desvantagem é ter que imaginar as situações que ocorrem no campo, já que não é possível visualizar detalhes do trabalho operacional.” Outra observação bem interessante do consultor é sobre o tempo gasto no atendimento digital. “As interações, com o uso das ferramentas digitais, aumentam bastante. Se não cuidar e se planejar, você passa o dia com o cara no aplicativo”, concluiu.

A pandemia de coronavírus mudou a rotina de técnicos da extensão rural e consultores que ajudam a levar as tecnologias criadas pela Embrapa ao produtor rural. Nas áreas de pecuária de leite e de corte, eles contam que sentem falta de um contato mais direto com os proprietários rurais, falam da adoção de máscaras e álcool gel no dia a dia, relatam dificuldades enfrentadas nas viagens e destacam a importância do agro para garantir alimentos aos brasileiros, mesmo em épocas de crise como essa.

A Embrapa Pecuária Sudeste (São Carlos-SP) lidera dois programas de transferência de tecnologias para a pecuária leiteira (Balde Cheio) e pecuária de corte (Bifequali TT). As duas ações envolvem o treinamento dos técnicos para que eles repassem aos produtores as tecnologias que vão melhorar seus índices de produtividade, sustentabilidade e rentabilidade.

Artur Chinelato, pesquisador da Embrapa e idealizador do Balde Cheio, lamenta que o programa, “essencialmente presencial”, esteja enfrentando essas dificuldades. “A falta do contato direto do técnico com o produtor atrapalha porque ele não vê diretamente o que está acontecendo na propriedade. A imagem relatada pode não ser real”, afirmou.

Para ele, as ferramentas digitais “quebram um galho” e foram amplamente adotadas porque “não tem outro jeito”. Graças a elas, o programa não parou. Segundo Artur, a maioria dos técnicos está retomando as visitas, com os cuidados necessários.

Os consultores entrevistados contam que passaram a adotar o álcool e a máscara como ferramentas de trabalho. Alguns relatam que houve mudança na rotina de alimentação e hospedagem. Confira as diferentes histórias:

JEITINHO MINEIRÊS

Lucas Leocádio, supervisor do Programa Balde Cheio da Regional do Alto Paranaíba, Triângulo,

**4B** - Oreste e Centro Mineiro, disse que nos primeiros 30 dias da pandemia o trabalho foi suspenso. “Foi um período de suspensão da orientação da Federação da Agricultura e Pecuária do Estado de Minas Gerais, parceira do Balde Cheio. “Após esse período, o trabalho no campo foi retomado, só que agora tivemos que perder o contato com os produtores e fazer um levantamento de mãos e endereços”, falou Lucas. Notícias (<http://nelore4b.com.br/category/noticias/>)

Leilões e Eventos (<http://nelore4b.com.br/category/leiloes/>)
“Passei a executar mais tarefas no campo evitando entrar dentro da casa do produtor. A análise de dados também ficou em segundo plano, pois para avaliar era preciso manusear o caderno de anotações da propriedade. Para os produtores que são do grupo de risco as visitas foram canceladas ou são realizadas sem a presença deles”, conta Lucas.

Em algumas cidades, de acordo com o técnico, a hotelaria ficou difícil. “Existe situação que é preciso se hospedar mais longe do local de visita técnica para ter acesso a esses serviços”, contou.

Em parte, segundo Lucas, a rotina começa a ser retomada, mas com padrões diferentes. As plataformas digitais viraram aliadas do trabalho antes fortemente presencial. “Elas contribuíram muito para acelerar a adaptação e isso acabou mudando a forma de fazer reuniões e treinamentos”, comentou Lucas.

O BOM E VELHO APERTO DE MÃO

Outro técnico do Balde Cheio, Fábio Silveira Moreira, de Barbacena (MG), contou que a relação mais próxima ao produtor ficou afetada. “Aquele aperto de mão traz uma sensação de confiança e respeito entre as partes. A utilização da máscara como forma de proteção e que é bem incômoda também esconde os pequenos detalhes da feição, como um sorriso, um movimento da face, que diz muito para o consultor se o caminho conduzido durante a visita está sendo aceito. O produtor expressa muito por gestos”, disse Fábio.

