

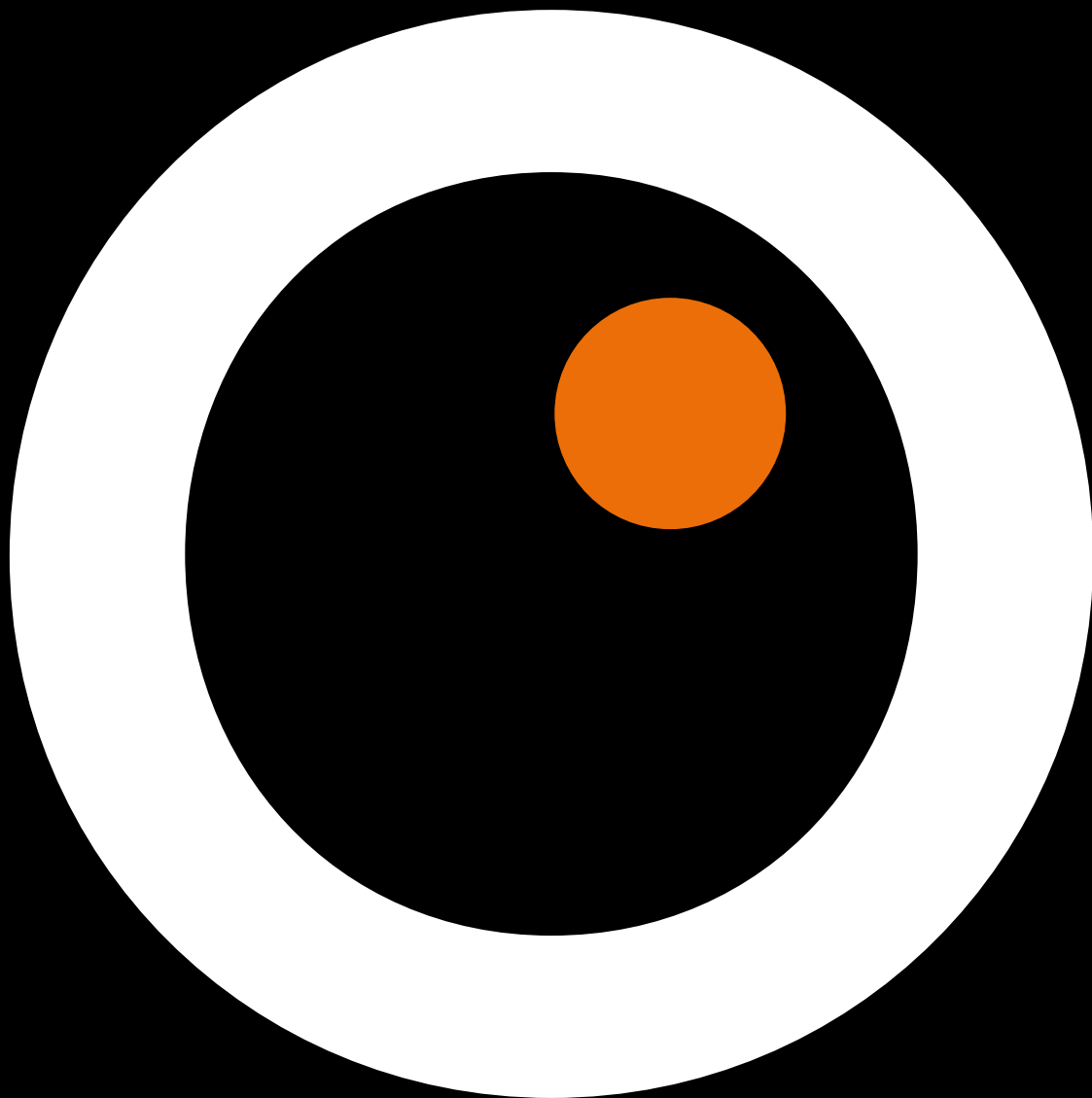
## DOSSIER DE PRENSA

“

Reunirse es  
el principio,  
continuar  
juntos es el  
progreso,  
trabajar  
juntos es el  
éxito”

**Henry Ford**

Empresario estadounidense



## **INDICE**

|                                       |    |
|---------------------------------------|----|
| Presentación                          | 4  |
| ¿Qué es una Central de Compras (CCS)? | 5  |
| Alguno de nuestros socios             | 6  |
| Evolución de las CCS                  | 8  |
| Historia                              | 9  |
| Equipo directivo                      | 11 |
| Socios                                | 12 |



## ¿Qué es ANCECO?

La Asociación Nacional de Centrales de Compra y Servicios, ANCECO, es la única asociación que representa las Centrales de Compra y Servicios en España.

