

# PÉRDIDA DE PESO EN LA COMERCIALIZACIÓN DEL GANADO

Ing. Agr. Alfredo Irigoyen\*. 2005. Rev. angus, Bs. As., 229:56-60.

\*Instituto Plan Agropecuario.

Elaborado a partir de material técnico de la Dirección de Ganadería y Carnes del Estado de Queensland, Australia, publicado en "Australian Poll Hereford Magazine" N° 67.

[www.produccion-animal.com.ar](http://www.produccion-animal.com.ar)

Volver a: [Comercialización](#)

## INTRODUCCIÓN

La pérdida de peso de un animal se considera de fundamental importancia ya que constituye la mayor determinante del peso de la carcasa, además de ser el peso la base de la transacción comercial del ganado.

Durante el corto período de la negociación de venta, suelen ocurrir pérdidas financieras considerables. El peso vivo de un animal incluye el peso de los tejidos corporales y el contenido del tracto digestivo (intestino lleno) y vejiga. Las pérdidas en algunos de estos componentes, incluyendo el agua de los tejidos reducen el peso vivo.

Los momentos del día en que el ganado pastorea se relacionan con el amanecer y la puesta del sol. Esto determina una fluctuación diurna en el peso vivo y variaciones diarias a través de todo el año. Naturalmente, tan pronto como a los animales se les suprime el agua y alimento, éstos comienzan a perder peso; pero realmente ya pueden estar perdiendo peso en razón de la fluctuación normal del mismo.

Los cambios en el llenado intestinal tienen una gran influencia sobre el peso. En el ganado adulto, el contenido intestinal puede significar entre el 12 y el 22 % de su peso vivo.

Los principales factores que determinan el peso del intestino lleno son: el volumen de agua bebida, la cantidad y calidad del alimento, el tiempo transcurrido desde la última comida o bebida, y la tasa de pasaje del contenido intestinal.

El consumo de agua durante el proceso de la comercialización es el que tiene el mayor efecto.

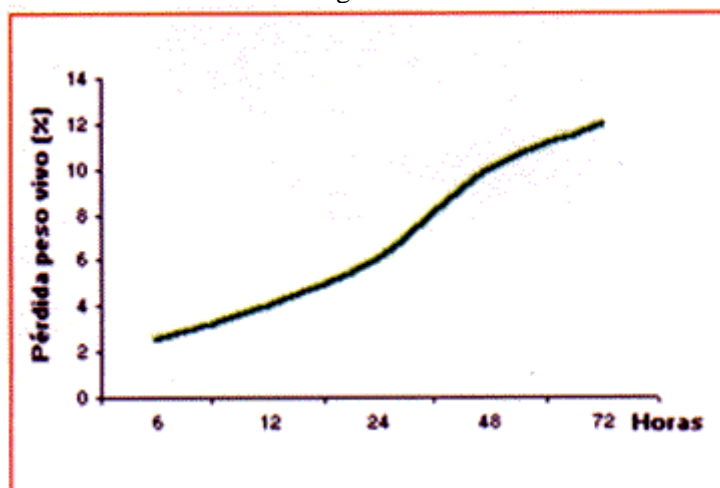
El tipo de pastura y la madurez de la misma afectan el porcentaje de llenado intestinal, observándose un incremento del llenado a medida que disminuye la calidad y la palatabilidad del alimento. El ganado que pastorea o es alimentado con forrajes groseros, tiene un mayor porcentaje de su peso como "contenido intestinal" con respecto al que tiene una dieta en base a granos.

El llenado intestinal disminuye en forma proporcional al porcentaje de granos en la dieta, y la longitud del período de racionamiento lo aumenta.

Los animales pierden peso más rápidamente durante las primeras 12 horas de la supresión de agua y alimento; después de las cuales la tasa de pérdida disminuye progresivamente. Lo que significa que gran parte de la pérdida de peso ocurre generalmente antes que los animales abandonen el campo, especialmente si se les ha encerrado previamente al transporte.

En la figura N° 1 se pueden observar los patrones de pérdida de peso vivo hasta las 72 horas para animales que han permanecido sin alimento y agua durante el proceso de venta. Estos valores son similares para aquellos animales que solamente tienen acceso al agua.

Figura 1.-



Muchas veces los ganados tienen acceso en forma intermitente a alimento y/o agua durante su negociación. En esta situación se han reportado pérdidas de alrededor del 9 % después de 3 días, y del 10 % luego de 5 días.

La tabla N° 1 indica los promedios de pérdidas de peso hasta las 72 horas para animales de diferente peso vivo.

