

Riesgo País. Riesgo y Oportunidades de la empresa exportadora española.

*Alejandro Saldaña Buesa
Export Manager / Sales Manager*



LA SEDA DE BARCELONA

17 de Mayo 2006



Culminación del proceso de consolidación.



- ♦ El objetivo es alcanzar 540.000 tn./ año de capacidad y convertirse en líder en el mercado europeo del PET

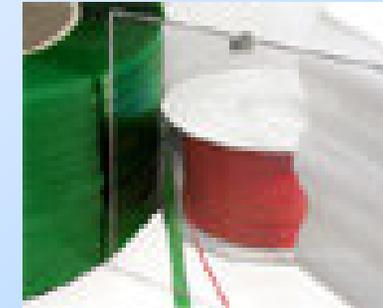
Numerosas aplicaciones del PET



**ZUMOS Y LÁCTEOS
AGUAS**



**PRODUCTOS
LIMPIEZA**



**APLICACIONES
INDUSTRIALES.
CONSTRUCCIÓN
DECORACIÓN.**



**ALIMENTOS FRESCOS
Y CONGELADOS**



CERVEZAS



COSMÉTICA Y FARMACIA



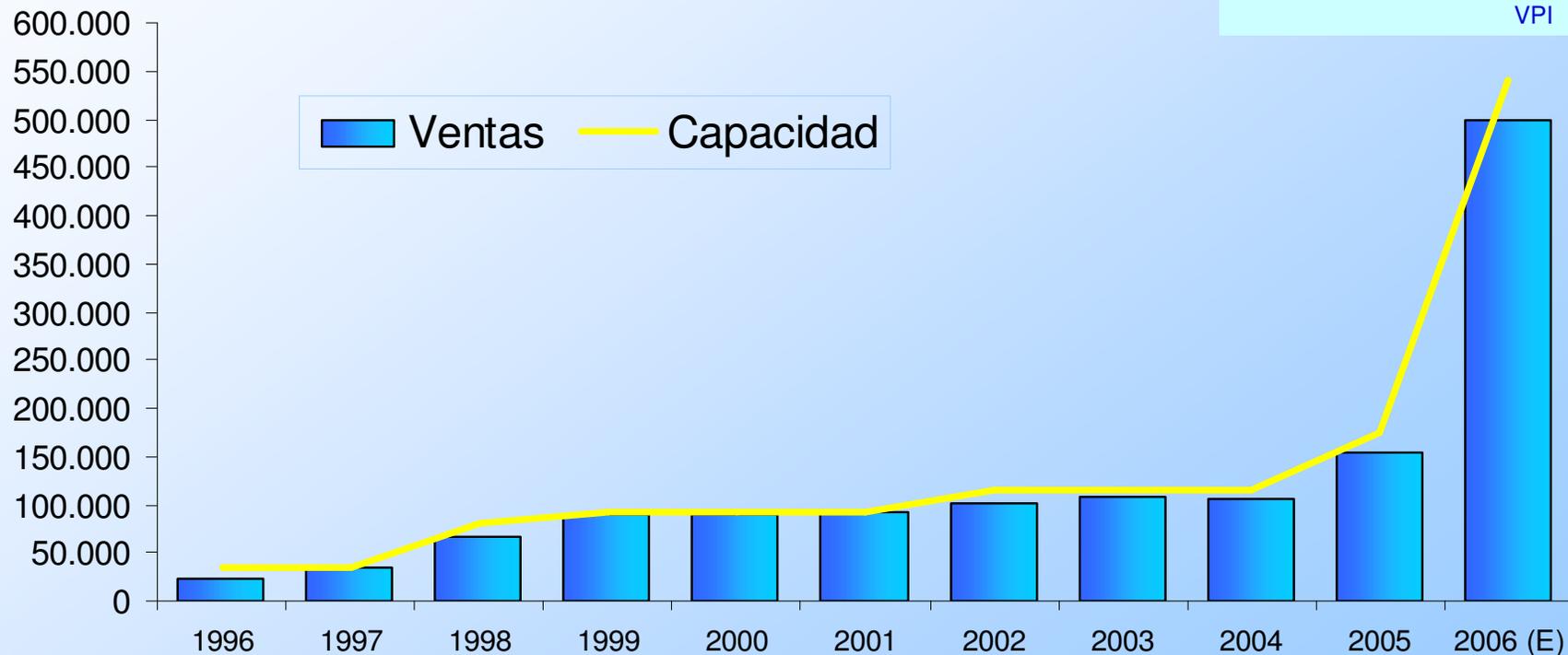
Evolución Capacidad - Ventas PET

LA SEDA DE BARCELONA

NUEVO GRUPO

LA SEDA DE BARCELONA
SELENIS PORTUGAL
SELENIS ITALIA
VPI

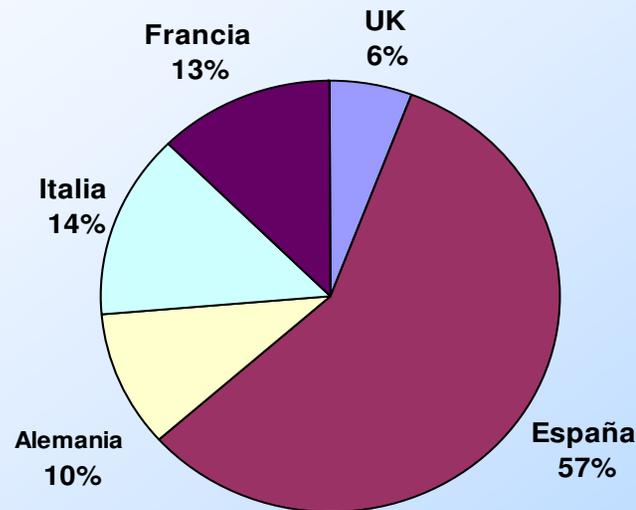
Tn / año



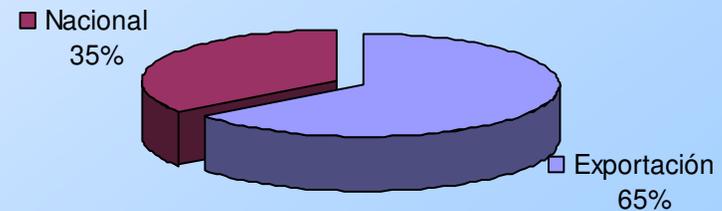


▲ Capacidad Productiva Vs. Estrategia Vtas. Export.

Ventas Pre-Redimensionamiento



Ventas Post-Redimensionamiento





Máxima de la Exportación:

•Exportación: Definiciones...

- * *Envío de mercancías o productos del país propio a otro distinto, para su uso o consumo definitivo.*
- * *En Economía; es cualquier bien o servicio enviado a otro país.*
- * *Venta de bienes y servicios de un país al extranjero./ Venta de artículos a otro país*
- * *Salida de cualquier mercancía de un territorio aduanero.*

•Antes de Exportar: Hay que tener presente;

- * *Zona libre Comercio / Sin Proteccionismo /Sin obstáculos técnicos al comercio (estándares industriales... marcado, embalaje ... normativa OMC.*
- * *Barreras Comerciales: Obstáculos que limitan el libre intercambio de bienes y servicios(Tarifas, cuotas)(arancelarias- Impuestos, cargas tributarias .../ no arancelarias- Normas Sanitarias...)*
- * *Barreras a la movilidad: Dificultar la entrada o la salida de agentes económicos de un sector de actividad.*
- * *Balance Déficit comercial: Importaciones de un país no superen las exportaciones.*
- * *Existencia de derechos antidumping: Neutralizar el efecto de daño de prácticas de dumping.*

