

Seminarios Miércoles del exportador

La Transformación Digital en acción para la exportación.

Alfredo Nuñez
Senior Org Designer en UMAAN

Lima, 11 de junio de 2025



Índice

1 ¿Qué es la Transformación Digital?

2 Exportación y la Era Digital

3 Algunos conceptos clave

4 Caso práctico

5 Sistema de gestión

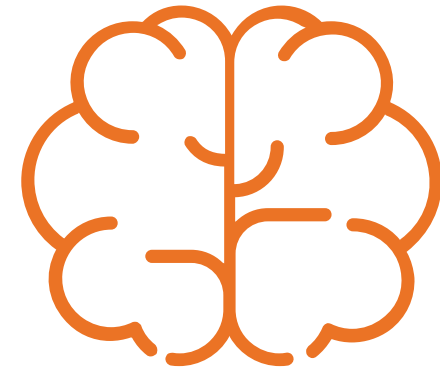
6 Recomendaciones finales

1 ¿Qué es la Transformación Digital?

La Transformación Digital no es solo implementar nuevas tecnologías; es un cambio profundo en la cultura, las operaciones y la estrategia de una organización para adaptarse a las demandas de la era digital.

¿Qué implica?

Implica repensar los modelos de negocio, optimizar procesos, mejorar la experiencia del cliente





***Fomentar una mentalidad de
innovación constante.***

Beneficios

El apostar por la transformación digital puede permitir a las empresas prepararse para mejorar sus capacidades



Mayor alcance

Llegar a mercados que antes eran inaccesibles.



Eficiencia Operativa

Optimizar la cadena de suministro, logística y distribución.



Tomar decisiones con data

Utilizar la información para identificar oportunidades y mitigar riesgos.



Experiencia del cliente mejorada

Ofrecer un servicio más personalizado y eficiente a clientes internacionales.

Beneficios

El apostar por la transformación digital puede permitir a las empresas prepararse para mejorar sus capacidades



Mayor alcance

Llegar a mercados que antes eran inaccesibles.



Eficiencia Operativa

Optimizar la cadena de suministro, logística y distribución.



Tomar decisiones con data

Utilizar la información para identificar oportunidades y mitigar riesgos.



Experiencia del cliente mejorada

Ofrecer un servicio más personalizado y eficiente a clientes internacionales.

Beneficios

El apostar por la transformación digital puede permitir a las empresas prepararse para mejorar sus capacidades



Mayor alcance

Llegar a mercados que antes eran inaccesibles.



Eficiencia Operativa

Optimizar la cadena de suministro, logística y distribución.



Tomar decisiones con data

Utilizar la información para identificar oportunidades y mitigar riesgos.



Experiencia del cliente mejorada

Ofrecer un servicio más personalizado y eficiente a clientes internacionales.

Beneficios

El apostar por la transformación digital puede permitir a las empresas prepararse para mejorar sus capacidades



Mayor alcance

Llegar a mercados que antes eran inaccesibles.



Eficiencia Operativa

Optimizar la cadena de suministro, logística y distribución.



Tomar decisiones con data

Utilizar la información para identificar oportunidades y mitigar riesgos.



Experiencia del cliente mejorada

Ofrecer un servicio más personalizado y eficiente a clientes internacionales.

Beneficios

El apostar por la transformación digital puede permitir a las empresas prepararse para mejorar sus capacidades



Mayor alcance

Llegar a mercados que antes eran inaccesibles.



Eficiencia Operativa

Optimizar la cadena de suministro, logística y distribución.



Tomar decisiones con data

Utilizar la información para identificar oportunidades y mitigar riesgos.



Experiencia del cliente mejorada

Ofrecer un servicio más personalizado y eficiente a clientes internacionales.

2 Exportación y la Era Digital

Perú tiene un gran potencial exportador, desde productos agrícolas y textiles hasta servicios innovadores.



Para conquistar mercados globales, primero debes conquistar tu propia mentalidad local.