Fue fundada en 1998 a raíz de la celebración del 1er Congreso Nacional de Centrales de Compra y Servicios, por la necesidad de agrupar el sector y crear una figura que vele por sus intereses y necesidades.

Actualmente ANCECO cuenta con 55 socios que representan a 127 Centrales de Compra de 21 sectores de actividad, tanto de distribuidores como de fabricantes.

## Misión

Maximizar la competitividad de las empresas individuales que actúan asociadas bajo el modelo de Central de Compras y Servicios, defender sus intereses comunes ante terceros, fomentar y promover su creación.

## Objetivos

- 1. Normalizar el sector:** establecer las bases para el desarrollo óptimo de este sector.
- 2. Informar y promover las CCS:** dar a conocer la fórmula de distribución de la Central entre los empresarios independientes, ya sean del sector comercio-servicios, fabricantes o mayoristas.
- 3. Ofrecer servicios:** las Centrales asociadas se benefician de servicios exclusivos.
- 4. Ser el punto de encuentro:** intercambiar experiencias, problemáticas y soluciones entre los responsables de Centrales nacionales e internacionales.
- 5. Representar el sector:** defender los intereses de las CCS ante terceros.



**55** socios

**127** centrales de compra y servicios

**19.042** empresas

**21** sectores de actividad



**31.289** puntos de venta

**135** plataformas logísticas

**608** cash & carry



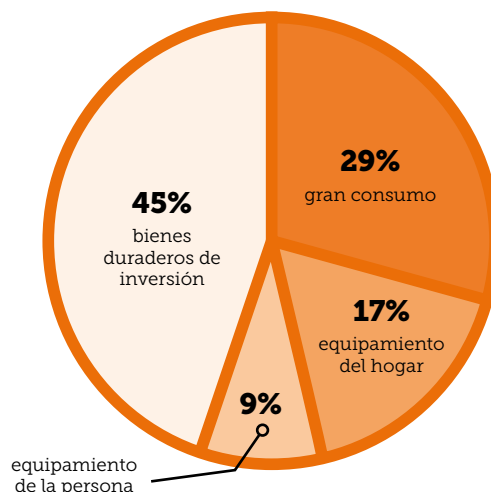
**8.260** millones € sell in

**31.192** millones € sell out



**1.273** empleados directos

**192.331** empleos conjuntos



# ¿Qué es una CCS?



Una central de Compras y Servicios (CCS) es un operador que, disponiendo de recursos económicos y personalidad jurídica propia, tiene por objetivo desarrollar actividades y prestar servicios a las empresas independientes que, con espíritu de cooperación, se han asociado a su organización mediante unos documentos internos, para mejorar su posición competitiva en el mercado.

Las Centrales de Compras garantizan la diversidad de formatos ya que permiten que las pequeñas y medianas empresas puedan competir al mismo nivel que las grandes empresas de distribución.

La fórmula de las CCS consiste en aunar esfuerzos consiguiendo economías de escala, tanto en el aprovisionamiento como en cualquier aspecto del negocio que se pueda optimizar de forma agrupada (acciones de marketing, formación, desarrollo de aplicaciones informáticas,...).

En España existen cerca de 400 centrales, de 37 sectores distintos, que agrupan a 35.000 pymes, con una facturación aproximada de 45.000 millones de euros y más de 300.000 empleados. El conjunto de las CCS constituye el 5% del PIB en España.

Las primeras Centrales en España se constituyeron en los sectores de alimentación, ferretería y electrodomésticos. Posteriormente se sumaron el resto de sectores de comercio minorista y mayorista.

