

Seminarios Miércoles del exportador

El impacto de la innovación en los negocios

Johnny Martinez P.
CEO Grupo Veridia

Lima, 11 de junio de 2025



Contexto - Promperú



Empresas acompañadas

23 035 MIPYMEs han recorrido la Ruta Exportadora desde 2012, recibiendo acompañamiento integral de PROMPERÚ.

Servicios a medida

El programa ofrece +120 servicios especializados (capacitaciones, diagnósticos, ruedas de negocio y asistencia técnica) para fortalecer la competitividad exportadora.

Impacto 2024

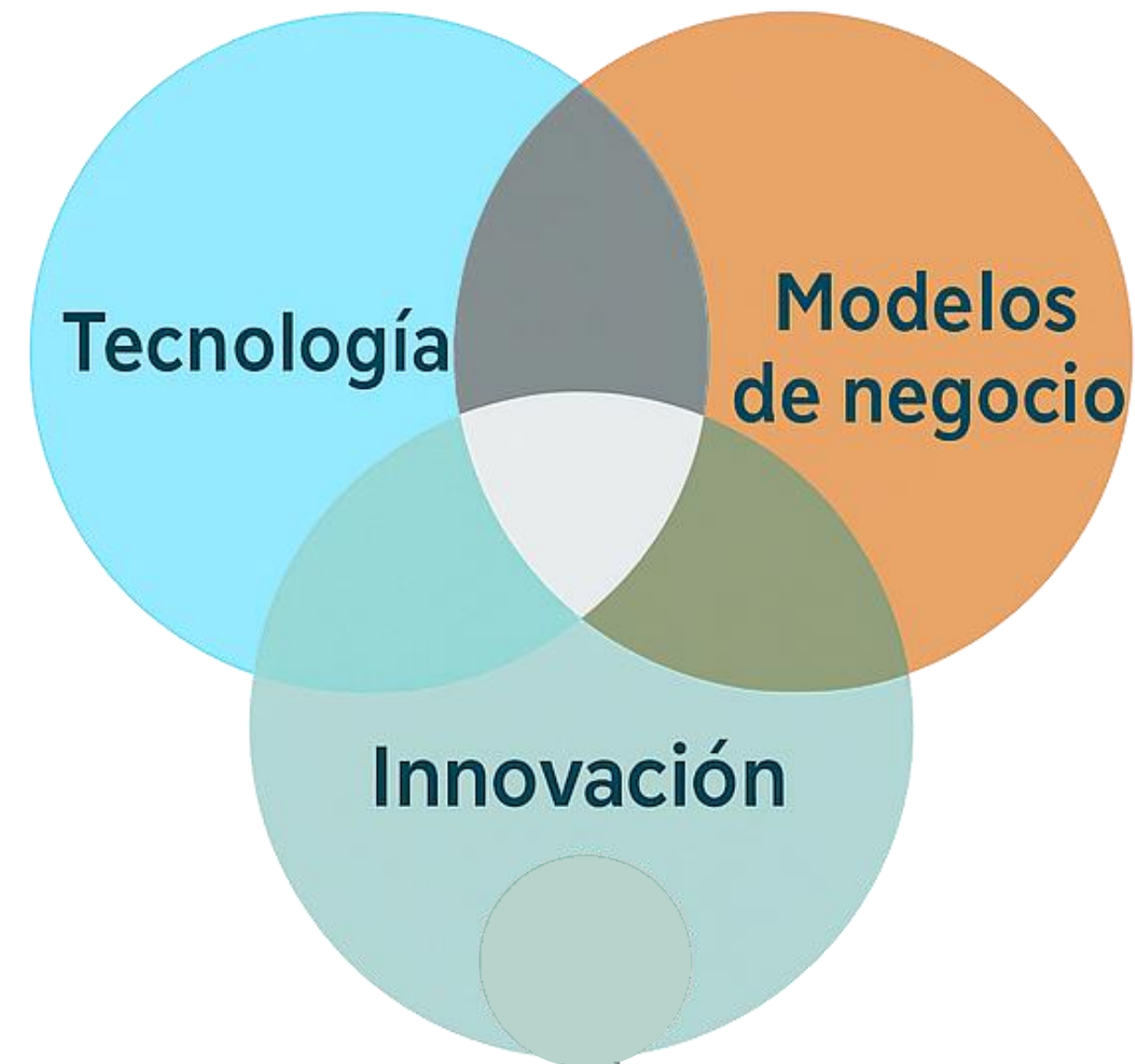
En 2024, 1 516 empresas apoyadas enviaron 2 644 productos a 155 mercados, generando USD 16 789 millones (+17,8 % vs. 2023).

