



**GRUPO  
COOPERATIVO  
CAJAMAR**

# Programa LIDERA

## Curso de Alta Dirección para empresas agroalimentarias



## Sueños y realidades

Carlos J. Cano Guillén

Junio 2019

 **CAJAMAR  
AGROFOOD  
SCHOOL**

Dirección y Formación Empresarial  
para el Sector Agroalimentario



# Sueña en positivo: Tu Empresa en 2025

- Dimensión social
  - Socios (nº y perfil)
  - Colaboradores No socios (nº y perfil)
  - Plantilla (nº y perfil)
    - Estable
    - Temporal
- Dimensión física
  - Sedes
  - Instalaciones (m2)
  - Hectáreas
  - Kilos
- Productos
  - Actuales
    - Potenciar
    - Reducir
  - Nuevos
- Servicios
  - Actuales
    - Potenciar
    - Reducir
  - Nuevos

# Sueña en positivo: Tu Empresa en 2025

- Mercados (% ventas)
  - Nacional
  - Internacional
    - Países actuales
    - Otros nuevos
- Clientes (% ventas)
  - Actuales
  - Otros nuevos
- Producción y Tecnología
  - Instalaciones: actualizar-mejorar
  - Tecnología: actualizar-mejorar
  - Otros
- Proveedores (% compras)
  - Actuales
  - Otros nuevos
- Alianzas
  - Potenciar
  - Mantener
  - Reducir
- Otros aspectos

# Sueña en positivo: Tu Empresa en 2025

- ¿Qué palabra/frase te gustaría que dijeran los socios sobre tu empresa?
- ¿Qué palabra/frase te gustaría que dijeren los clientes sobre tu empresa?
- ¿Qué palabra/frase te gustaría que dijeren los trabajadores sobre tu empresa?
- ¿Qué palabra/frase te gustaría que dijeren las entidades y empresas colaboradoras sobre tu empresa?
- ¿Por qué te gustaría que fuese reconocida tu empresa en la sociedad?

# Tu Empresa en 2019

- Dimensión social
  - Socios (nº)
  - Colaboradores No socios (nº)
  - Plantilla (nº)
    - Estable
    - Temporal
  
- Dimensión física
  - Sedes
  - M<sup>2</sup> instalaciones
  - Hectáreas
  - Kilos
  
- Productos (valora resultados actuales [0-10] y perspectivas [igual, mejor-peor])
  - P1
  - P2
  - P3
  - P4
  - P5
  - P6
  - P7

# Tu Empresa en 2019

- Servicios (valora resultados actuales [0-10] y perspectivas [igual, mejor-peor])
  - S1
  - S2
  - S3
  - S4
  - S5
  
- Mercados
  - Nacional (%)
  - Internacional (%)
  
- Clientes
  - Más importantes (2-3)
  - Otros
  
- Producción y Tecnología
  - Variedades: mix
  - Tecnología: actualizar-mejorar
  - Otros
  
- Alianzas (valora utilidad y satisfacción, 0-10)
  - E1
  - E2
  - E3

# Tu Empresa en 2019

- Fortalezas (3)
  - .
  - .
  - .
- Debilidades (3)
  - .
  - .
  - .
- Oportunidades (3)
  - .
  - .
  - .
- Amenazas (3)
  - .
  - .
  - .
- Retos (3)
  - .
  - .
  - .

# Tu Empresa en 2019

- ¿Qué crees que piensan ahora los socios de tu empresa?
- ¿Qué crees que piensan ahora los clientes de tu empresa?
- ¿Qué crees que piensan ahora los trabajadores de tu empresa?
- ¿Qué crees que piensan ahora las entidades colaboradoras de tu empresa?
- ¿Qué valoración crees que se tiene ahora de tu empresa en la sociedad?
- ¿Qué tendría que hacer para incrementar un 20% su rentabilidad? (empresa y socios)
- ¿Qué tendría que hacer para conseguir un 20% más de capital-socios?
- ¿Qué podía hacer para conseguir un 20% más de clientes (igual o mayor rentabilidad)?



**Garaia S. Coop.** se creó en 1988 y se dedica a la comercialización y distribución de los productos del sector hortofrutícola y de la planta ornamental procedentes de las explotaciones de sus 130 socios. Con una orientación al consumidor, Garaia implanta **sistemas de producción sostenibles** que garantizan la máxima **calidad** (certificada en el Sistema de Gestión de Calidad ISO-9000:2000 por AENOR) **y seguridad alimentaria** (trazabilidad a través de un sistema basado en códigos EAN-128 para la transmisión de la información). Su apuesta por la calidad le ha llevado a ser la primera empresa **certificada en Producción Integrada** del País Vasco<sup>1</sup>.



**Programa LIDERA**  
**Curso de Alta Dirección para empresas agroalimentarias**  
**Sueños y realidades**

*Muchas gracias por su atención e implicación*

*Y ánimo para recorrer el camino de las realidades a los sueños*

Carlos J. Cano Guillén  
Universidad de Almería  
Correo: [cjcano@ual.es](mailto:cjcano@ual.es)  
Tfno: 638 140 099

