



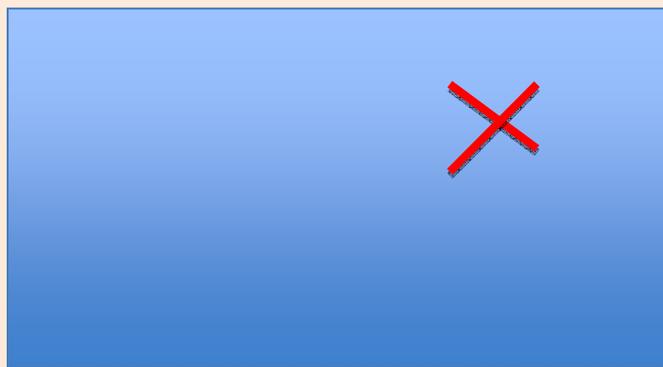
Asesores Soluciones Lean



OPORTUNIDADES INDUSTRIALES EN LOS MERCADOS PERUANO Y CHINO

¿EN QUE NEGOCIO ESTAMOS?

¿A QUIÉN?



¿QUÉ?

¿DÓNDE?



¿CÓMO?





PERÚ



Tratados de Libre Comercio: EEUU, China, EFTA. En proceso: UE, Japón y Corea

Mismo idioma. Parecida cultura. Actitud positiva hacia España

Leyes parecidas, pero no iguales

Sociedad abierta. Emprendedores. Niveles directivos comparables

Muchas importancia a las MYPES

Cuentan con apoyo para las inversiones exteriores. APP

Plataforma para otros países de la zona: Colombia, Ecuador, Chile, Brasil

Situación comparada:

- Gestión
- Organización
- Proyección exterior
- Mano de obra como factor diferencial
- Empieza a tener importancia el relevo generacional



PERÚ



Desigualdades

Inseguridad

Nuevo gobierno

SECTORES:

- Turismo y cultura
- Metal mecánica. Especialmente lo relacionado con recursos naturales
- Plásticos
- Construcción. Especializada: centros comerciales, hospitales, infraestructuras (canon minero)
- Alimentación con valor añadido
- Textil



CHINA



Gran diferencia cultural:

- Confianza.
- Contactos. Importancia extrema de las relaciones. Redes extendidas por toda Asia.
- Orgullosos de su pasado e influencia

Toda la información en chino

Formación elevada. Sociedad muy competitiva

Velocidad. Si no actúan rápidamente es que no hay interés

Desconocimiento de España

Siempre tienen presente la idea de hacer las cosas allí

Interés en Sudamérica y el español



CHINA



SECTORES:

- Sanidad y salud. Inicialmente privada, luego pública
- Cultura, entretenimiento
- Tecnología: real, con aportación de valor cierto y demostrable, por ejemplo ferrocarril y seguridad
- Bienes de consumo: mucho atractivo por lo occidental, lo que no quiere decir que valga todo
- Alimentación: tanto en agricultura como en ganadería.
- Turismo: recién iniciado. Inmensas posibilidades
- Biotecnología: basada en beneficios concretos
- Intermedios y auxiliares:
 - Nada que hacer los basados en el tiempo
 - Opciones para quienes tengan una red comercial europea
 - Colaboración tecnología-costes bajos

1. VOLUNTAD
2. CAPACIDAD
3. DECISIÓN
4. ANÁLISIS
5. ALTERNATIVAS
6. APROBACIÓN
7. IMPLEMENTACIÓN
8. SEGUIMIENTO



Puerta Cinegia
C/ Mártires 3, 6ºC
Tel: 976 205 422
50003 ZARAGOZA

**MUCHAS GRACIAS POR SU
ATENCIÓN**

Fernando Bermejillo
fbermejillo@aslean.es
Móvil: 661 50 80 50