Brecha por cerrar

Aunque las MIPYMEs son el 96,2 % de los exportadores, sólo aportan 11,5 % del valor exportado: el reto es escalar valor agregado e innovación.

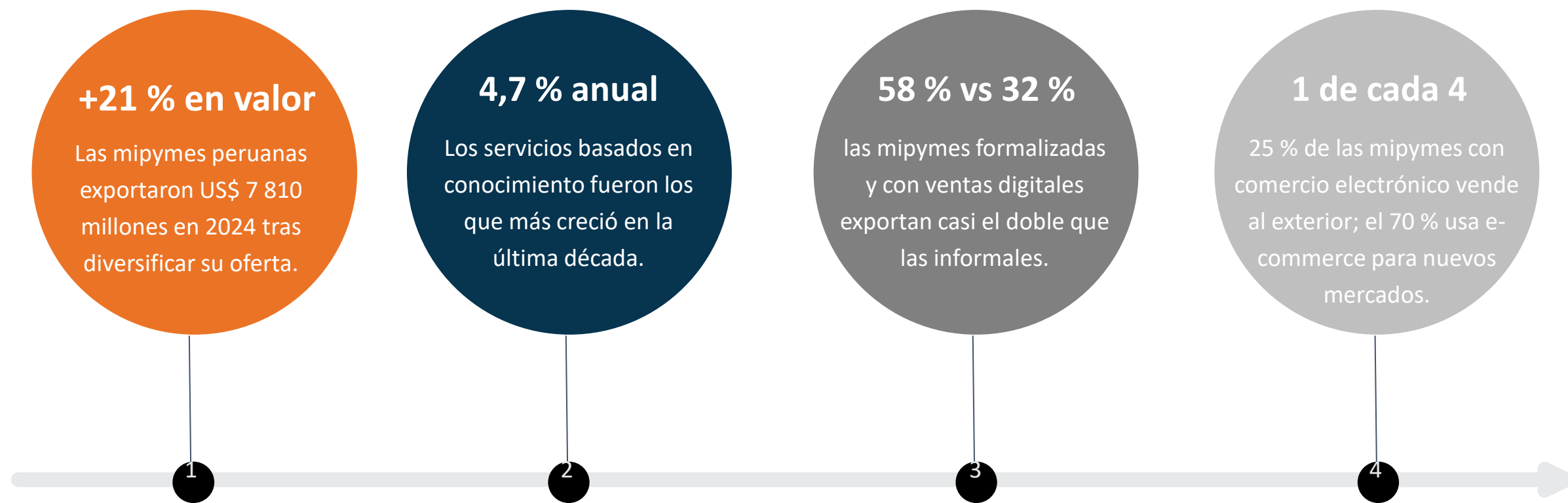
Innovación & Negocios

En los Negocios innovar ≠ solo tecnología; es crecimiento sostenible



1

¿Por qué innovar?

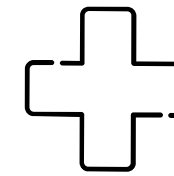
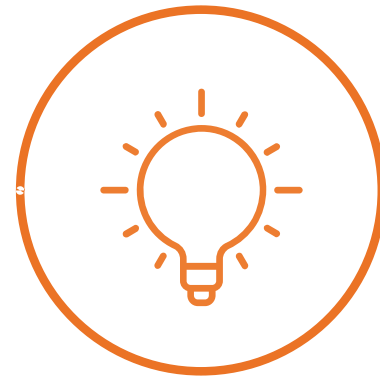


Estos números actualizados muestran cómo la innovación (diversificación de productos, digitalización y servicios intensivos en conocimiento) se traduce directamente en mayor presencia exportadora.

