









***“ DE SOLO EXPORTAR  
A UNA GESTION EFICAZ  
DE LOS MERCADOS  
EXTERIORES ”***

Madrid, 26 de junio de 2012

# DE SOLO EXPORTAR A UNA GESTIÓN EFICAZ DE LOS MERCADOS EXTERNOS

## (La aportación de Anecoop)

- **EXPORTAR:**
  -  Vender fuera de España y cobrar
- **GESTIONAR EFICAZMENTE LOS MERCADOS EXTERIORES**
  -  Identificar el cliente final, necesidades y potencialidades
  -  Decidir, en cada mercado, los caminos mas eficaces para llegar al cliente deseado
- **SECTOR HORTOFRUTÍCOLA**
  -  Supermercados e hipermercados
  -  Discount
  -  Mercados mayoristas tradicionales

# SECTOR HORTOFRUTICOLA EXPORTADOR

Tipos	TM	€ (Millones)
FRUTAS	4.711.353	5.517
HORTALIZAS	6.428.040	3.933
TOTAL	11.139.393	9.450

- 5 PRIMERAS EMPRESAS **730 Mill €** **7,72 %**
- 5 SEGUNAS EMPRESAS **430 Mill €** **4,55 %**

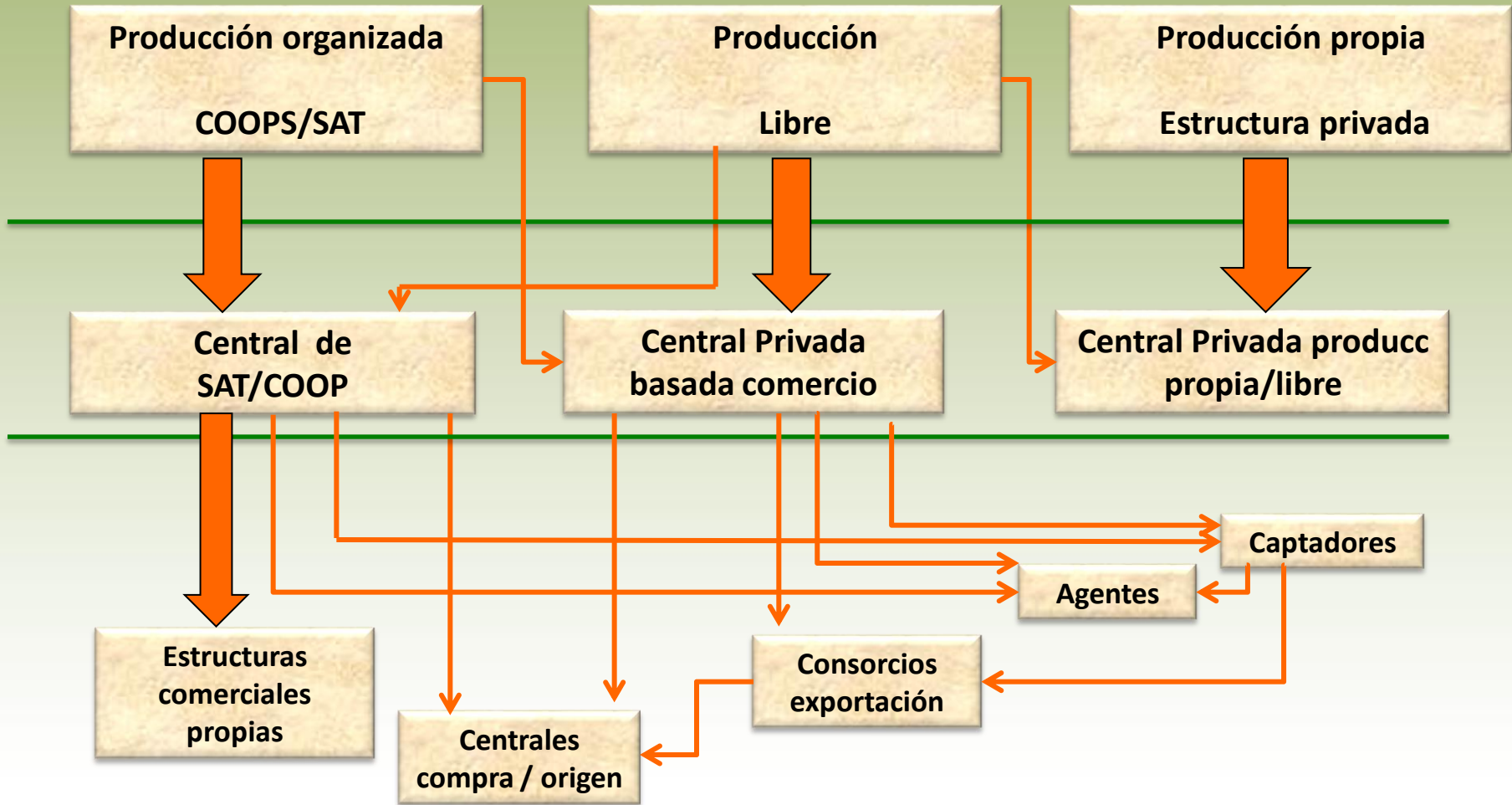
En total mas de 620 empresas exportando mas de 2.000.000 de € y cerca de 1.500 mas operativas.

