



YUCA Amarga
— para una —
Dulce LECHE



Mejorando los rendimientos de canal en la producción porcina

David Ramírez V.
Médico Veterinario zootecnista
Consultor técnico comercial

Definamos calidad

- Se refiere a las características de un producto o servicio que satisfacen las necesidades o deseos del **consumidor**.
 - ¿Quién es nuestro consumidor? ¡¡Exigencias!!
 - ¿Quién es el consumidor de nuestro consumidor? ¡¡Exigencias!!

Somos proveedores de un producto de calidad, abundante e inocuo.

Factores implicados en la calidad...

- Los ingredientes:

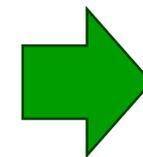
- Harina
- Levadura
- Mantequilla
-

- Personal:

- Experiencia
- Capacitado
- Comprometido/rotación
- Remunerado \$\$.

- Las instalaciones:

- Espacio
- Sitios de elaboración (seguros/aseo/fácil acceso/ventilados).
- Hornos, estufas, dotación



Antes de hablar de nuestro producto...

- ¿Quién es nuestro cliente?
- ¿Conocemos las condiciones del producto que debemos entregar?
- ¿Cada cuánto validamos que estamos entregando el producto esperado?
- ¿Qué plan de trabajo para mantener o mejorar nuestro producto tenemos?
- ¿En qué o quiénes nos apoyamos?
- ¿Está el personal suficientemente entrenado para lograr los resultados, mantenerlos o superarlos?



Hablemos de nuestro producto...

- Definamos calidad de la canal:
 - ¿Quién la asigna?
 - ¿Cómo se califica?
 - Inherentes al producto:
 - Peso
 - Homogeneidad de las canales
 - Grasa dorsal
 - Rendimiento en canal
 - Rendimiento de cortes magros
 - Rendimiento en cortes de mayor valor



Hablemos de nuestro producto...

- Algunas de las preocupaciones de un productor:
 - Que lleguen y salgan buenos
 - No se enfermen
 - Que no se mueran en el camión o planta
 - Salgan para la fecha esperada
 - Pago oportuno
 - ¡¡Ganancias!!



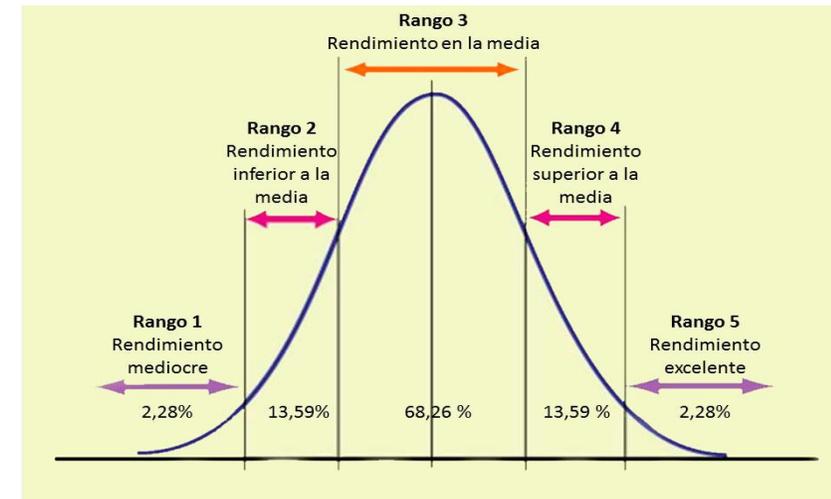
Hablemos de nuestro producto...

- Algunas de las preocupaciones del consumidor:
 - Que le cumplan con la entrega
 - Estabilidad en la cantidad de canales
 - La mayor cantidad de canales en los valores esperados (seguir compromiso/tabla de pago)



Hablemos de nuestro producto...

- Peso de máxima rentabilidad: tiempo, costo..?
- ¿Cuántos cerdos vendemos en el rango de máxima rentabilidad por despacho?
- ¿Qué tan factible es mantener, si lo logramos, los despachos con alto porcentaje de cerdos de máxima rentabilidad?
- Costo de la oportunidad de no estar en el peso..?
- ¡¡¡MAYOR MARGEN POSIBLE!!!



Hablemos de nuestro producto...

