#44 jul/ago/set

Ourofino em campo

ourofinosaudeanimal.com/ourofinoemcampo

Sincronize

Práticas produtivas

Cascudinho

A praga da avicultura

ourofino
saúde animal

Sincronize seus resultados

#editorial

Jardel Massari
Sócio-fundador
da Ourofino

Como desafiar o pensamento convencional para promover o desenvolvimento do setor? Essa é a pergunta que norteia o nosso propósito de trabalhar Reimaginando a Saúde Animal com foco em práticas que refletem diretamente na produtividade de nossos clientes.

Neste sentido, a Ourofino apresenta o programa Sincronize para levar informações e promover capacitação de pessoas em técnicas de reprodução bovina, mercado com grande potencial para crescimento no país e que aumenta os resultados do produtor.

No Brasil, somente 12% das fêmeas em idade reprodutiva recebem a Inseminação Artificial em Tempo Fixo. A Ourofino oferece o protocolo completo para o manejo, mas entendemos que é preciso ir além da fabricação destes produtos.

Para isso, temos nosso próprio Centro Técnico de Capacitação, em Guatapará (SP), em que hospedamos equipes das fazendas parceiras da Ourofino para aulas teóricas e práticas ao longo de uma semana. Além disso, agora apresentamos também o programa Sincronize, mostrado na reportagem de capa desta edição da nossa revista e divulgado em nossas comunicações e eventos. Conheça mais esta iniciativa e fique à vontade para conversar com a nossa equipe para o que precisar pelo nosso 0800 941 2000. A ligação é gratuita. Obrigado e boa leitura.

Ourofino em Campo é uma publicação de distribuição gratuita, editada pela Ourofino Saúde Animal - Rodovia Anhanguera (SP 330), km 298 - Cravinhos (SP), CEP 14140-000, telefone (16) 3518-2000. Site: ourofinosaudeanimal.com. Conselho editorial: departamento de Marketing. Jornalista responsável: Matheus Farizatto (MTB 79.422/SP). Reportagem: Francieli Spadari, Giovanna Pratali e Juliana Matthes. Diagramação: Talissa Berchieri. Projeto Gráfico: departamento de Criação. Fotos: departamentos de Marketing e Técnico Ourofino. Siga a Ourofino nas redes sociais - Facebook.com/OurofinoSaudeAnimal - Twitter: @Ourofino - Instagram: @OurofinoSaudeAnimal - YouTube.com/OurofinoSaudeAnimal. Acompanhe o programa Ourofino em Campo de segunda a sexta-feira, às 11h30 e 17h05, e aos domingos, às 9h30 (horário de Brasília) pelo Canal do Boi (parabólica, Net e Claro TV).

Cascudinho: a praga da avicultura

Problema afeta os vários tipos de produções de aves, principalmente a de frangos de corte

O *Alphitobius diaperinus*, conhecido como cascudinho, representa uma das principais pragas da avicultura de corte e de postura (produção de ovos) por se alojar em resíduos de produtos úmidos estocados, armazéns, sobre muretas e pilares, que favorecem a proliferação.

O cascudinho se tornou um problema global. Por isso, é preciso que as granjas mantenham programas efetivos para o controle desta praga.

Os insetos se alojam nas camas dos aviários e também no solo, em especial, ao redor dos comedouros e bebedouros, pois há um melhor ambiente e maior disponibilidade de alimentos. Além disso, alguns casos podem provocar danos também às instalações.

Segundo Andrea Panzardi, especialista técnica da Ourofino Saúde Animal, esse cenário aumenta a disseminação de doença. "As aves possuem o comportamento de ciscar e comer pequenos insetos em movimento e, em casos de alta infestação ambiental, podem substituir a ingestão de ração por estágios larvais e adultos de cascudinho, levando a uma redução de desempenho e ao aumento de chances de ocorrência de doenças".

Dentre os agentes patogênicos que esta praga transmite está a Salmonella, bactéria que traz efeitos prejudiciais à saúde das aves e humana, pois propaga doenças por meio de alimentos, como carne ou ovos.

Colosso Pulverização

Para o controle do cascudinho, a Ourofino conta com o Colosso Pulverização, produto com excelente eficiência, composto por três princípios ativos que agem sinergicamente: Cipermetrina, Clorpirifós e Citronelal.

