

## "Es prácticamente seguro, sobre todo en los países más industrializados que la vacunación "in ovo" de los pollitos para carne llegará a desplazar a los métodos tradicionales de vacunación en las granjas"

Javier Torrubia es veterinario, ocupando el cargo de Technical & Marketing Manager del Departamento de Avicultura de Merial Laboratorios S.A. De 46 años de edad, se licenció en veterinaria en la Universidad Complutense de Madrid, desarrollando su actividad profesional en varias empresas desde 1976, aunque con dedicación exclusiva a la avicultura y la cunicultura desde hace 10 años.



### JAVIER TORRUBIA

### Veterinario

● **Habiendo indicado algunos que la falta de precisión en conocer el mejor momento para vacunar a los broilers contra la enfermedad de Gumboro puede venir, en granjas de envergadura, a la mezcla de pollitos de varias manadas de reproductoras y a la dificultad de aplicar la fórmula de Kouvenhoven, ¿cómo crees que esto se podría solventar, teniendo en cuenta la tendencia actual de las granjas en aumentar el número de pollos a criar?**

Todo depende de los kits ELISA utilizados pues cada marca comercial es un mundo diferente. Una de las grandes ventajas de la vacuna vectorial Vaxxitek® HVT+IBD es que, entre los 20 y 25 días de edad, permite saber si los pollos han sido correctamente vacunados mediante la utilización de un ELISA específico de anticuerpos anti VP2

● **¿Cuál consideras que es el fallo más relevante en los programas de bioseguridad de las granjas de reproductores españolas en cuanto a su responsabilidad por una posible rotura de la inmunidad?**

En general, las granjas de reproductoras tienen un nivel de bioseguridad muy alto. El problema viene dado más bien por la mezcla de pollos de diferentes lotes de reproductoras con niveles de inmunidad variables.

La pregunta se refiere a la vacunación tradicional en el agua de bebida, mientras que la utilización de vacunas vectoriales obvia este inconveniente, ya que el material antigénico incluido en las mismas no es reconocido por los anticuerpos maternos, pudiéndose vacunar de forma segura ya al primer día o por vía "in ovo" sin interferencias de los anticuerpos maternos.

● **¿Qué títulos vacunales cabe esperar en los análisis realizados en los mataderos para conocer el estado inmunitario de los pollos y poder relacionarlo con posibles problemas surgidos en el campo?**

● **Por más que desde hace tiempo se ha podido relacionar el tamaño de la bolsa de Fabricio con el estado de inmunodepresión de las aves, ¿no piensas que, tratándose de un parámetro visual, tal vez alguien con**

A un nivel ya personal, Javier nos indica que estudió veterinaria en parte porque le gustaban los animales y aunque dudaba entre la misma y ciencias biológicas, con una hermana que prefería esta última, él se decantó hacia aquella. Y ahora volvería a hacer lo mismo.

También nos dice que no es difícil compaginar el "marketing" con la veterinaria en avicultura pues seguramente este sector es el menos clásico o, mejor dicho, más avanzado y tecnificado de toda la producción animal, mientras que el Marketing es, a su parecer, la aplicación de ciertas técnicas basadas sobre todo en el sentido común, más el conocimiento del mercado, por lo que no es una tarea que le resulte extraña.

Como profesional, desde 1983, antes de trabajar en Merial, estuvo casi 15 años de director técnico de Solvay Veterinaria, hasta su absorción por otra compañía y otros 2 años como consultor independiente. Previamente, aunque sin relación con la avicultura, trabajó 4 años en la empresa Boehringer Ingelheim, e hizo clínica de campo principalmente en porcino y vacuno en Alemania.

Finalmente, añade que de sus retos profesionales y personales para el futuro, el más importante, que sigue siendo el mismo desde hace varios años, es convencer a la comunidad veterinaria de la importancia de una correcta aplicación de las vacunas, es decir, que el hecho de haber vacunado no significa automáticamente que los animales hayan sido inmunizados.

**poca experiencia a este respecto pueda sacar una conclusión errónea, si deposita demasiada confianza solo en este aspecto?**

En efecto, puede ser posible y esto solo se solucionará con la experiencia, si bien en Merial estamos haciendo grandes esfuerzos para solucionarlo mediante la publicación de diferentes trabajos, tanto experimentales como de divulgación, una página web específica —[www.vaxxitek.es](http://www.vaxxitek.es)—, mailings regulares a la comunidad veterinaria de avicultura, etc, aparte de las visitas personalizadas a granjas tratando de mostrar cómo debe hacerse.

● **¿Crees que la vacunación "in ovo" de los pollitos para carne llegará a desplazar a los métodos tradicionales de vacunación en las granjas?**

Prácticamente seguro, sobre todo en los países más industrializados en los que la mano de obra es uno de los principales problemas.