**“ES UN SECTOR ALTAMENTE ATOMIZADO”**



# COMERCIALIZACIÓN HORTOFRUTICOLA

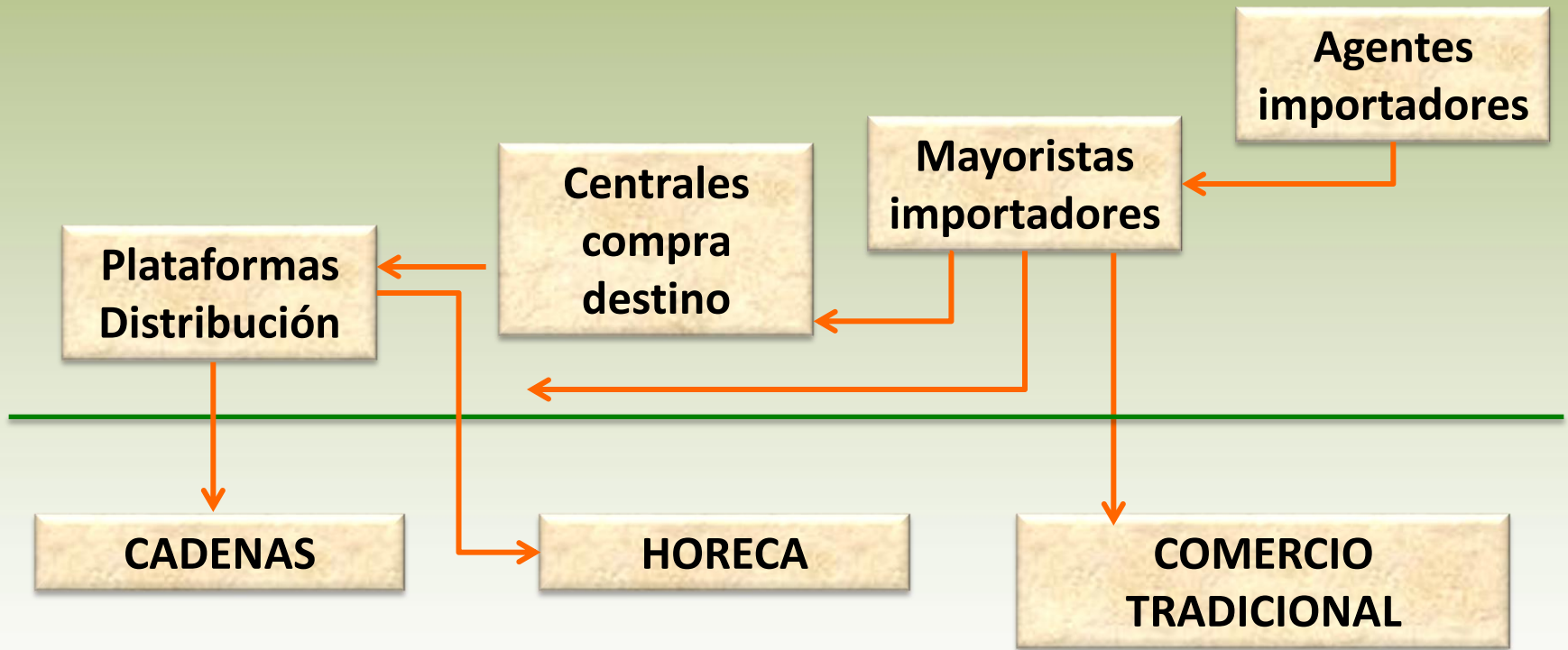
## ESTRUCTURA INTERNA





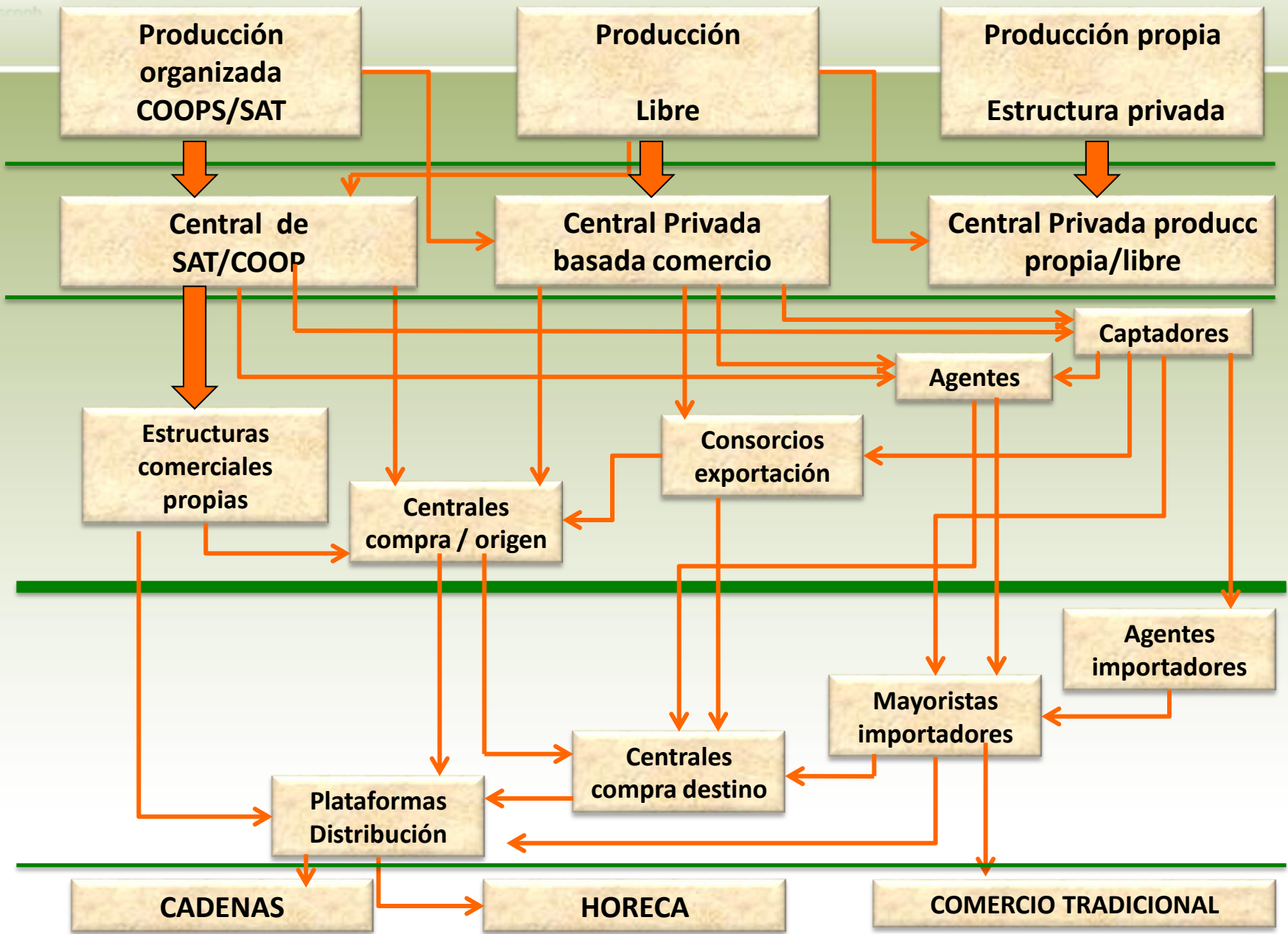
# COMERCIALIZACIÓN HORTOFRUTICOLA

## ESTRUCTURA EXTERNA





# COMERCIALIZACIÓN HORTOFRUTICOLA



# “EL CASO ANECOOP”

- Cooperativa de 2º grado (78 cooperativas socias de seis Comunidades Autónomas, con un volumen en ventas en frutas, hortalizas y vinos de 480 millones de euros (87% exportación))
- Primer operador hortofrutícola de España y Europa
- El desarrollo de sus ventas en el exterior combina desde el primer momento, un acercamiento particular a cada mercado y un proceso propio de internacionalización dinámico y actual.

# **FUNCIONES COMERCIALES QUE SE DESARROLLAN EN EL EXTERIOR**

- OFICINA DE REPRESENTACION
- OFICINA OPERATIVA EN GESTION DE VENTAS  
POR CUENTA DE ORIGEN
- AGENCIA COMERCIAL OPERATIVA
- MAYORISTA DE SERVICIO COMPLETO
- PLATAFORMA DE DISTRIBUCION