A diluição deve ser em água limpa, para a aplicação de 2,5 litros de produto em um galpão de 1.200 m² ou realizar o ajuste de dose de acordo com a dimensão do galpão, utilizando 21 mL de Colosso para cada 10 m² de aviário. Feito isso, pulverize todo o local, incluindo muretas e linha de comedouro. É importante aplicar também na área externa e em composteiras. Em seguida, deixe o local com a cortina fechada por 48 horas após o uso do produto, faça a limpeza do ambiente em vazio sanitário e aloje os pintinhos novamente.

É importante que a aplicação seja feita logo após a retirada das aves do galpão, pois este manejo reduz a temperatura da cama e os insetos migram para aviários vizinhos e para galerias subterrâneas dos galpões. "O controle com o uso do Colosso Pulverização deve ser feito a cada troca de lote para reduzir a pressão de infecção, uma vez que não é possível eliminá-lo totalmente do ambiente", comenta Andrea.

Informação para se ter rentabilidade

Ourofino amplia serviços de comunicação e leva cada vez mais conhecimento aos profissionais do campo

Técnicos fazem palestras mensais pelo Facebook

Quando o Facebook permitiu transmissões ao vivo para páginas de empresas, em 2016, a equipe de Comunicação da Ourofino Saúde Animal não mediu esforços para adotar a tecnologia em seu perfil. Com o propósito de trabalhar reimaginando a saúde animal, as exibições na rede social se tornaram mais uma forma de a companhia envolver e colaborar com conhecimento para seus seguidores.

Tudo começou com as transmissões simultâneas do programa de TV "Ourofino em Campo", às sextas-feiras, no horário das 11h30. "Aos poucos, observamos que tínhamos um público fiel neste horário e que nos acompanhavam exclusivamente pelo Face. Lojas agropecuárias, fazendas e estudantes de Medicina Veterinária estavam entre os que mais comentavam nossas entradas ao vivo na internet", explica Juliana Matthes, apresentadora do programa.

Nos dois últimos anos, a Ourofino levou sua estrutura para eventos como o Sincronize, em Uberlândia (MG), a Expointer, em Esteio (RS) e o leilão beneficente para a construção do Hospital de Amor, em Palmas (TO). "A grande vantagem é o alcance que temos pelo Facebook, pois as pessoas que acompanham e compartilham as publicações conseguem disseminar conhecimento para a rede deles. Com isso, nós alcançamos nosso objetivo de levar cada vez mais informação em sanidade animal", explica Talissa Berchieri, analista de Marketing da empresa.

Palestras ao vivo

Em março deste ano, a página da Ourofino no Facebook foi ainda mais explorada com o início da transmissão de palestras ao vivo. "Juntamente com o Departamento Técnico, promovemos apresentações com temas sobre os desafios sanitários da época do ano para que nossos seguidores tirem dúvidas

sobre produtividade e manejo com bovinos, equinos, aves e suínos. Nossa equipe de campo realiza esses serviços de orientação em fazendas de todo o Brasil e a proposta de levar esse trabalho para a rede social é ampliar ainda mais essa interação com o setor para construir e nutrir relações com profissionais do agronegócio", conta Matheus Farizatto, coordenador de Marketing da Ourofino.

Desde março, as palestras pelo Facebook da empresa já abordaram temas como terapia de secagem, confinamento bovino, vacinação contra febre aftosa, sanidade em equinos e doenças respiratórias em suínos. Depois de exibido, todo o conteúdo fica disponível em Vídeos, na rede social, e ainda no canal da Ourofino no YouTube.

Ourofino em Campo

Essa já é uma marca forte quando o assunto é informação. Há quase oito anos no ar, o programa de TV da Ourofino é referência entre os produtores rurais. "Nossos telespectadores entram em contato para tirar todos os tipos de dúvidas. Além da exibição pela TV (via parabólica, Net e Claro TV) e Facebook, a interação com nosso público continua no grupo de WhatsApp criado para os telespectadores trocarem informações e experiências. São produtores de todo o Brasil unidos pelo Ourofino em Campo", acrescenta Juliana.

Em 2017, com novo posicionamento da marca Ourofino, esta revista, destinada aos clientes e parceiros da empresa, também recebeu o nome do programa, além de passar a ter um espaço exclusivo no site da companhia. "Quisemos unificar as comunicações e convergir as nossas mídias para o produtor saber que onde tem 'Ourofino em Campo' tem muita informação pensada para a capacitação e aumento da produtividade de nossos parceiros", destaca Claudia Schmidt, gerente de Serviços de Marketing da Ourofino.