—
Peter Drucker



3 Algunos conceptos clave



Conceptos

Algunos conceptos clave que debemos tener claros



Conceptos

Algunos conceptos clave que debemos tener claros



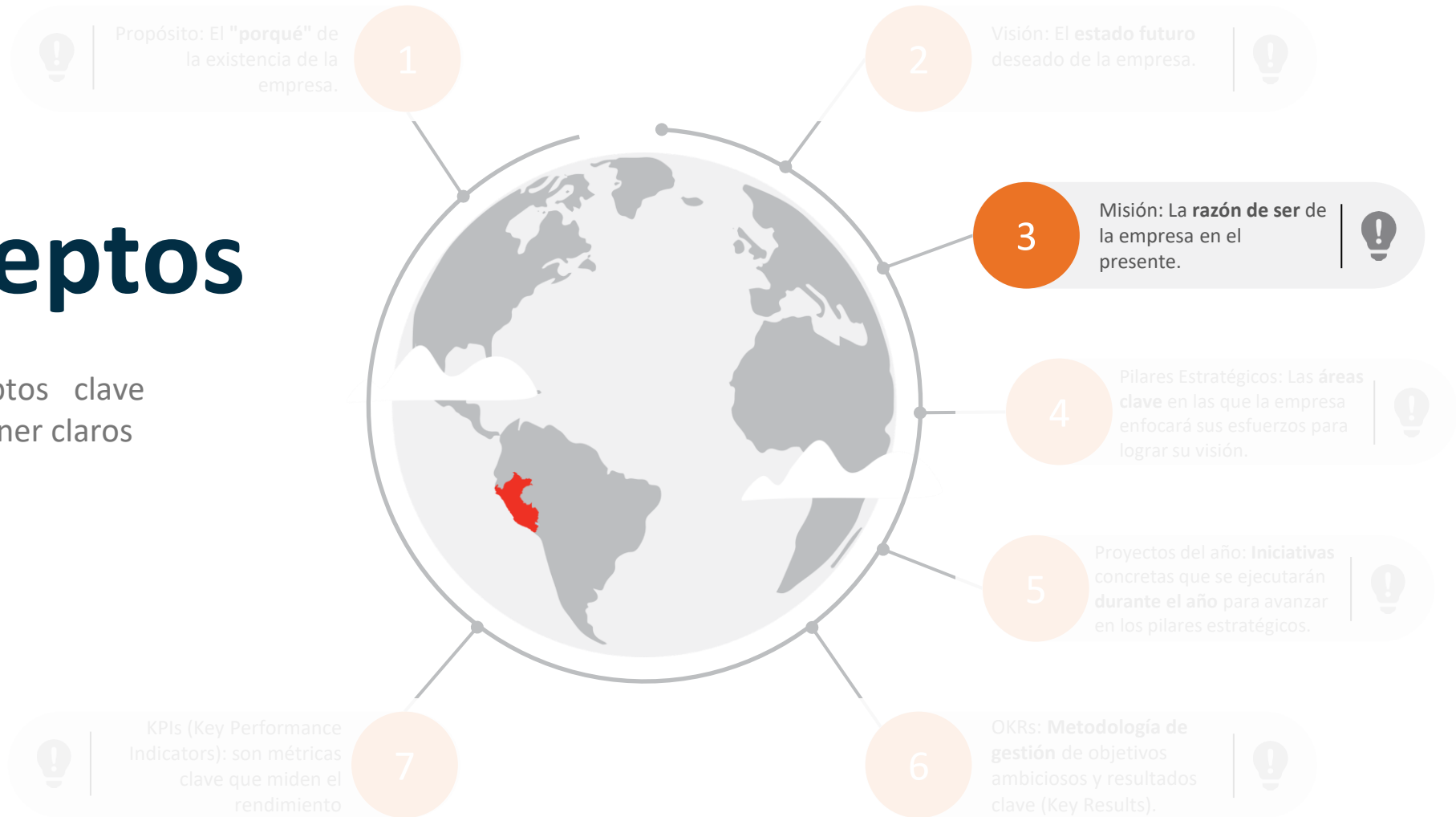
Conceptos

Algunos conceptos clave que debemos tener claros



Conceptos

Algunos conceptos clave que debemos tener claros



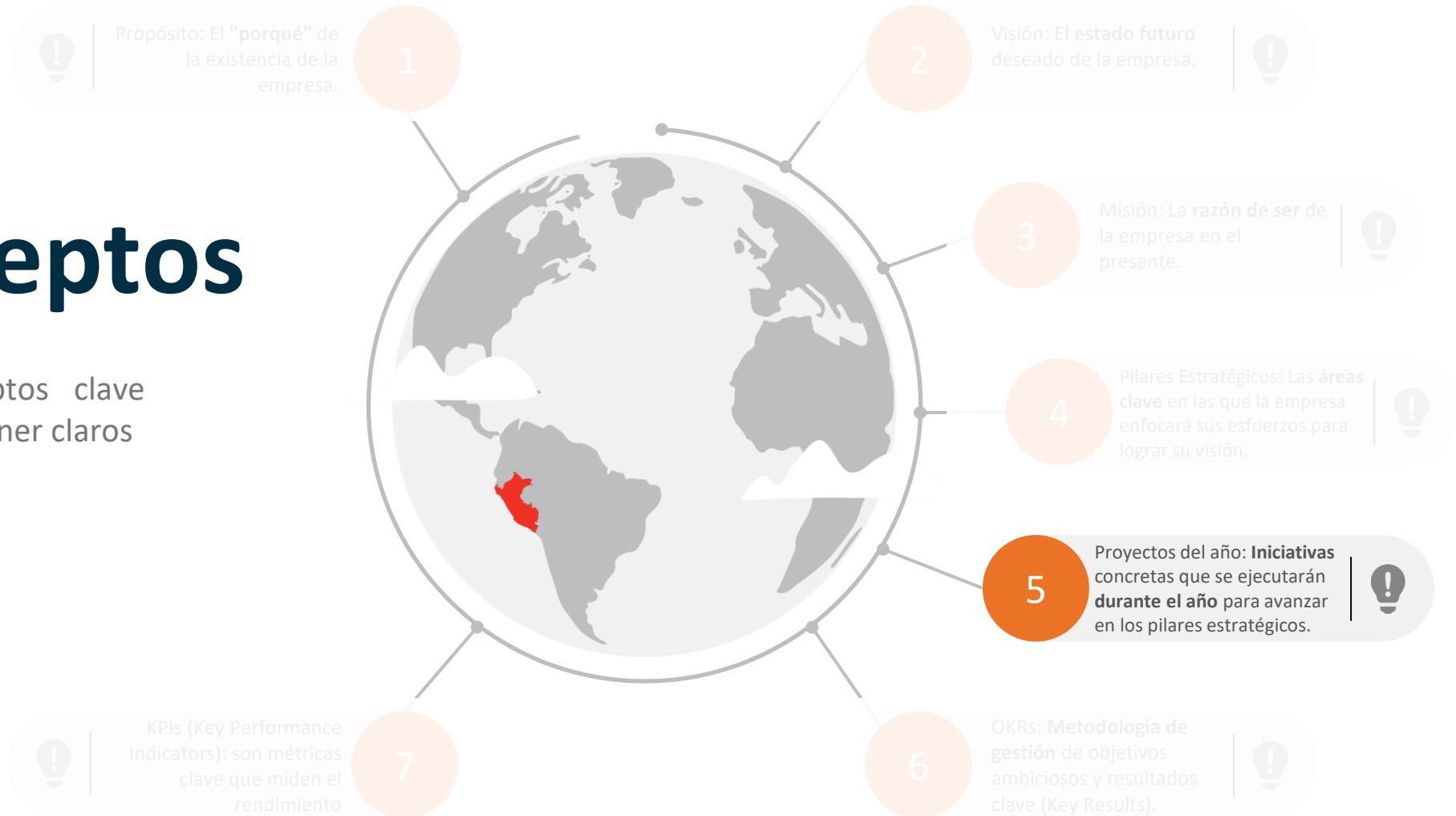
Conceptos

Algunos conceptos clave que debemos tener claros



Conceptos

Algunos conceptos clave que debemos tener claros



