

# “DEL ROMANTICISMO DE UNA TRADICIÓN A LA EXPORTACIÓN MUNDIAL.”

Alfredo Alberto Hernández  
S.A.T. GANADEROS DE FUERTEVENTURA

## Sumario Presentación

- I. El Empresario Agroalimentario
- II. La Visión de SAT Ganaderos de Fuerteventura
- III. El Mercado en el que Compite SAT Ganaderos de Fuerteventura
- IV. La Estrategia de SAT Ganaderos de Fuerteventura
- V. Visión de futuro

## El Empresario Agroalimentario

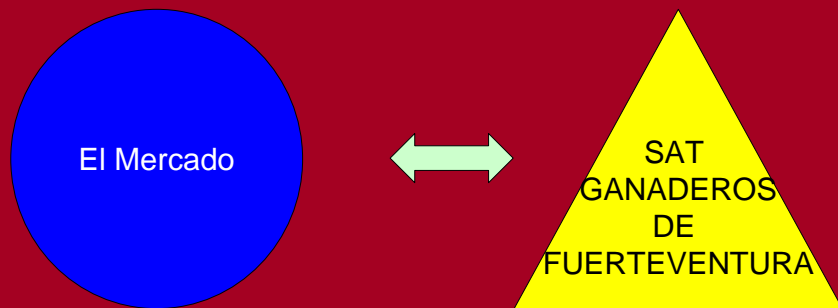
- Somos unos “Románticos”.
- Que miramos a muy largo plazo.
- Que nos preocupa mucho la “sostenibilidad” de nuestras materias primas.
- Que reaccionamos más lentamente que el empresariado de otros sectores.
- Pero, que sabemos adaptarnos y ver las oportunidades a medio y largo plazo

## La “Visión” de SAT Ganaderos de Fuerteventura

- Nos apasiona el sector primario = La Ganadería.
- Nos gusta nuestra tierra = Canarias
- La “cabra canaria” es única, autóctona, libre de enfermedades y único animal capaz de establecer una ganadería con cierta viabilidad.
- Empezamos por Apoyar al Ganadero Canario y con el apoyo Institucional conseguimos que el “Queso Majorero” fuera el primer queso de España en obtener la Denominación de Origen Protegida

A partir de aquí, definimos la segunda parte de nuestra “visión”

# La “Visión Industrial”



# El Mercado de SAT GANADEROS DE FUERTEVENTURA

- 1º - Liderar el Mercado Canario

En paralelo, nos preguntamos que si éramos capaces de elaborar un producto de calidad y con D.O.P. ¿por qué no lo podíamos Comercializar con la máxima ambición?: Península, Europa, ...

- 2º - La Moderna Distribución nos enseñó que no hay limites. Ya estamos consolidando una red en toda la Península.
- 3º - Ya estamos comercializando en otros mercados europeos y extranjeros.

# La “Cultura de SAT Ganaderos de Fuerteventura”

PRODUCTOS = CALIDAD



MEDIOS = INNOVACIÓN

HOMBRES = CUALIFICACIÓN

# Productos

## Fabricación Propia

- Cabra D.O.P. (Fuertev.)
- Cabra sin D.O.P (Lanzar.)

## Comercialización Producción Artesanal

- Majoreño
- Herreño
- Palmero
- Gomero
- Media Flor (Gran Canaria)
- Tinerfeño

## Tipos:

- 5 Tipos (Fresco, Tierno, Semicurado, Curado, Reserva)
- Al pimentón y al gofio*

## Formatos:

- 3 Piezas, para venta asistida
- 3 Libreservicio, Mini, Cuñas, Tarrinas, Tablas

## I + D + I

- Desarrollo Nuevos Productos
- Recientes lanzamientos

## Investigación Comercial

- Base conocer necesidades consumidor y del distribuidor.
- Base desarrollo nuevos productos y oportunidades.

La sostenibilidad pasa por desarrollarse, crecer, servir a tus aliados de la distribución en el mercado Peninsular.

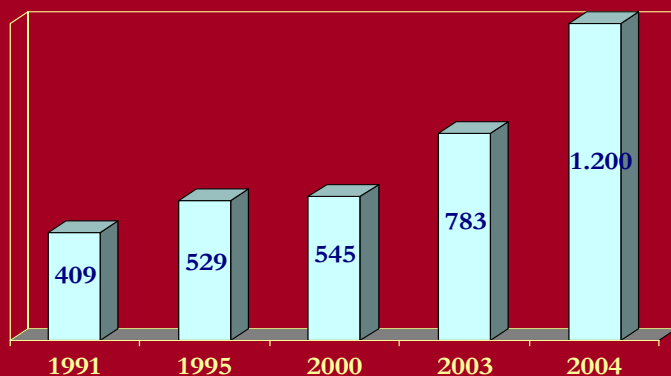
## Medios

Fabriles	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Invertir en equipamiento moderno, productivo y con máximas garantías de calidad.</li> <li>• Máximo control de calidad (ISO 9001-2000).</li> </ul>
Comerciales	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Red propia con equipamiento en todas las Islas Canarias y Plataforma propia en Madrid con red de Distribuidores que cubre toda la Península.</li> <li>• Red mercado exterior.</li> <li>• Marketing adaptado a las necesidades del mercado.</li> </ul>
Logísticos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cámaras propias y flota de vehículos de reparto propio, con garantía de control de temperaturas.</li> <li>• Abastecimiento diario a todas las plataformas, con la máxima calidad de servicio.</li> </ul>
De Gestión	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Modelo de gestión que permita máximo control y seguimiento de todas los ámbitos de la empresa y TRAZABILIDAD completa de los productos fabricados y comercializados (sistema informático avanzado).</li> </ul>
Foros Externos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Viajar, analizar, ...(Ferias en el extranjero)</li> <li>• Participar en Ferias locales y nacionales: Alimentaria, Feaga, Agrocanarias, Etc.</li> </ul>

## Hombres y mujeres

Equipo Humano	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Invertir en un buen equipo cualificado.</li> </ul>
Formación	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Invertir en la formación y capacitación del mismo.</li> </ul>
Consejeros Externos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Abrirse y contar con profesionales externos que aporten valor para la empresa.</li> </ul>

## Evolución Ventas SAT Ganaderos de Fuerteventura en TM



## Visión de futuro

1. No a la autocomplacencia.
2. Estamos sólo al principio de nuestro trabajo.
3. Debemos trabajar codo con codo.
4. Debemos afinar un sinfín de detalles que nos hagan "EXCELENTES".
5. Debemos hacer un esfuerzo promocional en lugares estratégicos.
6. Necesitamos apoyo institucional para conseguir "potencia de comunicación suficiente".