2

Marco estratégico

Diseño

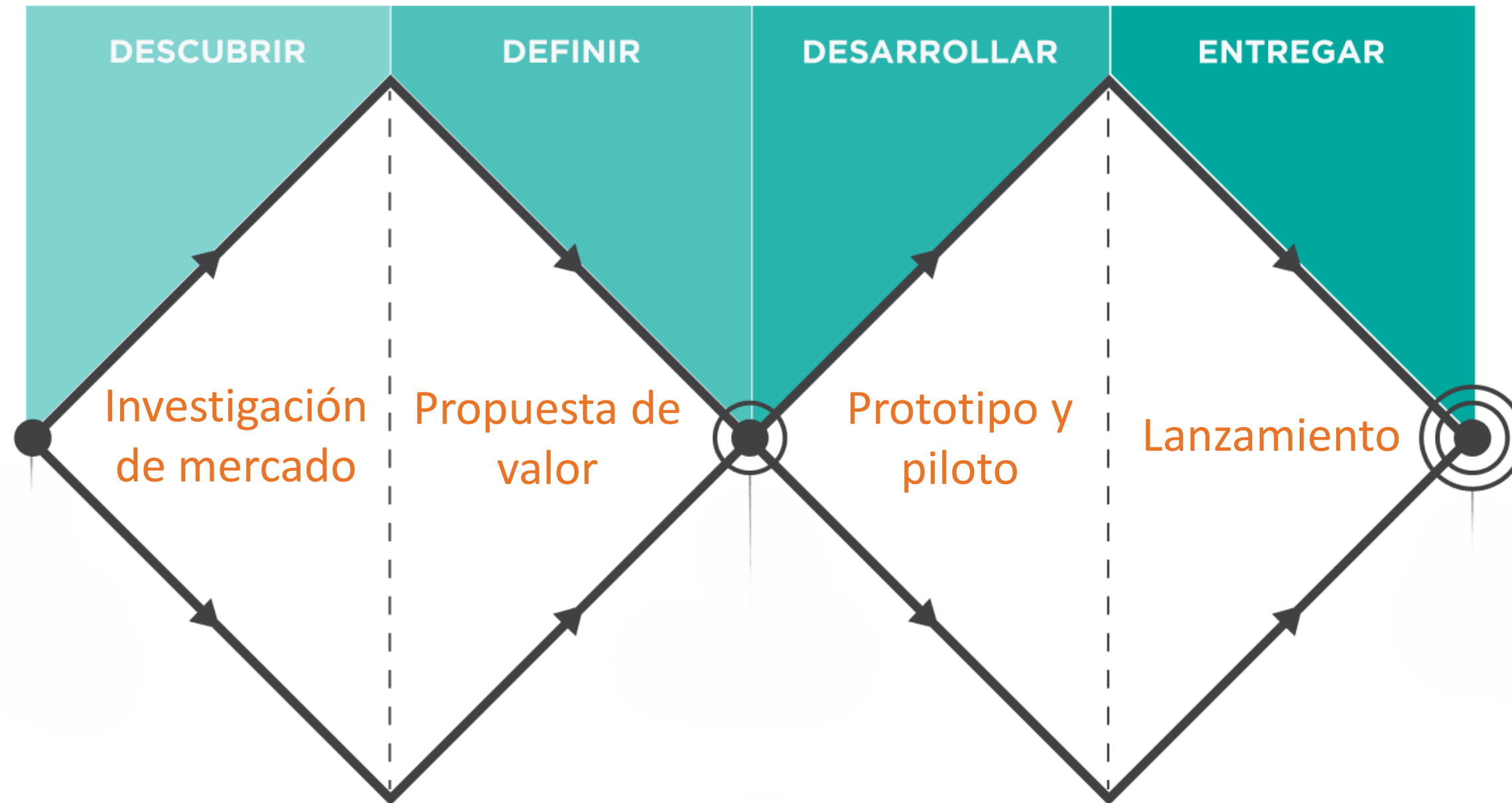


Negocio



Cómo alinear propuesta de valor con exigencias de compradores internacionales

Modelo de los Dos Diamantes para MIPYMEs exportadoras



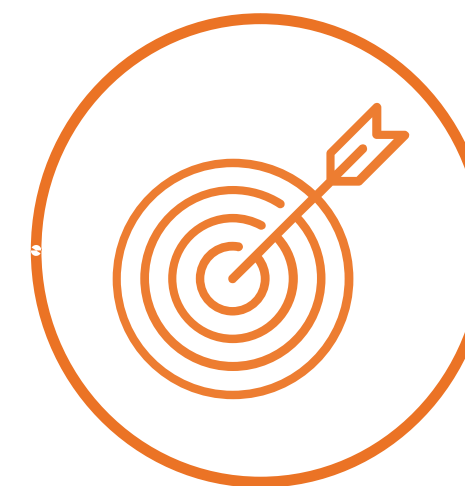
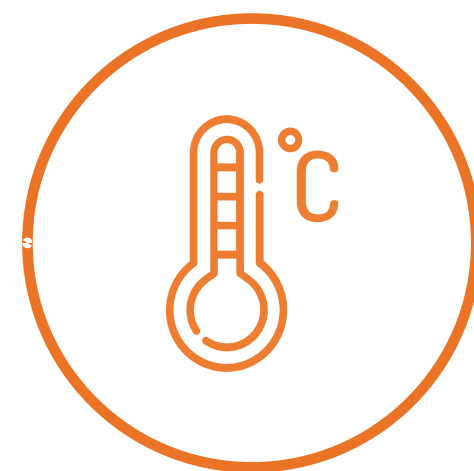
Framework de innovación llevado a los negocios

