

# CASOS DE ÉXITO

## Gelatina

**AUMENTO DE INGRESOS DE 90.000 €  
¡EN SOLO UN AÑO!**

**Cómo un cliente de Gelatina aumentó su rendimiento de manera exponencial solo en el primer año con TEWS**

### **DESAFIO:**

Los dos mayores desafíos a los que se enfrentaba el cliente de Gelatina eran:

1. Reducir sus crecientes costos de energía.
2. Reabastecer sus materias primas. Les resultaba bastante difícil acceder a las pieles y tendones de primera mano debido a la alta competencia.

### **ANTECEDENTES:**

Nuestro cliente ha estado en el mercado durante más de 30 años. Su rendimiento habitual ha sido de alrededor de 5 mil toneladas al año con un 11% de humedad para cumplir con el requisito legal de un máximo de 12% de humedad. En 2020 decidieron invertir en la tecnología TEWS e iniciar un período de prueba de un año para abordar sus desafíos.



## CASO PRÁCTICO:

Al implementar un sensor TEWS después de su secador, lograron aumentar su nivel de humedad del 11% al 11,2% (un aumento del 0,2%), lo que los mantuvo por debajo del límite legal pero maximizó su volumen.

## RESULTADOS:

Con solo aumentar un 0,2% la humedad, lograron:

- Reducir su necesidad de materia prima compensando con humedad.
- Ahorrar tiempo con la medición en línea, aumentando su productividad en un 2%.
- Ahorrar 32 litros de aceite para el secado.

**EL BENEFICIO ECONÓMICO DE ESTA INVERSIÓN EN TECNOLOGÍA TEWS FUE DE 90.000 € AL FINAL DEL PRIMER AÑO.**

<b>€50K</b>	<b>+1KT</b>	<b>+2%</b>	<b>€ 90K</b>
<b>INVERSIÓN</b>	<b>RENDIMIENTO</b>	<b>PRODUCCIÓN</b>	<b>GANANCIAS</b>

\*La tecnología TEWS se considera a menudo como una ventaja competitiva y, por lo tanto, no estamos en libertad de revelar el nombre real de las partes relacionadas.