Más recientemente se han constituido Centrales en sectores industriales y de servicios demostrando que la fórmula es aplicable a cualquier sector.

Las Centrales de Compra y Servicios (CCS) se basan en la cooperación entre empresas de un mismo sector, produciéndose así una situación de "cooperencia". Participar en una CCS es una apuesta de futuro para las pymes.



**400 CCS**  
**35.000 pymes**  
**+ de 300.000 empleados**

**“ Las Centrales de Compras garantizan la diversidad de formatos ya que permiten que las pequeñas y medianas empresas puedan competir al mismo nivel que las grandes empresas de distribución. ”**





## Muebles

---



## Electrodomésticos

---



## Juguetes

---



## Papelerías y suministros de oficina

---



## Ferreterías

---



## Deportes

---





## Alimentación

---



## Construcción

---



## Perfumerías

---



## Centros de jardinería

---



## Farmacias

---



## Ópticas

---



Natural Optics



**Central de centrales**



**Central de información**



**Central de servicios**



**Central de compra**



**Grupos de compra**

“ Las centrales son la perfecta aplicación de la idea **Think global, Act local** ”



**Sensibilidad**  
y adaptación local



Cada **punto de venta**  
es gestionado por su  
propietario



**Máxima eficiencia**  
y garantía de viabilidad  
para las pymes



**Favorece la pluralidad**  
de formatos comerciales





## 1997 el Primer Congreso, 1998 nace ANCECO

La asociación se constituyó en Marzo de 1998, después de constatar durante la celebración del 1º Congreso Nacional de Centrales y Grupos de Compra (Septiembre de 1997), que había interés por parte de las propias Centrales en compartir experiencias y en potenciar esta fórmula de cooperación.

## Primera fase, establecer el marco de las CCS

En una primera fase, ANCECO trabajó para dar visibilidad a la figura de las CCS. En esta línea se elaboró el **Libro Verde de las CCS** así como la primera definición de Central de Compras y Servicios.

Posteriormente, en el año 2002, se editó el libro "**Conozca las CCS**" del que se han distribuido más de 5.000 ejemplares.

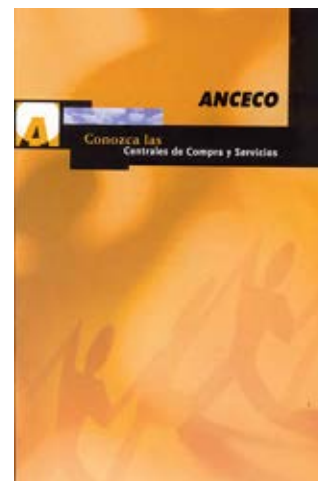
En ese mismo año se organizó la 1ª edición del Curso de Postgrado en Dirección Estratégica de CCS con la Universidad Politécnica de Catalunya. En sus 8 ediciones este curso, única oferta formativa específica de Centrales de Compras, ha graduado a más de 100 alumnos, en su mayoría Directores Generales, Gerentes y Directores de Área de distintas Centrales.

En esta primera etapa, la asociación realizó una intensa labor divulgativa sobre el modelo de las CCS en distintos ámbitos: administración, cámaras de comercio, gremios y asociaciones, universidades, y escuelas de negocio, medios de comunicación, etc.

Por otra parte, desde su constitución, ANCECO forma parte de Independent Retail Europe, la asociación europea que agrupa a las entidades homólogas a ANCECO en otros países de la Unión Europea.

Independent Retail Europe representa a 28 grupos y asociaciones de Europa que engloban a más de 300.000 minoristas y mayoristas independientes, con un volumen de ventas al por menor de más de 425 mil millones de € y 185 mil millones de € al mayor. Con más de 426.000 puntos de venta, estos grupos ofrecen empleo a 2.900.000 personas.

“ En una primera fase, **ANCECO** trabajó para dar visibilidad a la figura de las **CCS** ”





## Segunda fase, consolidación e intercambio de experiencias

Superados los primeros años de funcionamiento, ANCECO se consolidó como el referente para las Centrales de Compra y Servicios españolas.