- Calidad constante
- Precio competitivo
- Cumplimiento normativo
- Entrega confiable

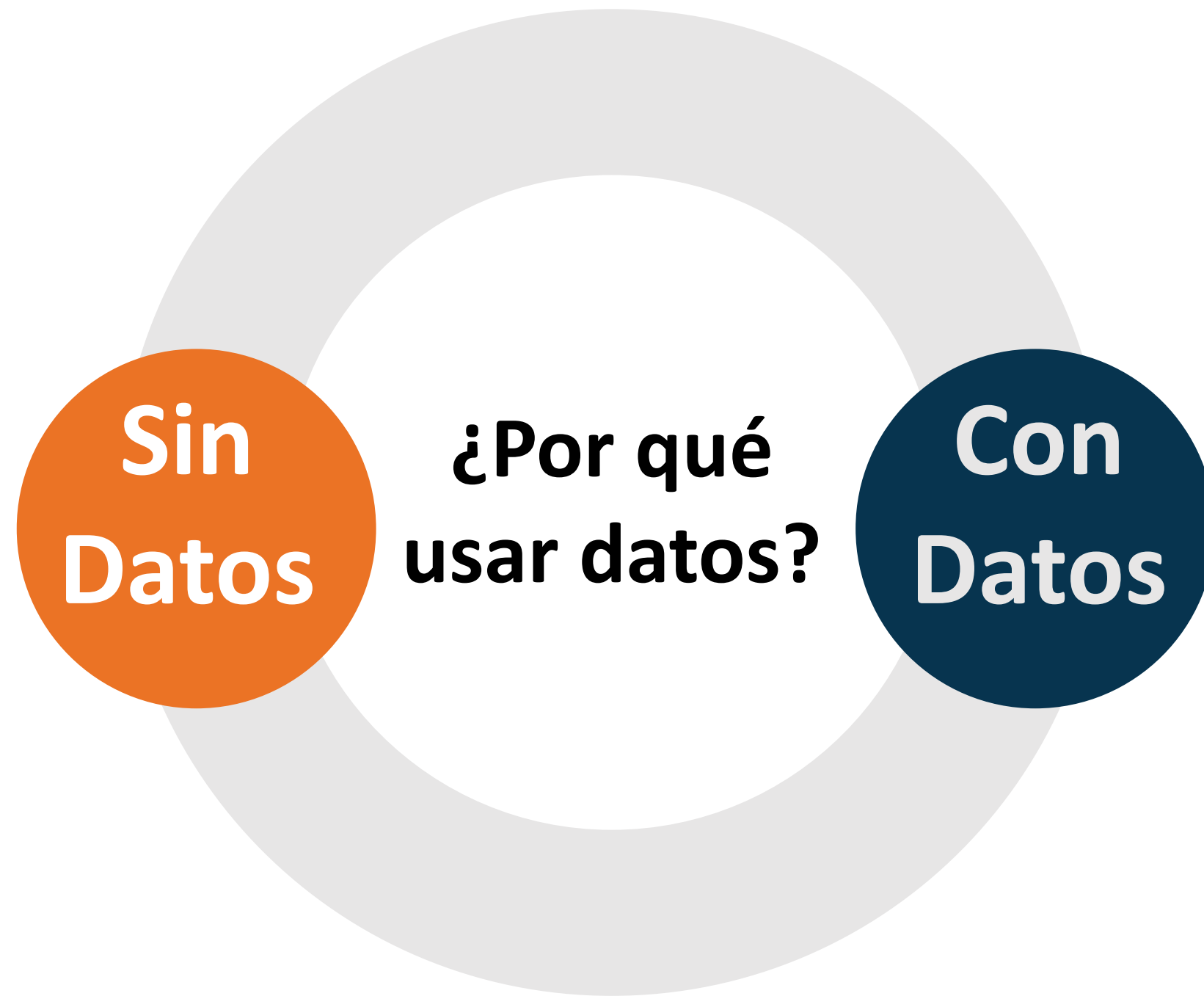


Decidir con datos

Decidir con datos: de la intuición al impacto



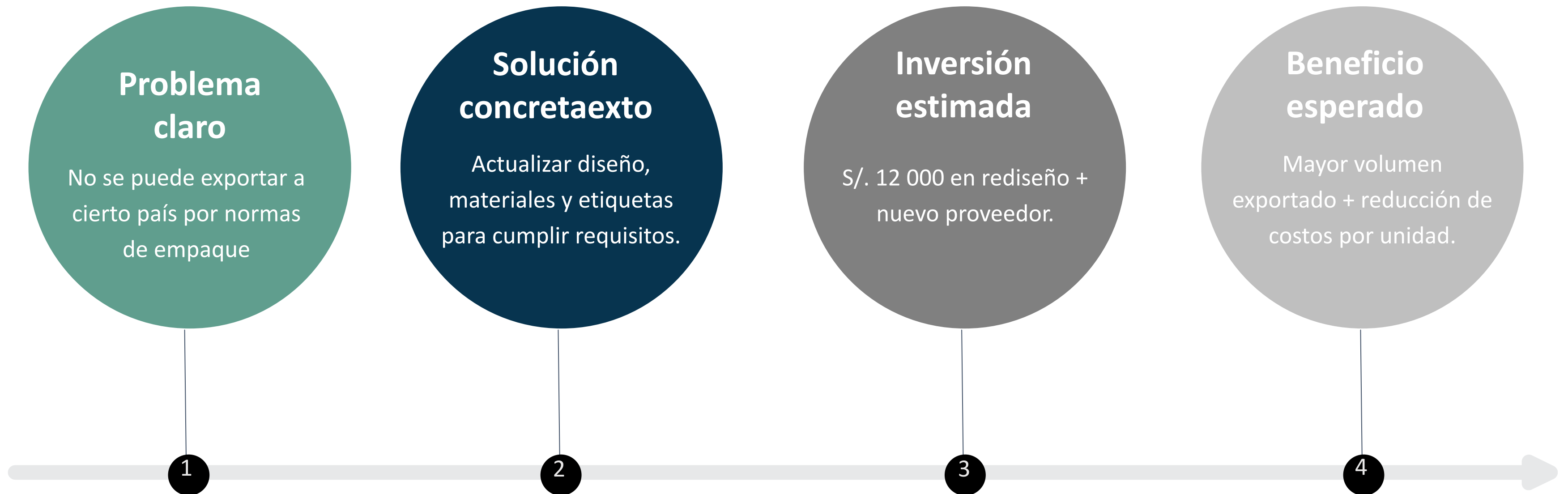
- Creo que este producto gusta afuera ✓
- Me parece que vendemos bien ✓
- Exportar es muy caro ✓



- ✗ Análisis de mercado: ¿quién lo compra?, ¿por qué?, ¿a qué precio?
- ✗ Indicadores reales: ventas nuevas, margen por línea, ticket promedio
- ✗ Simulación costo-beneficio: logística, retorno, plazo de pago

Las decisiones más valiosas son las que pueden medirse, explicarse y mejorarse.

Cómo armar un caso de negocio simple



Ejemplo aplicado: mejora de empaque para acceder a nuevos mercados

Concepto	Antes	Después
Volumen exportado	10 000 unidades	14 000 unidades
Costo por unidad	S/. 3,50	S/. 3,10
Margen por unidad	S/. 3,50	S/. 3,90
Total:	S/. 35 000	S/. 54 600

Resultado: La mejora en empaque permitió cumplir normas, crecer 40% en volumen y reducir costos.

Organización para escalar con impacto

Escalar como pyme exportadora no se trata solo de vender más, sino de personas, procesos y aliados alineales con una ruta clara



Hoja de ruta: 90 días

Acciones inmediatas



**Diagnóstico exprés +
línea base de
indicadores**



**Experimento piloto de
bajo costo**



**Medición de impacto y
presentación a clientes o
financiadores**

Este modelo muestra cómo una pyme puede organizar su crecimiento paso a paso, alineando acciones concretas con aliados estratégicos y oportunidades de financiamiento para escalar con foco y sostenibilidad

Herramientas clave para fortalecer negocios exportadores

Acciones inmediatas

Trello

Organiza tareas, pedidos y fechas de entrega con tu equipo.

Canva

Diseñar presentaciones, catálogos y fichas de producto profesionales.

Herramientas que hacen la diferencia.

Simplifica tu trabajo

Tendencias de Google

Identificar tendencias y palabras clave en mercados de destino.

Shopify

Crea una tienda online para mostrar tus productos, vender al exterior y gestionar pedidos en un solo lugar.

Seminarios Miércoles del exportador

Preguntas y respuestas



Johnny Martinez

Johnny.martinez@grupoveridia.com

975 554 910