

Jornada sobre el Chequeo Médico de la PAC

Madrid, 27 febrero de 2008

*Joan Mir
Anecoop S. Coop.
Universitat de València*



ANECOOP: Empresa nacida global

Cooperativa Agrícola de Segundo Grado, líder español en la comercialización de productos hortofrutícolas en fresco

- Contamos con **98 asociados**.
- Volumen de comercialización: **605.000 Toneladas**
- Facturación de Anecoop S. Coop: **422 millones de euros**.
- Comercialización de cítricos, frutas, hortalizas y vinos.
- Oficinas Centrales: Valencia.
- **Delegaciones:** Almería, Murcia y Sevilla.
- **Filiales:** Francia, Reino Unido, Holanda, Polonia y República Checa; dos empresas logísticas, una de gestión de aduanas y dos industrias agroalimentarias.
- **Vendemos** nuestros productos en 39 países



Factores que condicionan la competitividad de las EEA'S

- ▶ Distribución comercial
- ▶ El comportamiento del consumidor
- ▶ Las propias cooperativas





Estrategias clave para la competitividad

- ▶ Cultura empresarial y sistemas de gestión eficientes ➡ Excelencia en la gestión.
- ▶ Profesionales debidamente formados y motivados.
- ▶ Dimensión viable.
- ▶ Producción y confección óptimas.
- ▶ Seguridad alimentaria y certificaciones, *naturane*.
- ▶ Calidad de productos y servicios.
- ▶ Optimización de los servicios logísticos.
- ▶ Internacionalización como necesidad.
- ▶ Adaptación al mercado.

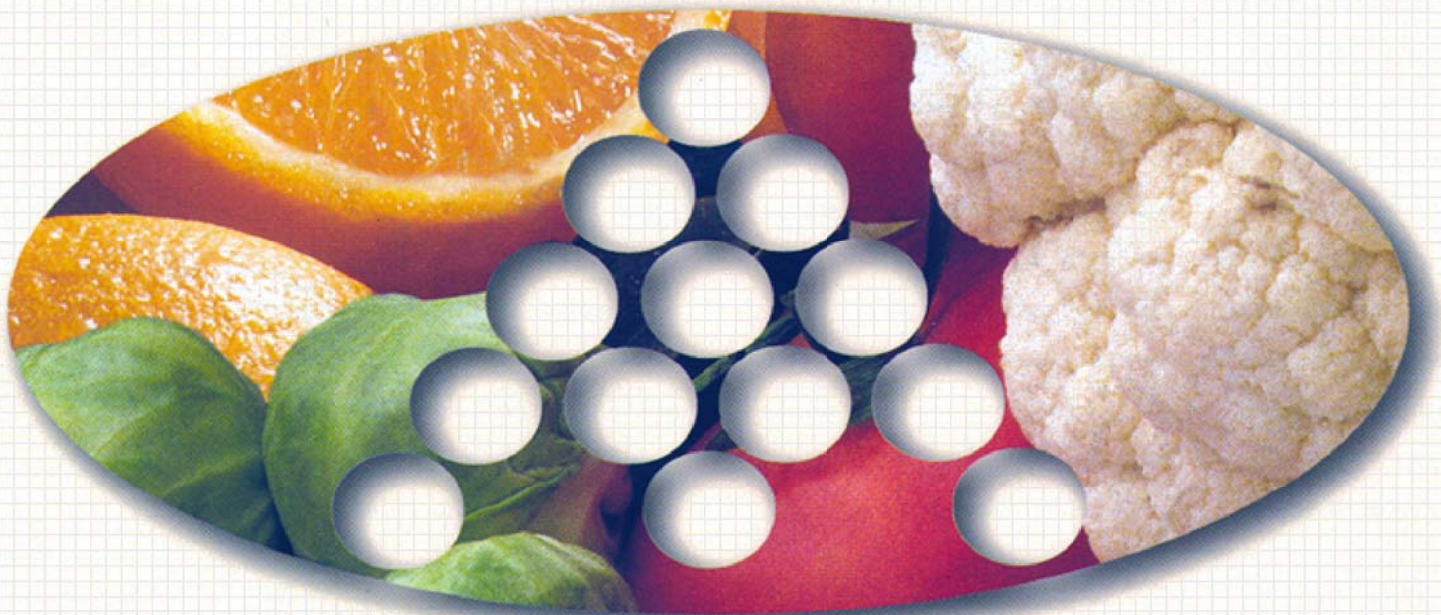




Estrategias clave para la competitividad

- ▶ Innovación en todas las áreas claves.
- ▶ Seriedad en el cumplimiento de los acuerdos.
- ▶ Más eficacia en la relación.
- ▶ Establecer una relación de colaboración permanente con la distribución.
- ▶ Realización de acciones conjuntas de marketing.
- ▶ Ética empresarial.





ANECOOP