Se han celebrado 9 ediciones del Congreso Nacional de CCS, jornadas técnicas y encuentros enfocados especialmente a fomentar el intercambio de experiencias entre Centrales. Aún proviniendo de sectores distintos, los problemas y los intereses, además de su evolución, son muy similares.

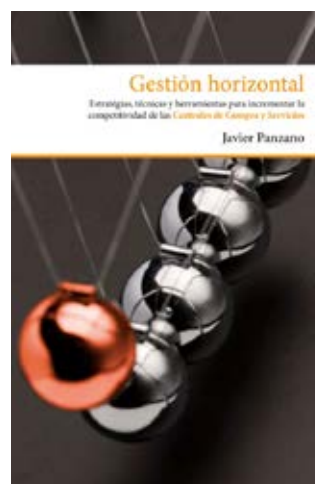
Con el objetivo de facilitar el intercambio de experiencias, ANCECO presentó en el año 2006 el libro **“Las Centrales de Compra y Servicios, 12 casos de mejora de la competitividad”** del que se han distribuido 4.000 ejemplares.

La experiencia de los primeros 10 años de vida y la rápida evolución del sector nos ha llevado a trabajar en una nueva obra que, bajo el título **“Gestión Horizontal”**, ha sido publicada a finales del 2.010.

Su subtítulo: estrategias, técnicas y herramientas para incrementar la competitividad de las Centrales de Compra y Servicios, deja de manifiesto que se trata de una guía práctica cuyo principal objetivo es asesorar a los responsables de todo tipo de Centrales de Compra y Servicios, tanto nacionales como internacionales, acerca de cómo crearlas, impulsarlas y gestionarlas con éxito.

Además, proporciona una serie de instrumentos de gestión muy útiles para que gerentes, asociados y empleados puedan optimizar su labor e incrementar la capacidad competitiva de sus empresas.

Su autor, Javier Panzano, es CEO en una de las más importantes Centrales de Compras del sector de los electrodomésticos.





## Presidente

Jordi Costa

Jordi Costa es un profesional que opera en el sector químico donde ha desarrollado con éxito distintos proyectos de CCS en el mundo industrial.

Dirige las compañías CCQ, MCA y Esper-tis Chemical, todas ellas CCS del sector de la química industrial. Además, desde 2009 ocupa también el cargo de Director General de DISERTUS CHEMICAL, una alianza estratégica (una Central de Centrales) fruto de la suma de experiencias de empresas con más de 20 años en el sector químico que se unen creando sinergias para mejorar en todos sus ámbitos de actuación, servicios, compras o negociación.



## Gerente

Álvaro Otal

Álvaro Otal cuenta con una amplia experiencia en la gestión y asesoría al universo del retail, tanto a nivel nacional como internacional. Ha colaborado con multinacionales, principalmente del sector de la moda y complementos, así como con Centrales de Compra de nuestro país.

