

ARS ALENDI, S.A.

El arte de alimentar



Fernando Casaus Alcubierre



Fernando Casaus Alcubierre

Director de Fábrica en Ars Alendi, S.A.

ARS ALENDI, S.A. • Aragón Empresa

Zaragoza y alrededores, España • 116

6 Quién ha visto tu perfil

0 visualizaciones de tu contenido compartido

Mejora tu perfil

< Anterior Siguiente >



Vamos a completar tu información de la universidad.

Así nos ayudarás a encontrar compañeros de clase y antiguos alumnos que puedas conocer.



Ahora no

Actualizar educación

Experiencia



Director de Fábrica

ARS ALENDI, S.A.

ago. de 2006 – actualidad • 10 años y 8 meses



Educación



Aragón Empresa

Programa Avanzado de Gestión de Empresas

2013 – 2014



Universidad de Zaragoza

Diploma de especialización en Dirección de organizaciones de economía social

2010 – 2011



Universidad de Zaragoza

Postgrado en ingeniería de Organización Industrial

2007 – 2008



Escuela Politécnica Superior de Huesca

Ingeniero Agronomo





Ars Alendi, S.A.



- Empresa dedicada a la fabricación de piensos compuestos fruto de la unión del esfuerzo cooperativo:

SOCIEDAD COOPERATIVA COMARCAL GANADERA
VIRGEN DEL ROSARIO



- Virgen del Rosario (San Mateo de Gallego)

- Virgen de la corona (Almudevar)



- Arento Grupo Cooperativo



Nuestra actividad

- **Fabricación de piensos compuestos para animales de granja.**



- **Integración de ganado porcino**

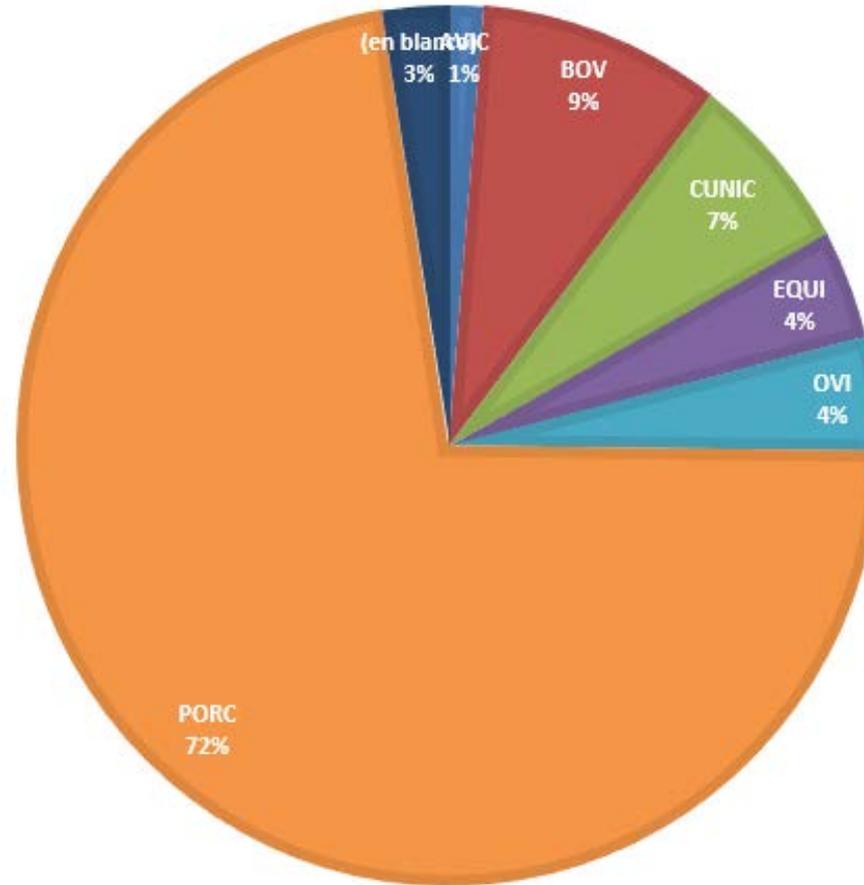


Nuestras materias primas

- Cereales
 - Cebada, Trigo, Maíz, Centeno, Avena
- Soja y derivados
- Alfalfa
- Subproductos
 - Tercerillas, Cilindro de Arroz, Gluten y germen de maíz.
- Líquidos
- Correctores vitamínicos, sueros y medicamentos



