



XXX CONGRESO NACIONAL DE PORCICULTURA APOGUA

EL ARTE EN LA FINALIZACIÓN DEL CERDO

Sebastian Montoya Franco Msc.

La etapa de finalización que va desde los 25 o 30 kg hasta la venta de los cerdos es determinante en la estructura de costos de una granja de ciclo completo, y debido a que es la etapa donde está concentrada la mayor proporción del consumo de alimento, cerca del 70%, impacta de forma directa el costo de producción y la rentabilidad del sistema.

Maximizar la tasa de crecimiento con la menor cantidad de alimento consumido ha sido uno de los más importantes propósitos durante esta etapa. Existen hoy sistemas productivos que alcanzan más de 4000 kgs de carne vendida por hembra al año, granjas con tasas de crecimiento (30 a 130 kg) mayores a 1.100 gramos día y conversiones alimenticias entre 2 y 2.1. Una característica común de estas granjas excepcionales es que articulan de forma armónica el manejo, la nutrición, la salud y la genética para alcanzar altos estándares productivos y por ende de rentabilidad.

¿Qué hay detrás de las granjas excepcionales y los productores más rentables? Dentro de un sinnúmero de aspectos, trataremos de abordar aquellos que a nuestro parecer, impactan de forma directa la rentabilidad de una empresa productora de carne de cerdo.

Definición de una meta grande y ambiciosa: Las granjas más productivas y rentables tienen bien definida su meta de kilos vendidos por año en función del número de madres alojadas. Este indicador es el más potente, que engloba todas las áreas productivas y que mejor define la rentabilidad del sistema. Actualmente se busca como objetivo alcanzar o superar los 4000 kg/hembra/año.

Peso a sacrificio: entendiendo que los Kg/vendidos/hembra/año dependen del número de vendidos/hembra/año y el peso a sacrificio, la definición de un peso objetivo alto es una estrategia potente para alcanzar la mayor cantidad de kilos de carne y así maximizar la rentabilidad. En algunos mercados puede existir preocupación por el aumento de la grasa dorsal con el aumento del peso; que, si bien es una relación fisiológica natural, existen estirpes genéticas que asociadas a estrategias específicas de manejo y nutrición pueden alcanzar pesos altos (>120 kg) con mínimo impacto en la grasa dorsal. A la luz de la rentabilidad es importante entender que existe una relación dinámica

entre el peso de venta, el costo de producción y el precio pagado por el cerdo vivo o sus cortes en el mercado; de esta forma, cuando el diferencial entre el costo de producción y el precio de venta es mayor, el valor de la ganancia de peso repercute positivamente en la rentabilidad, es decir, a mayor peso mayor rentabilidad y todas las estrategias de manejo o nutrición enfocadas en aumentar la velocidad de crecimiento cobrarán gran validez. Por el contrario cuando el diferencial entre el costo de producción y el precio de venta es negativo, es decir, estamos en un escenario de rentabilidad negativa, el aumento de peso consecuencia de mayor velocidad en el crecimiento o de un aumento en el periodo de engorde, puede ser una estrategia inadecuada.

Ractopamina y estrategia de inclusión: La ractopamina es un compuesto químico que actúa sobre los receptores β -adrenérgicos del tejido adiposo y muscular promoviendo la deposición de magro en la canal, su uso fue aprobado por la FDA en el año 1999 y habitualmente se incluye a dosis de 5 ppm durante los últimos 28 días del engorde. Buscando optimizar la respuesta productiva y la calidad de la canal, los últimos años se han adelantado gran cantidad de investigaciones tratando de identificar el efecto de dosis más altas y tiempos de suministro mayores. Según trabajos realizados por Elanco en el 2018, se encontró que hasta los 42 días de suministro continuo a dosis de 10 ppm se obtuvo una mejora consistente en conversión alimenticia, ganancia diaria de peso, rendimiento en canal, cortes magros y reducción en la grasa visceral. En relación a la dosis de suministro, Apple, et al, en el 2007 realizó un meta-análisis de 35 trabajos publicados, encontrando una respuesta lineal y positiva de 0 a 20 ppm en eficiencia alimenticia, deposición de grasa en la décima costilla, área de ojo del lomo y % de magro. Actualmente es común en algunos de los países de Latinoamérica que se trabaje la ractopamina a dosis de 10 a 13 ppm con tiempos de suministro que van entre 4 y 7 semanas de la etapa de finalización del cerdo.

Inmunocastración: Otra estrategia que ha impactado de forma contundente la industria en los últimos años ha sido la Inmunocastración. La inmunización contra la hormona liberadora de gonadotropinas (GnRH) mediante la vacunación de los cerdos permite bloquear la producción de Androsterona y Escatol, siendo responsables del olor sexual característico en los machos enteros. Debido a que los animales inmunocastrados tienen la testosterona funcional la mayor parte del periodo de engorde, alcanzan una mayor ganancia diaria de peso, una conversión alimenticia más baja y un riesgo similar de olor sexual en la carne, comparados con los cerdos castrados.

Nutrición: Uno de los aspectos determinantes para alcanzar un desempeño excepcional en la etapa de finalización se relaciona con la nutrición. Encontrar el balance perfecto de nutrientes que permita maximizar el crecimiento con una alta eficiencia alimenticia ha sido la principal preocupación de los Nutricionistas. Un aspecto clave debe ser el entendimiento de la relación que existe entre nutrición, desempeño y rentabilidad y para ello los Nutricionistas deben articular sus decisiones basados en múltiples aspectos inherentes a los ingredientes y la estrategia de formulación, al proceso de fabricación, al ambiente, la salud y el potencial genético del animal.

Programa de ventas optimizado: En relación con el manejo existe una estrategia que define en gran medida el éxito en el desempeño y la calidad de la canal. El programa de ventas optimizada o cosecha inteligente se fundamenta en el conocimiento e intervención de la variación de la población y permite tener pesos de venta más homogéneos y así expresar de mejor forma el potencial de cada individuo. La definición de un peso y edad determinados es el punto de partida, para luego, en función de necesidad de ventas, retirar semana a semana una proporción de animales del lote, de

esta forma logramos tener mayor homogeneidad en los pesos de venta, mejor calidad de la canal y menor conversión alimenticia.

Salud: Si existe un aspecto dentro de la producción relevante y considerado “*sine qua non*” para alcanzar un desempeño excepcional es la Salud. Considerado como la base de la producción, la salud es la variable que modula la relación entre el manejo, la nutrición y la genética. No existe granja excepcional sin que tenga altos estándares de salud.

Las personas: Los profesionales ligados al sector hemos trabajado con ahínco desde las diferentes áreas de especialización de la producción. Nutricionistas, veterinarios, jefes de granja y genetistas articulamos las estrategias de nutrición, salud, manejo y genética para alcanzar altos estándares de productividad. Sin embargo, hemos olvidado un pilar fundamental: LAS PERSONAS. Actualmente en Latinoamérica tenemos un nivel de automatización medio a bajo, en donde el componente humano sigue jugando un papel preponderante en la obtención de buenos resultados. Aunar esfuerzos para lograr tener personas y equipos de trabajo comprometidos es una prioridad para los líderes de nuestra industria. Un factor común a las granjas con resultados excepcionales es que sus empleados trabajan felices, comprometidos y alineados con un propósito corporativo.