Ourofino possui estúdio próprio para transmissões audiovisuais

> "Nós alcançamos nosso objetivo de levar cada vez mais informação em sanidade animal", Talissa Berchieri

Em ourofinosaudeanimal.com/ourofinoemcampo o produtor encontra a versão online da revista, notícias da empresa e artigos técnicos relacionados a todos os produtos.

Conheça o nosso Canal do Youtube usando o QR Code

Fique ligado

Programa Ourofino em Campo - de segunda a sexta, às 11h30 e às 17h05. Aos domingos, às 9h30 (horário de Brasília), pela parabólica, Net e Claro TV.

Você também encontra todo o conteúdo em www.youtube.com/ourofinosaudeanimal

Workshop de Produção e Reprodução
Sincronize
Conhecimento e saúde
merecem ser reproduzidos.

SINCRONIZE

Iniciativa da Ourofino promove o uso de técnicas como a IATF com informações sobre manejo aos profissionais do campo

A Ourofino Saúde Animal lançou nacionalmente a campanha Sincronize para promover o uso da Inseminação Artificial (IA) e da Inseminação Artificial em Tempo Fixo (IATF). Atualmente apenas 12% das fêmeas bovinas em idade reprodutiva são inseminadas. Com a iniciativa, a meta da empresa é contribuir para que a prática atinja 25% do mercado nos próximos anos.

A IATF é uma das principais biotecnologias de reprodução associada aos programas de manejo reprodutivo das propriedades brasileiras, mas o baixo índice de aplicação mostra o quanto a técnica ainda possui espaço para crescer e auxiliar a pecuária nacional a ser cada vez mais sustentável, produtiva e rentável.

"O Sincronize incentiva o uso da tecnologia por meio de materiais informativos, orientações no campo e parcerias com médicos-veterinários e empresas do setor", explica Fábio Viotto, diretor de Marketing da Ourofino. "Afinal, a produtividade da fazenda é diretamente proporcional a uma boa eficiência reprodutiva. Sem IATF é impossível atingir esse resultado", completa.

A Ourofino atua sob o propósito de reimaginar a saúde animal, com soluções e melhorias que promovem o desenvolvimento do cenário agro. Dessa forma, seus pilares estão embasados na ideia de envolver e colaborar com o setor, propor a inovação integrada e construir e nutrir relações com toda a cadeia produtiva. Essas posturas orientam a nova ação da empresa.

A equipe comercial da Ourofino Saúde Animal será a principal representante do Sincronize. Os conteúdos incluem vídeos, folder com informações sobre a técnica e palestras sobre inseminação em propriedades rurais e eventos do setor. Os materiais também serão compartilhados com empresas e veterinários parceiros, como estratégia para fortalecer o mercado em médio e longo prazos.

Viotto ressalta que, independentemente do tamanho da propriedade e sua especialidade, de corte ou leite, a implementação da IATF e a capacitação de mão de obra para a prática são imprescindíveis para que a eficiência das fazendas seja cada vez maior. "Com a campanha, pretendemos que todos os produtores tenham acesso às informações sobre os benefícios que a técnica traz, assim como compreendam o valor do profissional especializado na área", explica Fábio.

> O Sincronize incentiva uso da tecnologia por meio de materiais informativos, orientações no campo e parcerias com médicos-veterinários e empresas do setor", Fábio Viotto

Como parte da iniciativa, a Ourofino oferece auxílio na capacitação da mão de obra para a prática da inseminação. As equipes das fazendas que desejarem iniciar a técnica terão o respaldo do time do Sincronize. Basta entrar em contato pelo telefone 0800 941 2000.

Resultados da IATF a campo

A Fazenda Santa Isabel, em Canabrava do Norte (MT), já utiliza a técnica de IATF há seis anos. Recentemente a fazenda começou a fazer melhoramento genético no

Valério Teles Pires Júnior pecuarista Fazenda Santa Isabel em Canabrava do Norte (MT)

rebanho. Com isso, a propriedade intensificou o manejo reprodutivo e desde a última estação passou a utilizar a Linha de Reprodução da Ourofino Saúde Animal. "Nós utilizamos o protocolo base da Ourofino e temos alcançado um resultado de 60% na taxa de prenhez na primeira IATF", conta Danilo Dantas, médico-veterinário responsável pela reprodução do rebanho na fazenda.