Fábio completa que hoje o produtor está menos preocupado, mas os consultores agem com bom senso e não visitam quem faz parte do grupo de risco. Ele disse estar bastante ansioso com a volta à normalidade, “poder voltar a almoçar em restaurante e não com um marmitex à beira da estrada, dormir sem preocupação com contágio nos hotéis”.

LEITE É TOP

O técnico Luiz Gustavo Pimentel Quirino, que atende produtores de leite na região de Amparo, Atibaia, Bofete, Pardinho e outras, disse que desde o início da pandemia, em março, adotou os cuidados necessários para evitar o contágio pelo coronavírus. “Todos estão preocupados e se cuidando, mas os trabalhos seguem normalmente”, afirmou.



Para ele, o aprendizado com a situação foi uma cadeia. Leiteira é essencial para toda a sociedade. Nós continuamos no trabalho para manter os produtores no campo e garantir um alimento saudável para a sociedade” concluiu (<http://nelore4b.com.br/matrizes/>)
Venda de Touros (<http://nelore4b.com.br/touros/>)
Notícias (<http://nelore4b.com.br/category/noticias/>)

Leilões e Eventos (<http://nelore4b.com.br/category/leiloes/>)

O consultor William Marchio, do Bifequali TT, tem visitado várias fazendas de pecuária de corte em Goiás nos últimos meses e conta que nas fazendas médias e pequenas a rotina teve muito pouca alteração, diferente das usinas, onde as regras são mais rígidas. “Acho que o grande aprendizado é que a produção agropecuária não para mesmo com uma pandemia, e que para nós, que vivemos do agronegócio, isso é um grande alívio”, afirmou.

INSUMO EXPRESS

O pecuarista Marcelo Ament Giuliani dos Santos percebeu outras mudanças significativas, pelo menos para o Estado de São Paulo. “Nós estamos precisando declarar a vacinação de aftosa de forma virtual. Leilões foram modificados para não ter mais aglomeração e o leilão virtual ganhou força”, disse ele, que tem propriedade na região de Itapetininga. Segundo Marcelo, a compra de insumos agora é feita pelo whatsapp. “Você faz o pedido e só passa para retirar.”

‘TRANQUEI A PORTEIRA’

Técnica do Bifequali TT e pecuarista, Maria Fernanda Guerreiro, de Brotas (SP), diz que tem atuado em duas propriedades mais como “aconselhadora” do que como consultora. “Não quis ir mais nas propriedades e os clientes me passam vídeos e fotos quando necessitam. Como produtora, tranquei a porteira e não deixo ninguém entrar. Quando sou procurada digo que devido ao momento não estou recebendo visitas.”

O sítio Nelson Guerreiro, de Maria Fernanda, costumava receber muitas visitas. “Estou em uma fase meio introspectiva. Faço parte de um movimento de turismo rural e no momento já tem uma pressão pra gente voltar. Não estou segura de que é seguro voltar agora. Não sei ainda o vamos fazer”, disse ela.

Segundo a produtora, a rotina no sítio deu uma desacelerada na correria. “Vejo isso pelo lado bom, tivemos perdas em vendas intermunicipais, mas em contrapartida as vendas municipais aumentaram.”

CIDADE? TÔ FORA...

 O consultor Babington Luiz de Goiás, falou que as mudanças de atitudes foram diferentes em cada idade. “A meu ver, depende da interpretação pessoal de cada produtor”, influenciado por idade ou quanto acredita na capacidade de na criação de vírus. Produtores mais idosos, por exemplo, evitaram vir de São Paulo para Goiás, e ou ter a rotina na campanha de vacina contra a aftosa.”

Ende de Touro (http://nelore4b.com.br/touro/) Notícias (http://nelore4b.com.br/category/noticias/) Ele contou que, em uma visita a uma fazenda no Pará, em junho, um cliente “grande produtor, de Leilões e Eventos (http://nelore4b.com.br/category/leiloes/) uma fazenda muito organizada, portaria na entrada, estradas bem feitas, quase 100 funcionários Contato (http://nelore4b.com.br/contato/) diretos etc., pediu cautela dos funcionários quanto às idas para as cidades, evitar ao máximo”. Essa propriedade não está atendendo normalmente representantes comerciais. O pai e filho que a administram também evitam ir à cidade mais próxima.

