



## Pork Profit Survey



Pig Purchasing



Pork Sorting



Yield Boost



Pork Quality



Pork Pricing

# DMRI Pork Profit Survey

### Conocimiento estratégico para aumentar beneficios en la industria de porcino

Descubra el potencial de la suite de servicios DMRI Pork Profit® con un estudio estratégico diseñado para descubrir oportunidades de mejora económica dentro de su industria cárnica. Obtenga un mayor conocimiento acerca de su cadena de valor y recomendaciones para aumentar la rentabilidad y optimizar las operaciones de forma efectiva.

Más información

→ [www.dti.dk/pork-profit](http://www.dti.dk/pork-profit)



**DANISH  
TECHNOLOGICAL  
INSTITUTE**

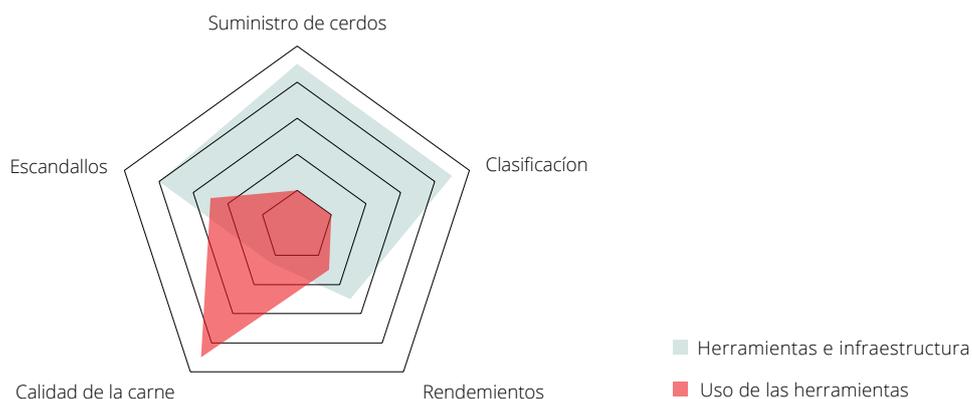
# La creación de valor en la industria cárnica de porcino

La industria cárnica, y particularmente la de porcino, se caracteriza por ciertas particularidades que la distinguen del resto de industrias:

- La materia prima principal, los cerdos vivos, son variables por su propia naturaleza en peso, tamaño y composición de carne y grasa: no hay dos cerdos iguales.
- La producción sigue un proceso de desagregación donde a partir de una única materia prima se obtienen los diferentes productos.
- Cada corte primario dentro de la canal puede transformarse según diversas especificaciones de producto, cada una de ellas con diferente valor de mercado. Esto crea un abanico de posibilidades donde no todas las opciones son igualmente rentables.
- El proceso de despiece y deshuesado se realiza fundamentalmente a mano por parte de un amplio número de trabajadores a un ritmo de trabajo rápido.
- El desempeño de estos trabajadores determina no sólo el rendimiento obtenido para cada pieza, sino la calidad de cada producto.
- El manejo de los cerdos vivos, su proceso de sacrificio y el enfriamiento de las canales resultantes impactan significativamente en la calidad del producto final.

En este contexto, las industrias cárnicas de éxito destacan en:

- **Venta óptima:** Diversificar e identificar las opciones de mercado más rentables apoyándose en herramientas de escandallos y costes adecuadas para comparar de forma flexible las distintas alternativas.
- **Calidad óptima:** Suministrar productos de calidad a sus clientes dentro de las especificaciones y de forma estable en el tiempo, lo que abre las puertas a las oportunidades más rentables del mercado.
- **Rendimientos óptimos:** Producir para los artículos de más valor el rendimiento máximo compatible con las especificaciones de producto.
- **Utilización óptima de la canal:** Aprovechar herramientas de clasificación para optimizar la utilización de las canales, asegurando que se usa la canal adecuada para cada especificación de producto.
- **Suministro óptimo de cerdos:** Cuantificar cómo las características medibles de los cerdos contribuyen al beneficio según las ventas y utilizando las herramientas de clasificación para dirigir el suministro de cerdos hacia los valores óptimos.