O pecuarista Valério Teles Pires Júnior comenta que a assistência técnica da Ourofino tanto para a reprodução como para sanidade é um grande diferencial na fazenda. "Os resultados com a Linha de Reprodução estão excelentes, a gente vem sentindo o aumento na taxa de prenhez. Além da reprodução a gente usa todos os produtos da Ourofino e a assistência técnica ajuda muito", conta Valério Pires Júnior.

O consultor comercial Gefferson Marcon explica que a Linha de Reprodução da Ourofino é completa e permite variedade de protocolos. "Possuímos diferentes alternativas de protocolos, que visam sempre aumentar as taxas de prenhez de cada categoria animal, utilizando desde Sincro eCG a Sincroforte (GnRH) durante o protocolo de IATF, bem como o Sincrogest Injetável (Progesterona) quatro dias após a IATF".

Inseminação ou monta natural?

Usar Inseminação Artificial, Inseminação Artificial em Tempo Fixo ou monta natural divide opiniões. A reprodução com touros ainda é a mais utilizada no Brasil, porém é importante que o pecuarista adquira animais com exame andrológico e sanidade em dia. Além disso, é necessário colocar na conta

o custo de manutenção desses animais na propriedade, como a nutrição e o espaço utilizado. É importante destacar que no manejo reprodutivo com monta natural existe uma proporção de touro/vaca que é determinante para o resultado. O ideal é que a fazenda trabalhe com a proporção de um touro para 25 a 30 vacas. Independente se o foco é melhorar geneticamente o rebanho ou a produção de carne, a recomendação dos especialistas é adquirir touros avaliados.

Na modalidade de Inseminação Artificial (IA), a fêmea pode ser inseminada de forma mecânica, ou seja, o sêmen é depositado com o uso de aplicador no útero do animal. A técnica proporciona a produtores de todos os níveis e rebanhos o acesso a doses de sêmen de touros melhoradores sem a necessidade de ter custo fixo de manutenção dos animais na fazenda.

A dificuldade na inseminação convencional consiste na observação de cio das fêmeas, o que exige tempo e olho treinado. Em média, apenas 50% dos cios são detectados, mesmo quando as vacas são obser-

Checklist da estação de monta

Chegou o dia de iniciar a reprodução do rebanho, tudo o que for feito aqui vai determinar a eficiência da propriedade. As fêmeas já estão no curral e a equipe da fazenda e o veterinário já estão a postos. O trabalho será intenso e deve ser feito com muita atenção e organização. Para ajudar a não deixar nada faltar na hora do manejo de reprodução tenha sempre a mão um checklist com tudo que será necessário. Confira a lista que preparamos abaixo:

Linha de Reprodução da Ourofino Saúde Animal

* Sincrogest Injetável (Progesterona)
* Sincrogest (Dispositivo intravaginal de progesterona)
* Sincrodiol (Estrógeno)
* Sincrocio (Prostaglandina)
* Sincro eCG (Gonadotrofina coriônica equina)
* SincroCP (Cipionato de Estradiol)
* Sincroforte (GnRH)

Josiel Batista é vaqueiro na Fazenda Santa Isabel, em Canabrava do Norte (MT)

vadas cuidadosamente durante as primeiras horas da manhã, ao entardecer e em intervalos de quatro a cinco horas durante o dia.

Já a Inseminação Artificial em Tempo Fixo (IATF) consiste em um protocolo no qual é possível sincronizar o cio das fêmeas e inseminar com dia e hora marcados. Entre os benefícios diretos da técnica estão: estabelecer um período de estação de monta fixo na fazenda; concentrar os nascimentos na melhor época do ano; otimizar o melhoramento genético do rebanho. Além disso, o uso da técnica pode ajudar a controlar doenças reprodutivas, possibilita o cruzamento entre raças, aumenta o número de descendentes de um reprodutor, padroniza o rebanho e reduz o intervalo entre partos.

Independente da técnica reprodutiva a ser escolhida, todas têm um fator preponderante: a mão de obra qualificada. Portanto é indispensável contar com a ajuda de médicos-veterinários especialistas no assunto, tanto para estabelecer o protocolo ideal de acordo com a realidade da fazenda, quanto para capacitar a equipe que maneja os animais.