Peso de máxima rentabilidad en 125 kilos en pie

Productor	Menos de 90	90-100	100-110	110-120	120-130	130-140	140-150	150-160	Más de 160
A	2,5%	7,2%	15,3%	24,3%	22,7%	16,7%	8,1%	3,0%	0,3%
B	1,6%	13,3%	36,3%	36,3%	10,7%	1,5%	0,4%	0,0%	0,0%
C	1,6%	7,9%	21,3%	28,3%	30,7%	7,9%	1,6%	0,8%	0,0%
Total	2%	9%	22%	28%	19%	12%	5%	2%	0%

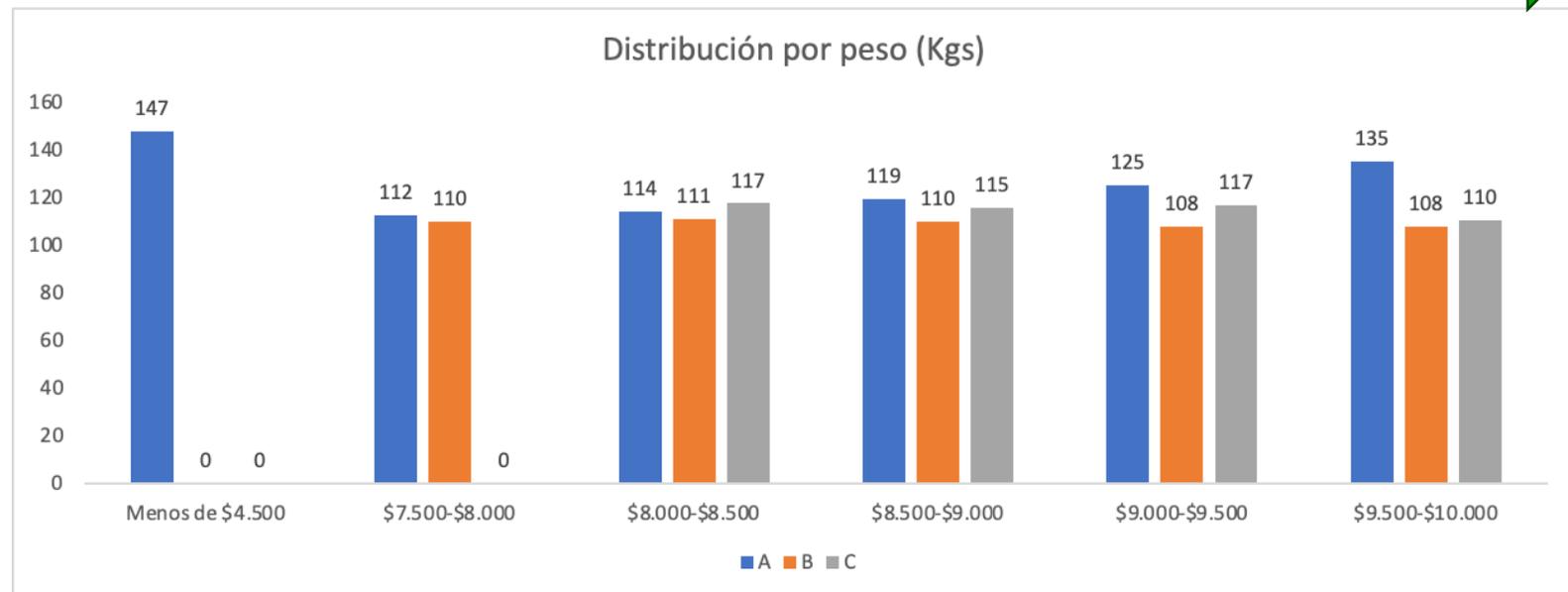
Hablemos de nuestro producto...

Distribución del pago en porcentaje (valor por kilo en pie)						
Productor	Menos de \$4.500	\$7.500-\$8.000	\$8.000-\$8.500	\$8.500-\$9.000	\$9.000-\$9.500	\$9.500-\$10.000
A	1,2%	1,1%	20,5%	44,3%	28,0%	4,9%
B	0,0%	4,3%	36,8%	41,0%	16,7%	1,2%
C	0,0%	0,0%	18,1%	54,3%	26,8%	0,8%
Total general	0,8%	2,0%	25,3%	43,8%	24,5%	3,6%

Distribución del pago por cantidad (número)							Total general
Productor	Menos de \$4.500	\$7.500-\$8.000	\$8.000-\$8.500	\$8.500-\$9.000	\$9.000-\$9.500	\$9.500-\$10.000	
A	19	18	323	699	442	78	1.579
B	0	32	275	306	125	9	747
C	0	0	23	69	34	1	127
Total general	19	50	621	1074	601	88	2.453

Hablemos de nuestro producto...