Tabla 1.-

HORAS AYUNO	PÉRDIDA DE PESO VIVO (%)	ESTIMACIÓN PÉRDIDA DE PESO VIVO (KG)		
		200 kg	400 kg	600 kg
6	2.5	5	10	15
12	4	8	16	24
24	6	12	24	36
48	10	20	40	60
72	12	24	48	72

Se recomienda suprimir alimento y agua al ganado entre 6 y 8 horas antes del embarque, así viajarán mejor, se facilitará el manejo y llegarán más limpios a destino. Naturalmente, el ganado estará privado de agua y alimento durante el transporte, por lo que las pérdidas posteriores son inevitables.

Por tal motivo se deben evitar demoras innecesarias entre el encierro de los animales y la venta. Generalmente, el factor tiempo es más importante que la distancia del viaje del ganado.

El suministro de agua, siempre que sea posible, durante el proceso de la venta, es la llave para reducir las pérdidas de peso, mientras que el suministro de heno y/o sal con el agua, reducirá las pérdidas posteriores.

### RECUPERACIÓN DE PESO

En Australia se considera muy importante el manejo de los animales con destino a venta para el campo o a feedlots. Se sabe que las precauciones tomadas durante esa operativa resultan importantes, así por ejemplo el tiempo total de ayuno durante la venta, tiene gran influencia en la recuperación de peso de los animales en el largo plazo.

Las informaciones disponibles indican que el ganado necesita de 3 a 21 días (promedialmente de 10 a 21 días) para recuperar el peso inicial después de períodos de ayuno y transporte. Y esto parece ser independiente de si la recuperación tiene lugar sobre una pastura o en un feedlot.

### RESUMEN

Una transacción de ganado exitosa depende en parte de: consignar animales tranquilos, saludables, mochos, planificar el envío, prácticas de manejo compatibles con el bienestar de los animales. Obviamente esto condiciona la percepción de un precio razonable como recompensa.

Gran parte de las ganancias cosechadas durante la cría, selección y engorde del ganado de carne, se pueden perder en el corto período de la venta. Estas pérdidas financieras pueden atribuirse a las pérdidas de peso, muertes, machucamiento, sanciones y disminución de la calidad de la carne.

El stress reduce la concentración de glicógeno muscular, por lo que la concentración inadecuada de este elemento a la faena, conduce a carnes más duras, más oscuras, más secas y con una vida media más corta.

El peso de la carcasa, dentro de varios parámetros de gordura constituye al fin la base de la comercialización, cualquiera sea la forma de ésta (primera, segunda balanza o simple venta en feria). Por otro lado una carne de buena calidad presenta múltiples opciones y asegura muy buenos resultados industriales.

Algunas recomendaciones prácticas a tener en cuenta para minimizar las pérdidas:

- ◆ Planificar adecuadamente el encierro en el campo, transporte y período de descanso pre-faena.
- ◆ Minimizar el tiempo entre el encierro y el arribo al local feria, feedlot o matadero.
- ◆ Minimizar el período de tiempo sin alimento y agua del ganado que se está comercializando con destino a engorde.
- ◆ Proveer de agua a los animales enseguida de su arribo a los feedlots o locales feria, y en los frigoríficos hasta su faena.
- ◆ Vender preferentemente animales mochos o desmochados desde terneros.
- ◆ Acostumbrar a los animales desde el destete a ser arreados y al trabajo en los corrales,
- ◆ Refugar animales peleadores, nerviosos o de mal temperamento.
- ◆ Manejar y transportar al ganado viejo, principalmente a las vacas, con mucho cuidado.
- ◆ Tener cuidado pues las interacciones entre los animales son también causa de machucamiento, por ejemplo los disturbios ocasionados por el estro en hembras

- ◆ Construir corrales y rampas compatibles con el comportamiento natural de los animales y de acuerdo a los standard mínimos aconsejados por la industria.
- ◆ Planificar las actividades de manera que durante la preparación del ganado, su carga, transporte, descarga y manejo se minimice el enfrentamiento animal-hombre, el stress y el machucado.
- ◆ Usar personal entrenado en el manejo de ganado y conductores diestros para el transporte.
- ◆ Mantener el ganado sin alimentación (especialmente forraje verde) y agua durante 6 a 8 horas antes del embarque.
- ◆ Planificar y reducir al mínimo las paradas para inspección durante el viaje.
- ◆ Evitar el stress durante el período previo a la faena e interrupciones durante la misma.
- ◆ Tener en cuenta que la estimulación eléctrica de las carcasas no pueden revertir los efectos negativos del stress pre-faena.

Volver a: [Comercialización](#)