Checklist Dia 0:

* Aplicador de implante
* Seringas (de 3 ou 5mL)
* Agulhas (40×12)
* Luvas descartáveis de procedimento
* Luvas de palpação
* Planilha de controle dos animais
* Caneta
* Prancheta
* Desinfetante CB 30 TA
* Papel toalha
* Bastão marcador ou tinta
* Balde com água

Retirada do implante

* Balde com água
* Desinfetante CB 30 TA
* Agulhas (40×12)
* Seringas (de 3 ou 5mL)
* Luvas descartáveis de procedimento
* Luvas de palpação
* Planilha de controle dos animais
* Caneta
* Prancheta
* Bastão marcador ou tinta
* Isopor
* Gelo reciclável

Checklist da inseminação:

* Aplicador de sêmen
* Bainha
* Pano de campo
* Luvas de palpação
* Luva de procedimento
* Botijão com sêmen
* Descongelador de sêmen
* Termômetro
* Papel toalha
* Pinça
* Tesoura ou cortador de palhetas
* Planilha de controle dos animais
* Caneta
* Lista dos animais
* Garrafa térmica com água quente caso acabe a energia

Como apresentar os produtos em sua loja

Dicas e técnicas simples de merchandising melhoram a exposição dos produtos e ajudam no aumento das vendas

Merchandising é uma ferramenta de Marketing que utiliza técnicas para expor produtos no ponto de venda (PDV) para motivar e influenciar a decisão de compra do consumidor. Porém, não basta apenas expor o produto, ele precisa se destacar em relação aos demais. De acordo com o gerente de treinamento e positivação da DTP Positiva, empresa de soluções em comunicação visual, Antonio Carlos Pereira, "merchandising é a arte de vender sem falar". Para ele, o objetivo é simples: "Chamar atenção e aumentar o volume de vendas".

Na loja agropecuária esse trabalho também é importante. É possível organizar e expandir a exibição do produto para o qual deseja chamar a atenção do consumidor com o uso das técnicas de merchandising. O principal é respeitar alguns pontos como posicionamento, local, altura de gôndolas, entre outros aspectos.

Todas as vezes que desejar fazer a exposição especial de um produto, use a criatividade e materiais da própria loja, como celas, feno, freio, latão de leite, coisas que vão chamar a atenção do cliente assim que ele chegar. "A criatividade é sempre bem-vinda. Se o fornecedor do produto disponibilizar materiais específicos para o merchandising daquela solução de destaque, melhor ainda, pois sua exposição pode ser mais assertiva", comenta Pereira. Os materiais de publicidade entregues pelos fornecedores, como a Ourofino, também servem para você reciclar seus conhecimentos sobre as informações de uso, aplicação e manejo do produto. Quando o consumidor se interessa pelo produto que é foco do merchandising, o vendedor deve usar essas informações que adquiriu para fazer a fixação de imagem. A embalagem por si só é um material de promoção, pois tem todas a informações técnicas do produto para facilitar a venda.

Para te ajudar a realizar um merchandising de sucesso na loja agropecuária, confira dez dicas elencadas por Pereira, que trabalha há 32 anos com marketing promocional.

1. Posicionamento na gôndola

O posicionamento do produto na gôndola de exposição deve ser sempre levado em

A embalagem por si só é um material de promoção, pois tem todas a informações técnicas do produto para facilitar a venda.

consideração. Ele deve ficar onde há mais facilidade de ser visto. Não deve ultrapassar 1,7m e nunca abaixo de um balcão, para que o produto esteja sempre em evidência.

2. A exibição

O ideal é fazer a exposição do produto em bloco. Foque na solução que mais atende às necessidades da região e forme um bloco. Em casos de várias apresentações do mesmo produto, forme blocos independentes para informar ao consumidor que você tem as outras apresentações também.

3. Organização

As gôndolas devem estar sempre limpas, organizadas e com a embalagem virada para frente. Com produtos colocados diretos à direita, a exposição é maior, pois a tendência é que o consumidor olhe imediatamente para esse lado, como uma sequência da visão.

4. Iluminação

Boa iluminação conduz os olhares do consumidor para o produto, então observe se ele está bem posicionado na gôndola de forma que não haja sombra em nenhum momento do dia.

5. Embalagens no balcão

Sempre que possível, coloque uma embalagem do produto foco no balcão.

6. Fluxo de pessoas

Faça uma avaliação do fluxo de pessoas já existentes dentro da sua loja. Por onde elas entram, onde costumam parar, locais próximos de pontos de água e café são lugares que chamam atenção e as pessoas permanecem mais tempo.