“Um impacto que tenho observado em todos é o medo de se aproximar, parece que estamos com o vírus ou damos choque. É engraçado, mas real. Mesmo assim tenho trabalhado muito, não tive quarentena”, disse Babington.

IMAGINAÇÃO FÉRTIL

O consultor Fernando Bueno, de Descalvado (SP) e que também atende propriedades no Mato Grosso, disse que sua experiência nessa fase tem sido bem complicada. “A maioria dos produtores preferiu parar com o trabalho, entendendo que não ia ser possível visitas presenciais nesse momento. Dizem que gostariam de voltar com os atendimentos só quando tudo se normalizar”, afirmou.

No entanto, alguns (“infelizmente poucos”) aceitaram a proposta de fazer a consultoria on-line Para ele, esse desafio tem sido interessante. “É possível afinar o planejamento da fazenda do escritório e assessorar bastante o produtor na tomada de decisões, com troca de planilhas, fotos, vídeos e vídeos chamadas.”

Uma vantagem percebida por Fernando foi a possibilidade de estudar mais a fundo as situações na teoria, no tempo que antes era ocupado pelas viagens. “A desvantagem é ter que imaginar as situações que ocorrem no campo, já que não é possível visualizar detalhes do trabalho operacional.”

Outra observação bem interessante do consultor é sobre o tempo gasto no atendimento digital. “As interações, com o uso das ferramentas digitais, aumentam bastante. Se não cuidar e se planejar, você passa o dia com o cara no aplicativo”, concluiu.



Share

Home (<http://nelore4b.com.br/>)

Share

Email

O Nelore 4B (<http://nelore4b.com.br/o-nelore-4b/>)

Matrizes (<http://nelore4b.com.br/matrizes/>)

Venda de Touros (<http://nelore4b.com.br/touros/>)

Notícias (<http://nelore4b.com.br/category/noticias/>)

← Live aborda comercialização e

Embrapa Semiárido decreta luto por

tendências de consumo de hortaliças na

falecimento do jornalista Marcelino Ribeiro

Contato (<http://nelore4b.com.br/contato/>)

Agrobrasil 2020 (<http://nelore4b.com.br>

(<http://nelore4b.com.br/2020/07>

/2020/07/06/live-aborda-comercializacao-

/06/embrapa-semiarido-decreta-luto-por-

e-tendencias-de-consumo-de-hortalicas-na-

falecimento-do-jornalista-marcelino-

agrobrasil-2020/)

ribeiro/) →

Deixe uma resposta

O seu endereço de e-mail não será publicado. Campos obrigatórios são marcados com *

Comentário

Nome *

E-mail *

Site

PUBLICAR COMENTÁRIO



(<http://nelore4b.com.br/>)

Home (<http://nelore4b.com.br/>)

O Nelore 4B (<http://nelore4b.com.br/o-nelore-4b/>)

Matrizes (<http://nelore4b.com.br/matrizes/>)

Venda de Touros (<http://nelore4b.com.br/touros/>)

Notícias (<http://nelore4b.com.br/category/noticias/>)

Leilões e Eventos (<http://nelore4b.com.br/category/leiloes/>)

Contato (<http://nelore4b.com.br/contato/>)

BOI GORDO

Praça	Preço (R\$/@)	Varição/Semana (%)
Bahia	188,00	0,00
Mato Grosso do Sul	185,00	0,00
Rio Grande do Sul (Kg)	6,55	-1,50
Goiás	190,50	+0,26
Mato Grosso	187,00	-0,53
Santa Catarina	186,00	+3,05
Minas Gerais	195,00	+0,78
Paraná	188,00	+0,53
São Paulo	200,00	0,00