Redimensionamiento Industrial ➡ Exportación



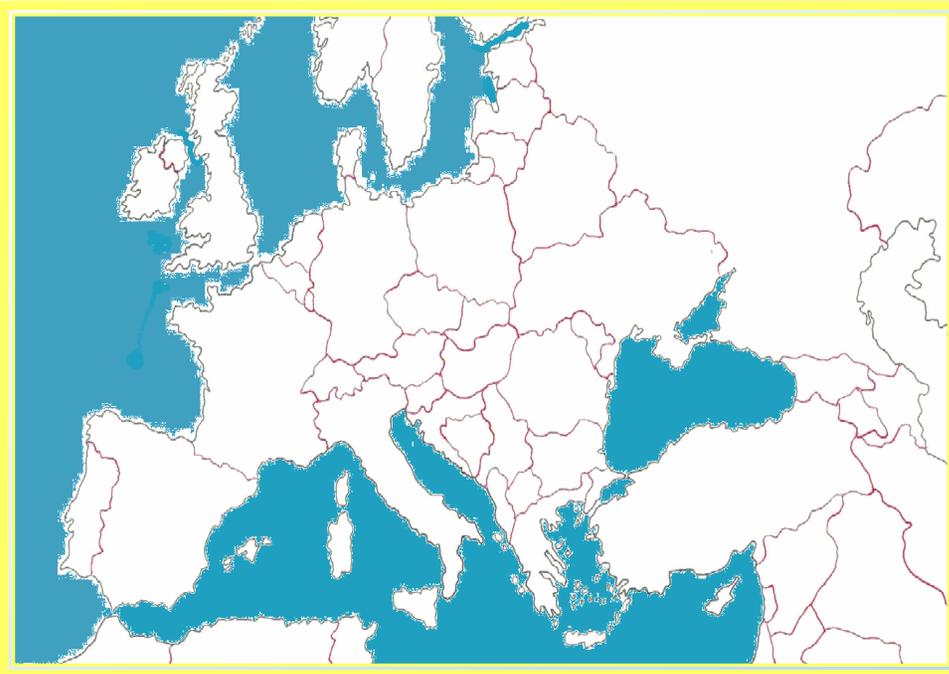
- * *Definición mercado Potencial Vs. Mercado Optimo.*
- * *Definir política de precios del mercado. Costing /pricing.*
- * *Concentrar nuestro nivel de Exposición a la Exportación.*
- * *Determinar la Universalización de la Exportación / Delimitación espacial del mercado)*
 - *Consumo del bien producido*
 - *Analizar el posible factor estacional .*
 - *Volumen de consumo y crecimiento.*
 - *Análisis del mercado / Competencia.*
 - *DAFO*

Se persigue = Misión.

MAXIMIZAR EL BFO.

Mercado Optimo Vs. Mercado Competitivo:

Valorar Oportunidades: Riesgo País



- * *Situación Financiera Correcta.*
- * *Mercado Potencial cuantificable.*
- * *Posibilidad de acceso al mercado.*
- * *Posibilidades de estrategias de expansión.*
- * *Política estable.*
- * *Buenas infraestructuras.*
- * *Marco legal/mercantil/ arancelario, dinámico y operativo.*
- * *Tipo de divisa.*
- * *Existencia aceptación, cobertura seguro de crédito a la exportación.*



Máxima de la Exportación: Simplicidad y eficiencia

- *CONSIDERARLA COMO SIMPLEMENTE UNA VENTA.*
- *FÓRMULA PARA ASEGURAR EL FUTURO DE LA EMPRESA.(No como una ganancia inmediata)*
- *AYUDA A CONOCER NUESTRO MERCADO GLOBAL (Necesidades del consumidor = fortaleza empresarial)*

- OBJETIVO -

VENDER LA MÁXIMA CANTIDAD DE PRODUCTO AL MEJOR PRECIO.

CONSEGUIR CON ESTA VENTA EL MAX. BENEFICIO.

** Optimización de costes.*

** Obtención cuota de mercado y permanencia.*

Localizar el mercado Potencial y transformarlo en OPTIMO.