● **Teniendo entendido que la técnica de aplicación de la vacuna es fundamental en el éxito de la misma, que nos puedes decir al respecto.**


En efecto, si se aplica por vía "in ovo" el momento de la aplicación es crucial y si se aplica al primer día por vía subcutánea, la monitorización mediante el colorante del porcentaje de pollos vacunados es primordial.

● **¿La vacunación "in ovo" con una vacuna vectorial contra Marek e IBD ha de aplicarse precisamente en un momento determinado, por ejemplo, el día 18° de incubación, o bien admite un margen de**

**aplicación más elástico, en función del día elegido para la transferencia?**

El momento ideal de la inoculación es entre los 18 ½ días y los 18 ¾ días, si bien esto no quiere decir que la vacunación no sea efectiva en absoluto vacunando antes de ese momento, sino que será algo menos efectiva. El título de anticuerpos frente a Gumboro depende de la replicación del vector HVT y ésta es máxima en ese momento, y progresivamente menor a medida que se va adelantando el momento de la vacunación.

● **Para Merial, cuáles son los objetivos en España en el sector avícola en cuanto a ventas, papel de la empresa, servicios, etc.**

El objetivo de Merial, tanto en avicultura como en otras especies animales, es llegar a ser líder, pero no solo en ventas, sino proporcionando servicios que ayuden al veterinario a controlar y conocer mejor todo el ámbito de su profesión. A este respecto cabe mencionar todos los esfuerzos encaminados a mejorar el conocimiento de todas las patologías, diversas maquinarias y otros medios para facilitar y mejorar la vacunación de los animales, e incluso algunas iniciativas para realzar la imagen social del veterinario en España (como por ejemplo la campaña Elementos desarrollada el año pasado y la actual  vet - alguien responsable en nuestra sociedad)

● **¿Trabajamos bien en patología aviar en España, en general, hacemos los deberes, controlamos los brotes, se programan bien las pautas vacunales, o bien todo lo contrario?**

En general, sí trabajamos bien, aunque a veces y sobre todo por la

rutina o por falta de tiempo, se olvidan algunas cosas importantes especialmente en lo referente a la aplicación de las vacunas.

● **¿Por qué Merial ha escogido el camino de las vacunas vectoriales y no otras más clásicas, de complejos, etc.?**

El lema actual de Merial es *"Una empresa líder en innovación, que provee una amplia gama de productos para mejorar la salud, el bienestar y el rendimiento de los animales"* y el lema anterior era *"La pasión por el progreso"* y precisamente por el ansia de innovación o de progreso, es por lo que se ha elegido este camino. Es de destacar que de las 19 vacunas vectoriales comercializadas en todo el mundo, 13 de ellas pertenecen a Merial.

● **¿Cuál es el mercado de vacunas de Marek y Gumboro en España —dosis de vacunas totales, para aves de puesta y de carne—?**

En el año 2008, el mercado de las vacunas de Marek tuvo un valor de 2,7 millones € y unos 350 millones de dosis, de las cuales alrededor de 76 millones fueron de la cepa Rispens y el resto de la cepa HVT. Con respecto a Gumboro, el valor fue de poco más de 4 millones € y poco más de 1.000 millones de dosis, de las cuales la parte del león —más del 90%— fue para los pollos industriales.

● **¿Serías capaz de indicar, aproximadamente, la repercusión que tienen estas patologías en comparación con otras, como salmonelosis, coccidiosis, etc.?**

Habría que distinguir la situación geográfica, pues hay países en

donde enfermedades como la enfermedad de Newcastle o la influenza aviar representan un reto muy importante. Sin embargo, ciñéndonos a los países de nuestro entorno, sin duda la enfermedad de Gumboro es la que mayor repercusión económica tiene, seguida seguramente de las enfermedades respiratorias —IB, Pneumovirus, MG, etc.—, pues la importancia de la salmonelosis es por su potencial zoonótico, no porque las aves la sufran clínicamente, mientras que la coccidiosis, bien mediante la vacunación o el tratamiento preventivo, generalmente está controlada.

● **¿Qué nos puedes decir acerca de la situación patológica en otros países de nuestro entorno económico?**

En general es bastante parecida, quizás en los países situados más al norte, las enfermedades respiratorias puedan tener algo más de importancia.

● **¿Tenéis en proyecto el registro de nuevas vacunas?**

Sí, por supuesto, aunque no en este año.

● **¿Hay alguna diferencia entre el espectro de acción de las vacunas actuales y las vectoriales?**

Indudablemente, la vacuna vectorial Vaxxitek® HVT+IBD, produce anticuerpos frente a la proteína VP2, la parte antigénica más importante de todos los virus de Gumboro, habiéndose demostrado su efectividad frente a cepas clásicas, muy virulentas y variantes, cosa que no han hecho las vacunas clásicas.