Tempo Campo Grande

29°
20°



TERÇA	27°	18°	
QUARTA	29°	18°	
QUINTA	31°	18°	
SEXTA	31°	18°	

METEORED [+info](#)

ÚLTIMAS PUBLICAÇÕES



tecnologias para o aumento da produção da cana-de-açúcar é tema do Dia de Campo na TV
Nelo 4B (<http://nelore4b.com.br/>)
O Nelo 4B (<http://nelore4b.com.br/>)
e tema do dia de campo na tv (<http://nelore4b.com.br/matrizes/>)
Matrizes (<http://nelore4b.com.br/matrizes/>)
Venda de Touros (<http://nelore4b.com.br/touros/>)
Live debate produtividade e sustentabilidade da soja no Cerrado nesta sexta, dia 10
(<http://nelore4b.com.br/2020/07/10/live-debate-productividade-e-sustentabilidade-da-soja-no-cerrado-nesta-sexta-dia-10/>)
Notícias (<http://nelore4b.com.br/category/noticias/>)
Leilões e Eventos (<http://nelore4b.com.br/category/leiloes/>)
Contato (<http://nelore4b.com.br/contato/>)
Prédios da Embrapa são sanitizados no combate à Covid-19 (<http://nelore4b.com.br/2020/07/09/predios-da-embrapa-sao-sanitizados-no-combate-a-covid-19/>)

Article: The science behind – Brazilian Biofuels Policy – RenovaBio (<http://nelore4b.com.br/2020/07/09/article-the-science-behind-brazilian-biofuels-policy-renovabio/>)

Exportação global de café atinge 84 milhões de sacas com média mensal de 10,5 milhões no
acumulado de oito meses (<http://nelore4b.com.br/2020/07/09/exportacao-global-de-cafe-atinge-84-milhoes-de-sacas-com-media-mensal-de-105-milhoes-no-acumulado-de-oito-meses/>)

Golden Goose Superstar Masculino Promoção Arrefecer Nike Dunks And Sport Ele
(<http://nelore4b.com.br/2020/07/09/golden-goose-superstar-masculino-promocao-arrefecer-nike-dunks-and-sport-ele/>)

Golden Goose Slide Baratas Zapatos tenis – Elección de un fácil hacerlo Comprar
(<http://nelore4b.com.br/2020/07/09/golden-goose-slide-baratas-zapatos-tenis-eleccion-de-un-facil-hacerlo-comprar/>)

Golden Goose Superstar Feminino Promoção Seleccionando meu melhor Prima Dancing Shoes
(<http://nelore4b.com.br/2020/07/09/golden-goose-superstar-feminino-promocao-seleccionando-meu-melhor-prima-dancing-shoes/>)

CATEGORIAS

Selecionar categoria



<http://nelore4b.com.br/>

Home (<http://nelore4b.com.br/>)

O Nelore 4B (<http://nelore4b.com.br/o-nelore-4b/>)

Matrizes (<http://nelore4b.com.br/matrizes/>)

Venda de Touros (<http://nelore4b.com.br/touros/>)

Notícias (<http://nelore4b.com.br/category/noticias/>)

Leilões e Eventos (<http://nelore4b.com.br/category/leiloes/>)

Contato (<http://nelore4b.com.br/contato/>)



São Gabriel do Oeste - MS



67 98145-2835



evandrobarrosadv@terra.com.br (<mailto:evandrobarrosadv@terra.com.br>)



(<https://www.facebook.com/nelore4b/>)



(<http://instagram.com/nelore4b/>)

MAPA DO SITE

Home (<http://nelore4b.com.br/>)

O Nelore 4B (<http://nelore4b.com.br/o-nelore-4b/>)

Matrizes (<http://nelore4b.com.br/matrizes/>)

Venda de Touros (<http://nelore4b.com.br/touros/>)

Notícias (<http://nelore4b.com.br/category/noticias/>)

Leilões e Eventos (<http://nelore4b.com.br/category/leiloes/>)

Contato (<http://nelore4b.com.br/contato/>)

nelore4b - Genética de Qualidade

Criado e Desenvolvido por **Diogo Bernardelli** (<http://diogobernardelli.com.br/>)