



## ***SEMINARIO:***

# ***GESTION DE RIESGOS AGRARIOS Y AMBIENTALES***

## **RIESGOS COMERCIALES Y DE MERCADO: EL ASEGURAMIENTO DE LAS OPERACIONES COMERCIALES EN EL SECTOR AGROALIMENTARIO**

**MINISTERIO DE AGRICULTURA,  
ALIMENTACION Y MEDIO  
AMBIENTE**

*José M<sup>a</sup> Planells  
Madrid, 25 de junio de 2013*

# ANECOOP

Anecoop y socios	Estructura	Volumen y facturación	Autoseguro
Cooperativa de <b>2º grado</b>	Oficinas centrales en <b>Valencia</b> . Tres <b>delegaciones</b> en España.	657.000 Tn.F&H. 188.000 Hl.Vinos	Establecido por 0,35% sobre <b>cifra pago a socios</b>
<b>76 coops.</b> socias de 5 Comunidades Autónomas	<b>7 empresas propias o participadas</b> en el exterior	508 millones de Euros	
	<b>1 empresa industrial y 3 logísticas</b>	86% exportación	
		81% producto suministradores socios	
		19% otros suministradores	

# ANECOOP y el seguro de Crédito. Historia

1980	1988	1995
Inicio contratación coberturas para ventas pago aplazado con destino <b>Países del Este</b>	Inicio contratación coberturas para una parte de <b>clientes convencionales</b>	Extensión de póliza para venta clientes de <b>empresas propias o participadas</b>

# ANECOOP. Situación actual seguro crédito

Ventas clientes	Concesiones	Siniestrabilidad
Ventas a clientes a los que se ha solicitado cobertura: <b>78,02%</b> del total ventas	Concesión coberturas respecto solicitudes: <b>45,68%</b>	Histórico (16 últimos años) sobre primas: <b>71%</b>

# ¿Por qué el seguro de crédito?

Fiabilidad	Eficacia	Claridad	Seguridad
Información fiable sobre <b>situación actual y evolución de clientes</b> futuros y actuales	En la <b>gestión</b> de las <b>oficinas y corresponsales</b> exteriores	En la <b>relación</b>	Respaldo económico en <b>operaciones comerciales</b>

# Necesidades de mejora I

---

- Mejora **tiempo de respuesta**, aumento de **agilidad**
- Mejora de **sensibilidad** en el trato a clientes
- Aumento de **coberturas**
- **Cobertura adicional puntual** para ventas estacionales
- **Establecimiento de coberturas automáticas** basadas en la experiencia de ventas y cobros con la firma asegurada
- Mayor **consistencia en la información** para disminuir o anular coberturas

# Necesidades de mejora II

---

- Toma de postura **más rápida** y mayor en **mercados emergentes**
- Ampliación **riesgo** al cambio **divisa** y **político**
- **Colaboración** en todos los riesgos de **apertura a nuevos mercados**
- Apoyo y toma de riesgo adicional por parte de la Administración en “**situaciones difíciles de país**” (tanto nuevos como con dificultades)
- Atención y colaboración para **nuevas modalidades de servicio**