# RED INTERNACIONAL





# RED INTERNACIONAL





Anecoop

# ANECOOP VALENCIA



ANECOOP



# ANECOOP FRANCIA



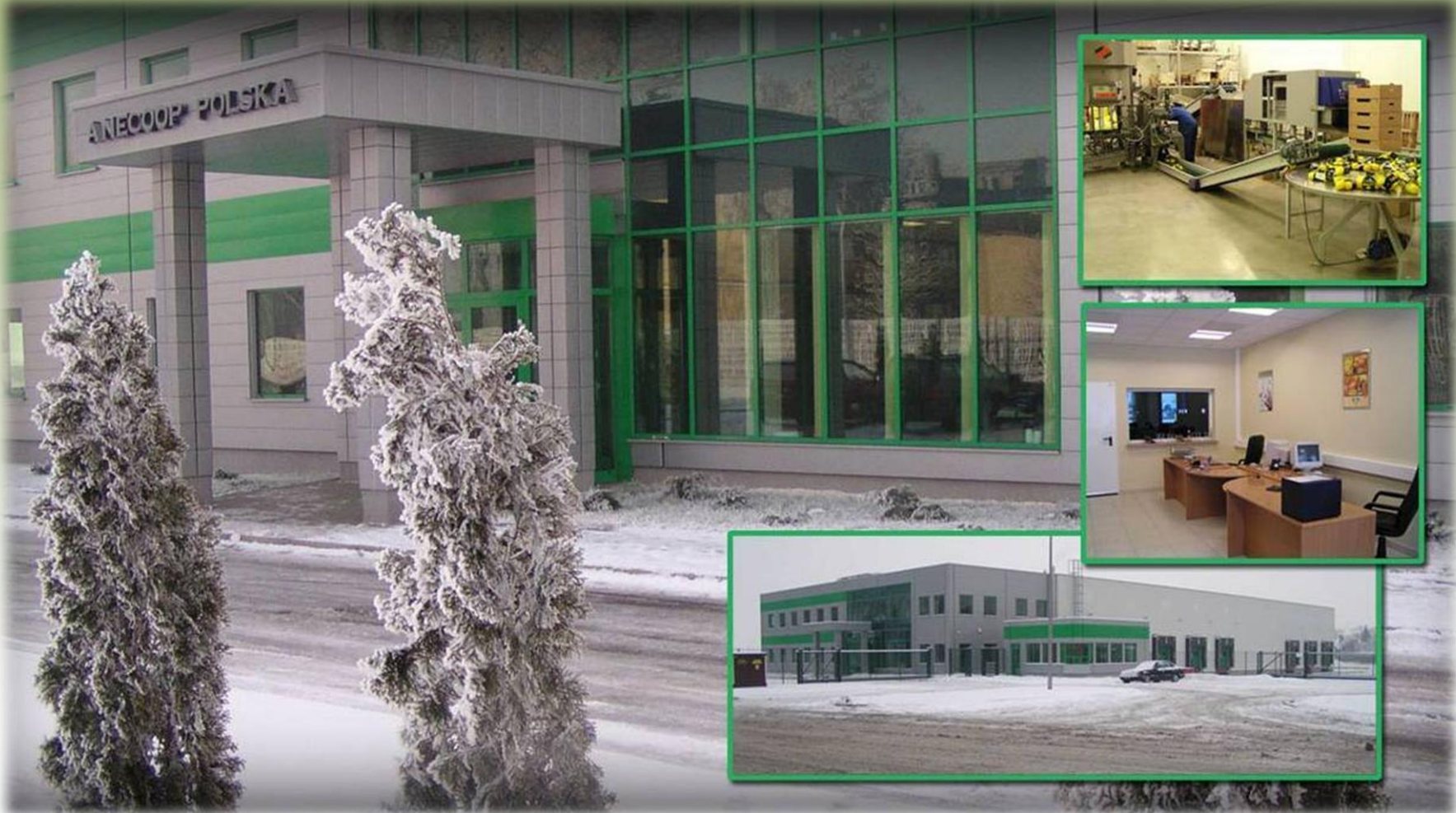


# FESA U.K.





# ANECOOP POLSKA





# ANECOOP PRAHA



# AGRIKOOP





## CUANDO INTERESA ABRIR UNA FILIAL

- **CUANDO AÑADE VALOR A LA CADENA:**
  - Para entender al mercado
  - Para llegar al cliente objetivo
  - Para resolver mejor los temas logísticos

## CUANDO NO INTERESA CREAR UNA FILIAL

- Cuando no tiene hueco, por estar ocupados los diferentes huecos de la cadena
- En ese caso interesa aliarse con los operadores que ocupan los huecos de la cadena

# CUANDO INTERESA CERRAR UNA FILIAL

- Cuando ha perdido su función
- Cuando puede convertirse en pantalla opaca para entender la evolución del mercado
- Cuando la evolución del mercado le ha quitado su función

# PRINCIPAL BARRERA PARA LA EXPORTACION MAS ALLA DE EUROPA

La bipolaridad de la Europa Comunitaria:

- 🌐 Para importar: Habla Bruselas
- 🌐 Para exportar: Se la tiene que arreglar cada país

Existe una falta de ***RECIPROCIDAD***.

Países que, todo puede venir, cumpliendo los controles de calidad y fitosanitarios normales por cualquier punto de entrada en Europa, pero a los que es imposible, muy difícil o con protocolos draconianos:

***EEUU, MEXICO, ARGENTINA, CHILE, SUDAFRICA,  
COREA, JAPON, CHINA, TAIWAN, AUSTRALIA,  
SUDAFRICA..etc..***