Distribución por peso (kgs)						
Productor	Menos de \$4.500	\$7.500-\$8.000	\$8.000-\$8.500	\$8.500-\$9.000	\$9.000-\$9.500	\$9.500-\$10.000
A	147	112	114	119	125	135
B	0	110	111	110	108	108
C	0	0	117	115	117	110
Total general	147	111	113	116	121	132



Hablemos de nuestro producto...

- Valoración de la oportunidad de mejora

Distribución del pago por cantidad (número)							
Productor	Menos de \$4.500	\$7.500-\$8.000	\$8.000-\$8.500	\$8.500-\$9.000	\$9.000-\$9.500	\$9.500-\$10.000	Total general
A	19	18	323	699	442	78	1.579
B	0	32	275	306	125	9	747
C	0	0	23	69	34	1	127
Total general	19	50	621	1074	601	88	2.453

Distribución del pago por cantidad (número) mejorado!!						
Productor	Menos de \$4.500	\$7.500-\$8.000	\$8.000-\$8.500	\$8.500-\$9.000	\$9.000-\$9.500	\$9.500-\$10.000
A	0	19	18	323	1141	78
B	0	0	32	275	431	9
C	0	0	0	23	103	1
	0	19	50	621	1675	88

+ 4% al 7%

Ingredientes involucrados en la mejora...

- Gente/Manejo/Capacitación
- Instalaciones (AAA)
- Nutrición
- Salud
- Genética

Ingredientes involucrados en la mejora...

- **Gente/Manejo/Capacitación**
 - 10% del costo
 - **Salario ajustado a nuestra realidad (económico y emocional)**
 - Conversaciones frecuentes, amigables y de fácil entendimiento sobre los roles y responsabilidades: seguimiento, responsabilidades
 - **Valore los resultados, la tendencia**
 - ¡Capacitación permanente!

Ingredientes involucrados en la mejora...

- **Instalaciones (AAA)**
 - Confortables: iluminadas (artificial y natural)
 - Ventiladas
 - Recursos: bebederos, comederos, calefacción
 - Calidad de los pisos

Ingredientes involucrados en la mejora...

- **Nutrición:**
 - Calidad y cantidad de agua
 - Plan de alimentación. Ajuste y valide consumos
 - Monitoreo del crecimiento (edad y peso). Eficiencia
 - Programa de ractopamina/inmunocastración

Ingredientes involucrados en la mejora...

- **Salud: edad, peso, causa, corral, galpón**
 - Morbilidad
 - Mortalidad
 - Descarte
 - Tratamientos: solubles, inyectables, premix. Eficacia

Ingredientes involucrados en la mejora...

- **Genética**

- Reciba retroalimentación permanente de su comprador.
- Establezca planes de trabajo de mejora continua con su “proveedor.”
- Mida los avances.
- Tenga en cuenta la oferta y las variables para evaluar objetivamente.

Elabore un plan de mejora por área...

Objetivo: ¿más peso?, ¿mejor uniformidad?..



Tiempo: meses, semestres, años...



Responsables: propietario, asesores, planta



Elabore un plan de mejora por área...

Recursos: báscula, capacitación, recapacitación (paisaje).., dinero...



Seguimiento: reportes del cliente, morbilidad, mortalidad



Concluyendo...

- **Monitoreo: por favor valide, realice seguimiento**
 - En la planta
 - En la granja
 - Cada despacho
 - Cada lote
 - Realice ajustes



Finalmente...

- **Reúna a su equipo y comparta los avances**

¡Celebre el logro de metas!

Establezcan nuevas metas: ambiciosas,
logrables y de fácil seguimiento



Gracias....



		
<p><i>Henry Ford</i> <i>(Fundador Ford)</i></p>	<p><i>Richard Branson</i> <i>(Virgin)</i></p>	<p><i>Derek Bok</i> <i>(ex- Rector Harvard University)</i></p>
<p>“Sólo hay algo peor que formar a tus empleados y que se vayan... ...No formarlos y que se queden”</p>	<p>“Forma bien a la gente para que pueda marcharse, trátalos mejor para que no quieran hacerlo”</p>	<p>“Si crees que la formación es cara... prueba con la ignorancia”</p>