Nuestra producción



Nuestras Cifras

- Inicio actividad 2007.
- 400.000 cerdos comercializados 2016
- 210.000 Tm de pienso en 2016
- 170.000.000 € de Facturación en 2016



Personas

130 Puestos de trabajo directos

Más de **200** Puestos de trabajo indirectos

Agrupamos la actividad agroganadera de más de **1.000** socios cooperativistas



Equipo Técnico

- Director de fábrica:
 - Ingeniero Agrónomo
- Calidad:
 - Veterinaria
 - Licenciada en C.T.A.
- Porcino:
 - 6 Veterinarios
- Rumiantes:
 - 2 Veterinarios.



Sector Agroalimentario Español

- Cifras del sector alimentario a nivel nacional
 - Año 2014
 - Ventas Netas – **84.600 Millones de €**
 - 14% del sector Industrial
 - 8% del PIB
 - Más de 30.000 empresas (96% Pymes)
 - **450.000 empleos**
 - 17% del empleo Industrial



Sector Agroalimentario Aragones

- Cifras del sector Agroalimentario Aragonés 2015
 - Ventas Netas – **3.400 Millones de € (3,7% de España)**
 - 11% del sector Industrial
 - **12.000 empleos**
 - 12,7% del empleo Industrial



Sector agroalimentario

- El sector agroalimentario da la oportunidad a los ingenieros de trabajar en varios campos:

Técnico



Calidad



Comercial



Dirección



Industria agroalimentaria

- **Industria cárnica**

- Sacrificio de ganado y conservación de carne
- Productos elaborados a partir de carne. Embutidos, jamones...
- Productos precocinados



- **Elaboración de bebidas**

- Vino, sidra,
- Cerveza, destilación de bebidas alcohólicas
- Zumos, refrescos



- **Fabricación de productos para alimentación animal**

- Piensos para animales de granja
- Piensos para animales de compañía
- Piensos para peces



- **Fabricación de grasas y aceites (vegetales y animales)**

- Extracción de aceites a partir de productos vegetales (ej. Oliva)
- Preparación de grasas para elaboración de piensos



Industria agroalimentaria

- Preparación y conservación de frutas y hortalizas

- Conservas
- Productos frescos
- Cuarta gama
- Precocinados



- Industrias lácteas

- Leche
- Derivados (yogurt, quesos, helados, etc..)



- Fabricación de productos de molinería, almidones y productos amiláceos.

- Harinas para elaboración de pan
- Sémolas para elaboración de pasta
- Pan, repostería, productos elaborados



- Elaboración y conservación de pescados y productos a base de pescado.

- Pescado fresco
- Pescado preparado, congelado, precocinado..



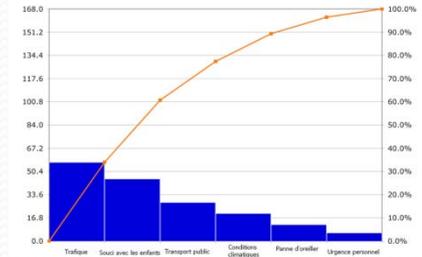
- Otros productos alimenticios

- Huevos y productos elaborados a partir de huevo, azúcar, chocolates, frutos secos..



Habilidades

- En cualquiera de los campos en que acabemos trabajando, las labores puramente técnicas ocuparan un 20% de nuestro tiempo.
- Diagrama de pareto 20 – 80



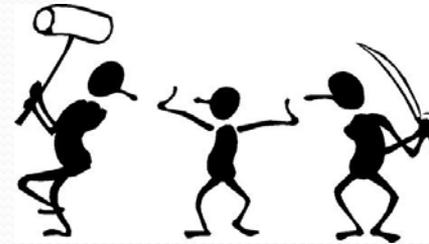
El resto del tiempo lo de dedicas a:

- Conflictos
- Gestión de grupos
- Negociaciones
- Relaciones con clientes y proveedores
- Relaciones entre empleados, y con la dirección
- Motivación
- Ejercer liderazgo
- Relaciones con la administración



Habilidades

- **Creatividad**
- **Habilidades directivas**
- **Herramientas de motivación (automotivación)**
- **Liderazgo**
- **Habilidades de negociación**
- **Mediación de conflictos**
- **Gestión de personas**
- **Relaciones con clientes**
- **Relaciones con proveedores**