7. Cross Merchandising

O Cross Merchandising ajuda a aumentar a venda de produtos afins. Coloque junto ao "produto foco" outras soluções que podem ser úteis no manejo. Utilize calendários para se preparar para a divulgação as soluções.

8. Use elementos repetidos

Evite a desordem e leve sempre a visão do consumidor para o produto que você quer fazer girar mais rápido.

9. Faça relatórios

Toda vez que você fizer uma exposição especial de um produto, faça um relatório de como eram as vendas antes e depois dessa apresentação. Lembrando que toda vez que o volume de vendas aumenta, você também aumenta seu lucro.

10. Merchandising de relacionamento

Utilize os materiais e treinamentos disponibilizados pelas empresas. Se o treinamento for agendado, ligue para os seus principais clientes e descubra quais são as dúvidas deles em relação ao produto. Logo após, retorne para os clientes com as respostas.

Colosso no merchandising

Pela importância do trabalho nos pontos de vendas e como forma de envolver e colaborar com seus clientes, este ano a Ourofino Saúde Animal promoveu orientações sobre práticas de merchandising em um projeto piloto com revendas do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina. A ação foi feita em 15 lojas e deve seguir para outros pontos de vendas locais e ainda em outras regiões do Brasil até o ano que vem.

O serviço é prestado com participação da equipe comercial da Ourofino. No momento, o foco é a promoção da linha de ectoparasiticidas, Colosso, que já tratou mais de 1 bilhão de animais no país desde seu lançamento, em 2002. O produto marcou época ao revolucionar o controle de parasitas externos nos rebanhos, inaugurando um segmento de soluções com ativos combinados que, atualmente, responde por uma importante fatia de mercado.

"A nova exposição em blocos fez melhorar ainda mais o posicionamento da marca, comprovando o valor da correta disposição das soluções nas revendas", destaca Gustavo Paranhos, gerente de produtos da Ourofino e responsável pela iniciativa de Marketing. "Além de fortalecermos as negociações para nossos parceiros das lojas, ampliamos a presença da Ourofino Saúde Animal nos estabelecimentos, o que facilita a escolha para os clientes", completa Paranhos.

Esse aumento de participação da Linha Colosso nas gôndolas ofereceu ao Juliano de Lima Rodrigues, gerente das lojas Agropecuárias da Cooperativa Agropecuária de Júlio de Castilhos (Cotrijuc), no Rio Grande do Sul, um layout mais atrativo e, consequentemente, impacto direto no faturamento. "Os materiais utilizados, como banners, placa balcão e adesivos, bem como o agrupamento da Linha Colosso na prateleira mudaram o visual e deixaram a oferta mais atrativa", diz Rodrigues.

Segundo o gerente das lojas, a técnica de destaque de produtos-chaves como o Colosso tem resultado direto nas vendas. "Essa campanha é uma importante atenção da Ourofino, como fornecedora. A ação permite que a gente cresça juntos". Paranhos, responsável pela iniciativa da indústria veterinária, reforça que um dos objetivos da Ourofino é manter o mercado em desenvolvimento, o que inclui ser presença constante no dia a dia de vendedores, promovendo práticas que melhorem as negociações e, assim, o correto direcionamento de produtos para os clientes.

A ação no Sul também contemplou a positivação dos endectocidas Master LP e Evol. "O comparativo do antes e depois da nova apresentação dos produtos evidencia a relevância dessa campanha de merchandising, que começou com sucesso", afirma Paranhos.

ourofinosaudeanimal.com

Evol

Para melhores resultados escolha a evolução dos endectocidas.

Evol é o único endectocida com dois ativos, o que promove maior proteção para todas as fases do rebanho, apresenta apenas 22 dias para o abate e ainda proporciona melhor retorno sobre investimento que os produtos tradicionais com 1% de concentração.
Por tudo isso, Evol traz o avanço que a pecuária exige.

ourofino
saúde animal

ourofinosaudeanimal.com

Ourofino em campo

Informações que transformam boas práticas em resultados.

De segunda a sexta, às 11h30 e 17h05 e aos domingos, às 9h30 (horário de Brasília) pelo Canal do Boi. Às sextas também acompanhe pelo nosso Facebook a partir das 11h30.

Todo o conteúdo está em
www.youtube.com/ourofinosaudeanimal

ourofino
saúde animal