**El uso de datos e información para tomar las mejores decisiones en ganadería***Balanzas, caravanas, equipos de electrificación y toda una línea de productos para el manejo animal de la empresa Trutest estarán en Expoagro Digital edición YPF Agro.*

El 9 y 10 de septiembre los visitantes de la primera exposición virtual de la agroindustria, Expoagro Digital edición YPF Agro, podrán enterarse y tomar contacto con cada uno de los productos y paquete integrado de soluciones que tiene Trutest a disposición.

“Decidimos participar de Expoagro Digital justamente porque creemos que es una plataforma donde nos vamos a poder vincular con mucha gente. **Es un sector común entre el productor que está buscando soluciones y nosotros, que buscamos ese tipo de productor que quiere avanzar**, que quiere ser más eficiente y que quiere mejorar día a día”, aseguró Juan Manuel Ortiz, asesor técnico comercial de Datamars Argentina, que comercializa los productos **Trutest**.

Toda la línea de productos y el paquete integrado de soluciones están pensados para el manejo de animales. “Hay una línea de aplicadores o de vacunadores, jeringas automáticas y semiautomáticas; una línea de electrificadores con control remoto y de alta potencia, y también accesorios para los electrificadores”, enumeró Ortiz. También **poseen la línea de balanzas y caravanas electrónicas**, por las que son más conocidos, y todo el sistema que engloba a la información que se pueda levantar con estos equipos pensados para el trabajo con animales.

Los productos de Trutest están diseñados para cualquier tipo de producción, ya sea carne, lácteos y cualquier tipo de animal. “**Se puede trabajar con bovinos, cerdos, ovejas y cabras**. **Lo que hay que adaptar son las instalaciones para los diferentes animales**. Hay productos determinados para cada tipo de producción”, explicó Ortiz.

La red de comercialización incluye distribuidores, y **actualmente trabajan en su ampliación sumando el canal veterinario**. “También nos contactan de manera directa, en redes sociales y en nuestro sitio web. Allí nos pueden encontrar directamente para charlar con nosotros, recibir asesoramiento de los equipos que necesitan y buscarlo a través del distribuidor de confianza que ellos consideren”, detalló Ortiz.

A raíz de la pandemia, que limitó la circulación, incrementaron la conexión online con clientes y potenciales clientes. “Particularmente, cuando arrancamos decidimos hacerlo más a través del boca a boca durante varios años. De un tiempo a esta parte –y yo creo que se aceleró más con esto de la pandemia– empezamos a estar más en redes sociales: Instagram, Facebook, páginas de Internet y video catálogos, etc. **Encontramos que hay un potencial muy amplio porque los productores también están buscando ofertas en esos canales**.

“Después el asesoramiento personalizado sigue estando de parte nuestra”, expresó Ortiz, y agregó: “**Nos tuvimos que adaptar porque nos gusta mucho ir al campo y estar con los productores**. Pero bueno, **el productor tuvo que aprender a usar las plataformas y nosotros también**; fue parte del ejercicio de aprender a usar estas plataformas para poder seguir estando y asegurarnos que nuestros equipos funcionen bien, que es nuestra intención”.

De origen neozelandés, **los productos están disponibles en todo el mundo**. “En Argentina somos parte de la empresa a nivel mundial, no solo somos importadores o distribuidores. **Vendemos equipos desde la Patagonia hasta el Norte**, sin ningún inconveniente. Creemos mucho en nuestros productos, creemos mucho en nuestro servicio y creemos que **Expoagro Digital es el nexo que necesitamos en los tiempos que estamos viviendo**”, finalizó Ortiz, asesor técnico comercial de Datamars Argentina, que comercializa los productos Trutest.

Más información en: <https://www.expoagro.com.ar/expoagrodigital/>