Habilidades

- Mejora individual
- Buscar siempre el margen de mejora
- Esfuerzo
- Conciliación

"Si la formación te parece cara, prueba con la ignorancia". Albert Einstein





Motivación y automotivación

- Centrarse en pocos objetivos aunque sean ambiciosos
- Un buen objetivo debe ser:

- **M**edible
- **A**lcanzable
- **R**esultados, orientada a
- **T**iempo (Plazo)
- **E**specífico



M A R T E



- Satisfacción
 - Expectativas / Grado de cumplimiento

Liderazgo

- Desarrollar las habilidades de comunicación
- Transmitir con facilidad lo más sustancial
- No es lo que tú dices, sino lo que el otro escucha
- Empatizar. (Ponerse en el lado del otro)
- Dar ejemplo
- Reconocer los méritos a los empleados
- Dejar cierta libertad. No encorsetar
- No confundirlo con el autoritarismo



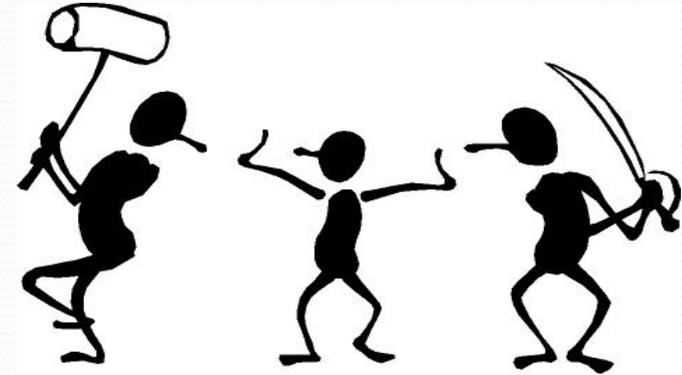
Negociación

- El acuerdo tiene que satisfacer a todas las partes
- Relaciones y acuerdos estables a lo largo del tiempo
- Evitar en la medida de lo posible los sentimientos
- Nunca partir desde posiciones de derrota. Es importante intentarlo!!
- Separar problemas de personas
- En una negociación, lo que no se negocian son los valores. Religión, familia, amor...
- Ambiente de la negociación (cuidarlo)...olvidar los precedentes
- Centrarse en hacer ver al otro los beneficios del negocio común
- Pensamiento creativo



Mediación de conflictos

- Primero y más importante. No actuar en caliente.
- Informarse bien
- Escuchar todas las posturas
- Rebajar el ambiente de tensión
- Recriminar a solas. Nunca en público a poder ser
- Evitar arreglos superficiales. Darse la mano y hacer como si no pasara nada. Hay que profundizar (sin pasarse)
- Generar alternativas
- Arbitrar el debate y manejar los tiempos y la formas
- Repartir mucha justicia



Gestión de personal



- Evaluación del desempeño
- Plan de mejora colectivo
 - Plan de **mejora individual**
 - Conocer a la perfección los empleados.
 - Explotar sus **habilidades**
- Rotar
- Luchar contra la autocomplacencia y la rutina
- Dar libertad
- Trato **justo** y **equitativo**
- Que el empleado se sienta importante -  **RESPONSABILIDAD**

Cientes



- Conocer bien al cliente
 - Calidad, precio, servicio
- Empatizar – Ponerse en su lugar
- Buscar relaciones duraderas **FIDELIZAR**
- Transparencia **CONFIANZA**
- Ayudar y asesorar
- Añadir valor a nuestro producto
 - Servicios,
 - Trato
 - Logística...etc
- Asociarse con empresas que ofrezcan servicios o productos complementarios.

- *“el cliente siempre tiene la razón”* NO → **EDUCAR**

Proveedores

- Ser selectivo
 - Calidad
 - Servicio
 - Seriedad
 - Confianza
- Buscar asociaciones beneficiosas para ambos
 - Fidelidad a cambio de estabilidad y transparencia
- Buscar relaciones que optimicen costes.
 - Programación de compras
 - Acuerdo de precios para un plazo de tiempo
- El proveedor te puede condicionar, es una de las partes que ofreces a tus clientes.
- El proveedor debe mantenerte bien informado de todo
 - Precios, mejoras, innovaciones, logística...
- Negociación en función del tamaño del proveedor
- Asociación de clientes ECONOMÍAS DE ESCALA

