

CEREALES SEVILLA → COCEREALES  
1986-2017 2017-



*Cereales  
Sevilla*



**Cocereales**  
S. Coop. And.

# SERVICIOS HISTÓRICOS

Cocereales  
S. Coop. And.

- ASESORAMIENTO EN NORMATIVAS Y AYUDAS AGRARIAS.
- INFORMACIÓN DIARIA DE LOS PRECIOS DE MERCADO.
- ANÁLISIS GRATUITO DE PRODUCTOS CON ANALIZADORES EN NUESTRAS INSTALACIONES, EN OTRAS COOPERATIVAS DEL GRUPO O INCLUSO DE CLIENTES.
- COMERCIALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN.
- GESTIÓN DE LA LOGÍSTICA.
- GESTIÓN DE COBROS Y PAGOS.
- MEJORA DE LOS PRECIOS DE VENTA POR VOLUMEN.

# MATERIAS PRIMAS



- TRIGO DURO → 35 %.
- TRIGO BLANDO → 15 %.
- GIRASOL → 20 %.
- MAIZ → 20 %.
- OTROS → 10 %.



## NUESTROS NÚMEROS

- Asociados: 10.000 agricultores.
- 16 cooperativas: 4 en la Provincia de Huelva.  
3 en la Provincia de Cádiz.  
9 en la Provincia de Sevilla.
- Producción anual de 150.000 tn. media en los últimos 5 años.
- Facturación anual de 24.000.000 € media en los últimos 5 años.



# PLAN ESTRATEGICO COCEREALES 2018-2021

ECIJA 3 MAYO 2018

5



- **OBJETIVO**: Conseguir la **mayor rentabilidad** posible para **cooperativas y agricultores**.
- **COMO LOGRARLO**: Creando una **fuerza de compra y de venta como grupo de segundo grado**.

# EL PROYECTO I



- Consiste en **unificar criterios e intercambiar información para desarrollar ventas y compras en común**: materias primas, semillas, fertilizantes, etc.
- **y facilitar servicios** de financiación, telefonía, contabilidad, fiscalidad, transportes, etc. → Secciones.
- Se pondrán en común y analizarán las mejores condiciones de los socios en cada sección, para posteriormente hacer **negociaciones conjuntas**.

# EL PROYECTO II



- La premisa más importante es que **las cooperativas y S.A.T. bases utilizarán este convenio de manera libre** en las operaciones que necesiten o quieran.
- Adicionalmente, se definirá un **sistema de incentivos de retorno de los rappels** acumulados ponderados por volumen de facturación y diversidad de secciones contratadas. → Modelo parecido a otros grupos.

# OBJETIVOS I



- Alcanzar **una facturación de 35.000.000 millones** de euros.
- **Fortalecer los lazos** internos del grupo a todos los niveles: presidentes, gerentes e **incluso agricultores.**
- Captación de **nuevos socios en COCEREALES.**
- Crear acuerdos y sinergias, dando **más servicios.**

# OBJETIVOS II



- **Alcanzar un gran sistema de incentivos de retorno de los rappels**, con una estructura ligera en COCEREALES.
- No depender únicamente de mercados locales **vendiendo en mercados internacionales** a través de los puertos de Sevilla, Huelva y Cádiz que coinciden con las provincias donde se ubican nuestras cooperativas.
- Estar atentos al entorno e intentar **gestionar la venta** por volumen de las producciones **de los cultivos alternativos** que se están implantando como sustitutos **de las tierras de cereal perdidas**. → Ejemplo: ALMENDRAS.

# SISTEMA DE INCENTIVOS



- **Sistema sencillo y directo:**
- **Se debe premiar con un % a la facturación adicional al funcionamiento actual.**
- **Además, las cooperativas que participen en más de una sección tendrán un % de premio superior.**

## COMERCIALIZACIÓN COMUN 2017-2018

	CANTIDAD (TN)	PRECIO/TN	PRECIO TOTAL
<b>VENTAS REALES G1</b>	4.750,00	<b>211,61</b>	1.005.124,80
<b>VENTAS REALES G2</b>	4.215,07	<b>219,37</b>	924.669,15
<b>VENTAS REALES G3</b>	3.718,82	<b>217,57</b>	809.093,46
<b>VENTAS REALES G4</b>	2.388,00	<b>219,71</b>	524.663,56
	15.071,89		3.263.550,97
	CANTIDAD (TN)	PRECIO/TN	PRECIO TOTAL
<b>PRECIO PAGADO G1</b>	4.750,00	<b>224,02</b>	1.064.109,63
<b>PRECIO PAGADO G2</b>	4.215,07	<b>218,02</b>	918.982,55
<b>PRECIO PAGADO G3</b>	3.718,82	<b>212,02</b>	788.475,67
<b>PRECIO PAGADO G4</b>	2.388,00	<b>206,02</b>	491.983,12
	15.071,89		3.263.550,97



MUCHAS GRACIAS POR SU ATENCION

Arturo Hidalgo Sanz  
Director-Gerente de Cocereales S.C.A.

---