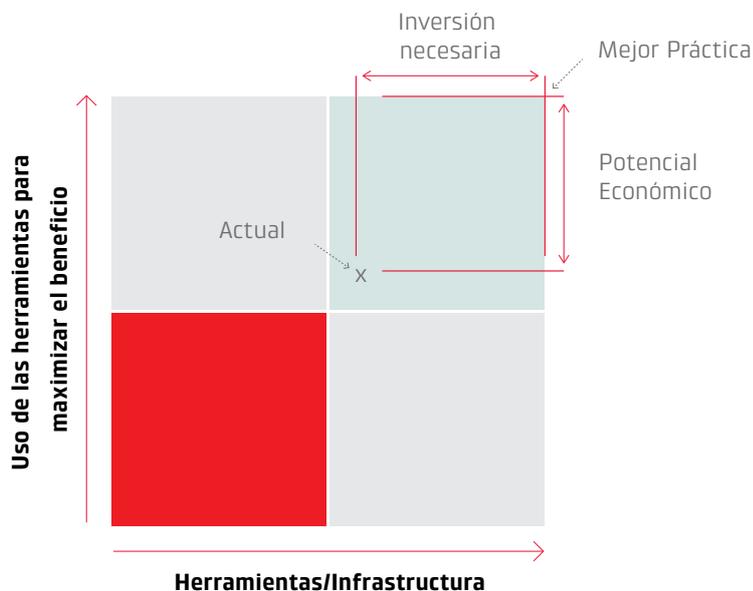
# DMRI Pork Profit®:

## Una suite de servicios y herramientas de software para mejorar su beneficio

Con más de 70 años de experiencia colaborando con la industria cárnica internacional, el DMRI está familiarizado con todos estos factores críticos que diferencian a las empresas rentables de las no rentables. Utilizando nuestra experiencia y conocimiento acumulados, hemos desarrollado «DMRI Pork Profit», una completa suite de servicios y herramientas de software diseñada para mejorar la rentabilidad de las industrias cárnicas de porcino:

1. **DMRI Pork Pricing:** Optimización del mix de productos de venta.
2. **DMRI Pork Quality:** Calidad óptima de la carne.
3. **DMRI Yield Boost:** Maximización de los rendimientos de despiece.
4. **DMRI Pork Sorting:** Uso óptimo de las canales.
5. **DMRI Pig Purchasing:** Suministro óptimo de cerdos.

### MATRIZ DE RENDIMIENTO



# DMRI Pork Profit Survey: Acelere la mejora de su rentabilidad

---

Para evaluar el potencial de una empresa en estas cinco áreas clave, presentamos el servicio «DMRI Pork Profit Survey». Consiste en un estudio que tiene como objetivo proporcionar un análisis exhaustivo de la cadena de valor de su empresa, identificando oportunidades de mejora del beneficio:

- **Alcance:** Un consultor senior especializado en análisis de datos y mejora de operaciones en la industria cárnica investiga las posibilidades relacionadas con los sistemas de escandallos, la clasificación de canales y el suministro óptimo de cerdo basado en las herramientas de clasificación disponibles. Otro especialista en cortes se centra en evaluar los procesos de sacrificio, despiece y deshuesado para determinar las posibles mejoras en los rendimientos. Y, por último, un especialista en calidad de carne valora y mide el impacto de los procesos de producción en la calidad de la carne.
- **Evaluación:** La información y los procedimientos existentes definen la línea base en cada área que será comparada con las mejores prácticas, lo que a su vez permite estimar los potenciales económicos de mejora.
- **Duración:** El estudio se lleva a cabo durante dos semanas sobre el terreno. Al final de la segunda semana, se presentan las conclusiones preliminares en una reunión de cierre. Más tarde el equipo del DMRI entrega un informe final para su revisión, que es discutido con la compañía por Teams.
- **Plan de Acción:** El informe del estudio pormenoriza las posibilidades de mejora en cada área y propone acciones para lograrlas.

## Avance con el DMRI

---

Basándose en los resultados del estudio, el DMRI le propondrá un catálogo de proyectos y servicios priorizados por rentabilidad para continuar la mejora en la cadena de valor. En el proceso, su empresa no sólo obtendrá una cuantificación objetiva de las posibilidades de mejora, sino que ganará conocimiento acerca de cómo utilizar las herramientas de medida y datos a su disposición para lograrlo.

**DMRI** —  
*Innovación en alimentos para el futuro*

---



**Jesús Manuel Siles Aceña**  
Business Manager  
Operations Improvement  
✉ [jsil@teknologisk.dk](mailto:jsil@teknologisk.dk)  
☎ +45 72 20 11 05  
[www.DMRI.com](http://www.DMRI.com)