## Comité ejecutivo

### **PRESIDENTE HONORÍFICO**

Benito García Debora

Presidente de honor de Base detallsport

### **VICEPRESIDENTE**

Balbino Menéndez

Director general de Cecofersa

### **ÁREA DE COMUNICACIÓN Y MARKETING**

Carlos Moreno-Figueroa

Socio director de Concepto staff

### **ÁREA DE FORMACIÓN Y GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO**

Javier Panzano

CEO de Euronics

### **ÁREA DE COMERCIAL Y CAPTACIÓN**

Ignacio Gaspar

Director general de ToyPlanet

### **ÁREA ECONÓMICO FINANCIERA**

Jordi Costa

Director general de CCQ

### **Tesorero**

Paco Sichar Salamero

Gerente de Comergrup

### **Secretario**

Alejandro Ehlis

Director general de Ehlis-Cadena 88

### **Vocales**

Jesús M<sup>a</sup> Prieto Ibáñez

Gerente de Big Mat

Oscar García Mellado

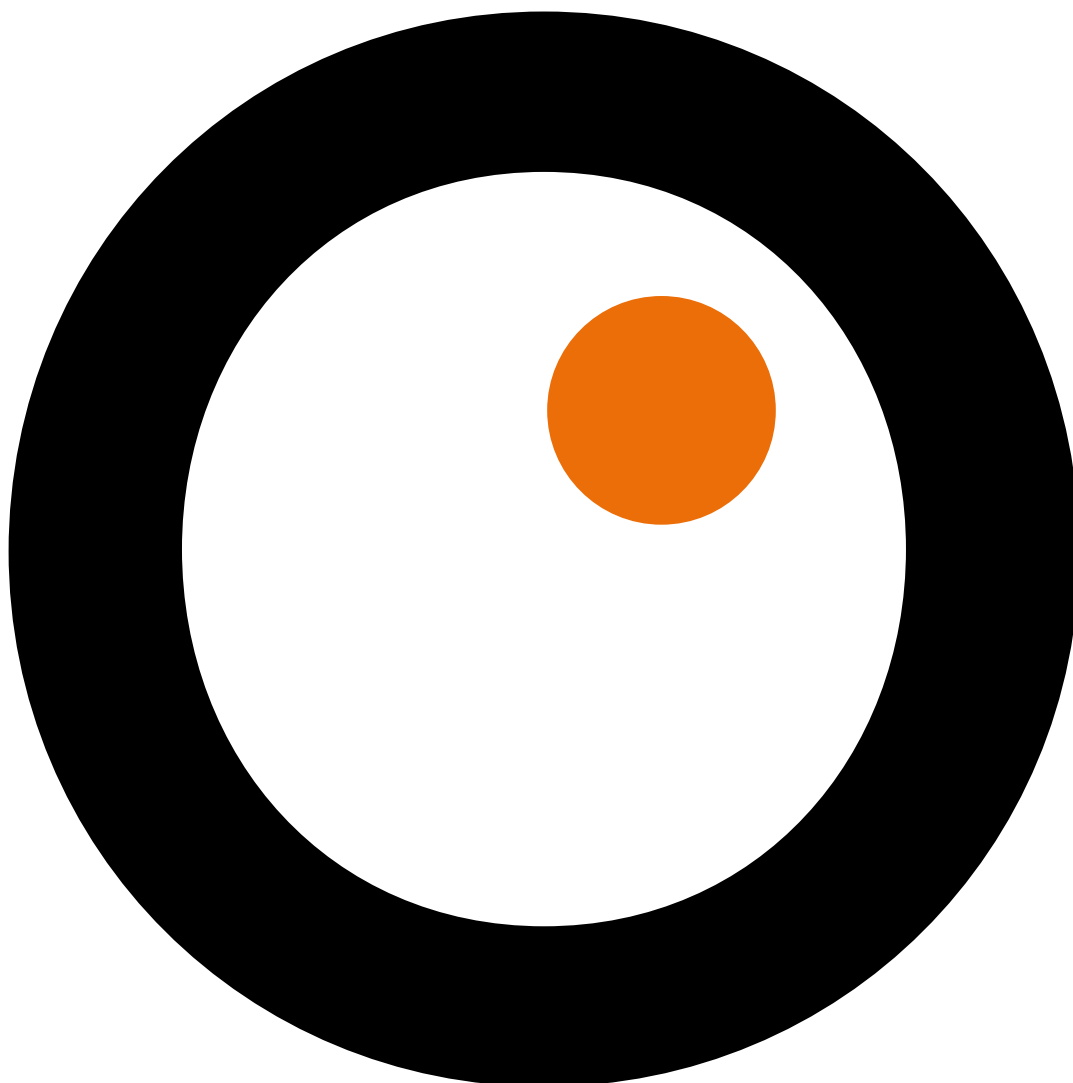
Gerente de Farmacies Ecoceutics

Ángel García-Muñoz

Gerente de Atica Redex

Jordi Llovera

Gerente de Grupo HDF



Avda. Diagonal, 452 - 7º  
08006 Barcelona  
+34 93 416 95 82

[info@anceco.com](mailto:info@anceco.com)  
[www.anceco.com](http://www.anceco.com)

**ANCECO**  
ASOCIACIÓN NACIONAL DE CENTRALES DE COMPRA Y SERVICIOS