

“Riesgos Comerciales y de Mercado”

D. Jose Maria Planells

Presidente de ANECOOP

En primer lugar quería agradecer a la organización que me hayan invitado a este seminario.

Mi intervención va a estar dividida en tres partes:

- Una presentación somera de la empresa,
- Relación con los seguros de crédito y de cobro,
- Y finalmente, las necesidades que actualmente no están suficientemente cubiertas por este tipo de seguros.

ANECOOP es una cooperativa de segundo grado formada por 76 cooperativas asociadas y ubicadas en 18 provincias de cinco CCAA. Desde el punto de vista empresarial una empresa fundamentalmente comercial, pero tiene también otro tipo de actuaciones; se ocupa de la producción, de investigar y seleccionar variedades y de innovar en metodología de producción. También se ocupa del producto cuando ya está recolectado para que se sitúe en el mercado en las mejores condiciones posibles tanto microbiológicas como sanitarias y organolépticas. Estas son las 2 áreas que junto con la comercial completan el funcionamiento empresarial de ANECOOP.

La **estructura empresarial de ANECOOP** está formada por unas oficinas centrales en Valencia y tres delegaciones en España situadas en los principales centros de producción de frutas y hortalizas, concretamente en Murcia, Almería y Sevilla, principalmente dedicados a la comercialización fuera del territorio español. También posee cuatro empresas propias y tres participadas en Francia, Republica Checa, Polonia, Rusia, Holanda, Inglaterra y China, así como otras tres empresas cuya misión es exclusivamente logística en Francia, España y Eslovaquia. Además forma parte de un grupo industrial de transformación, tanto en zumos como en conservas, y tiene distintas colaboraciones en las áreas de producción y calidad con universidades e institutos tecnológicos.

El 95% de la comercialización de ANECOOP es de fruta percedera o muy percedera como cítricos, hortalizas frescas y frutas no cítricas; en estos productos la volatilidad de los mercados varía cada hora. El **volumen de comercialización** de ANECOOP del último ejercicio es de 657.000 t, con una comercialización de vinos de 188.000 hl (estas cifras son solo de ANECOOP, no de las filiales) de los cuales el 75% se vende embotellado. El volumen de facturación fue de 508 millones de Euros. El 86% de los productos se comercializan fuera del mercado español. Desde el punto de vista del suministro, el 81% de los productos comercializados son

suministrados por sus socios y para productos complementarios se provee en un 19% de suministradores no socios.

ANECOOP se creó en 1975 y desde entonces estableció un autoseguro debido a que el riesgo de cobro era elevado en este negocio. En 1980 ANECOOP empezó asegurando los productos que se enviaban a los países del Este porque alguno de estos países aplazaban el pago medio año o un año, de este modo gracias a la cobertura de una compañía de seguros se obtenía el crédito para financiar la exportación y así se podía pagar a las cooperativas que necesitaban financiación para las producciones del año siguiente. En 1988 se comenzó a asegurar a clientes convencionales. A partir de 1995 se consiguió que este seguro se extendiese a los clientes de nuestras empresas del exterior. La situación actual es que 78% del total de los clientes están asegurados, aunque no está asegurado todo el volumen de venta y de momento la cobertura no es total. La concesión de coberturas respecto a las necesidades solamente es del 46%. La siniestralidad histórica de los últimos 16 años es del 71%. ¿Por qué el seguro de crédito? Aparte de la seguridad que da la cobertura de riesgo, porque da una información fiable de los clientes, tanto de los que ya lo son como de los que podrían serlo, además de dar información de la evolución empresarial de los mismos.

La gestión de las oficinas exteriores de las compañías de seguros ha sido muy útil para los recobros. En este sentido, cuando se ha detectado un retraso, a través de una comunicación fluida se ha logrado cobrar cantidades que de otra forma se podrían haber perdido. El tener una colaboración fiel con la compañía de seguros también ha sido útil. El respaldo económico de las compañías de seguros hace posible el aventurarse a ciertas operaciones de riesgo. ANECOOP asegura para tener cobertura de los riesgos, pero en determinados momentos los riesgos pueden ser muy altos para las coberturas que se tienen. Las necesidades de mejora que se piden a las compañías de seguro de cara al futuro son: tiempo de respuesta, aumento de coberturas (una cobertura del 46% es escasa), coberturas adicionales para ventas estacionales, establecimiento de coberturas automáticas con los nuevos clientes, mayor consistencia en la información para disminuir o anular coberturas (porque el seguro a veces bloquea una cobertura por una denuncia a un cliente por cualquier problema de relación comercial creando un grave problema de relación), la toma de postura más rápida en mercados emergentes, una ampliación del riesgo al cambio de divisa y al riesgo político que actualmente tiene unas condiciones inasumibles, la colaboración en los riesgos de apertura de nuevos mercados y el apoyo y toma de riesgo adicional por parte de la administración en mercados de alto riesgo.

Muchas gracias.