Conceptos

Algunos conceptos clave que debemos tener claros



Conceptos

Algunos conceptos clave que debemos tener claros



Conceptos

Algunos conceptos clave que debemos tener claros



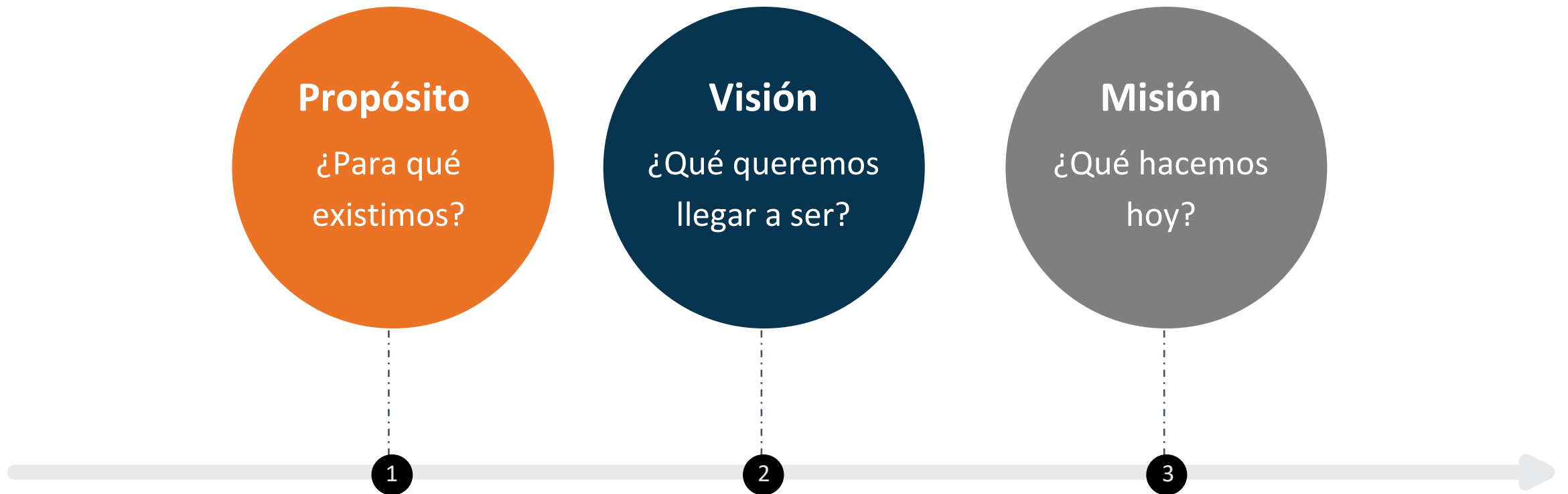
4

Caso Práctico

ComunAnde

Empresa que produce Snacks Andinos. Hoy se encuentra en un punto crucial y quiere apostar fuertemente por expandirse al mercado árabe

ComunAnde



ComunAnde



ComunAnde

Propósito

¿Para qué existimos?

Llevar los superalimentos de los Andes peruanos a mesas globales, promoviendo la nutrición, el bienestar y el desarrollo sostenible de las comunidades agrícolas andinas.

1

ComunAnde



ComunAnde

Propósito
¿País que
existimos?

Visión
¿Qué queremos
llegar a ser?

Para 2030, ser la marca líder mundial en snacks saludables a base de granos andinos, **reconocida por su calidad, innovación y compromiso social**, siendo la opción preferida en mercados emergentes como el árabe.

2

ComunAnde



ComunAnde

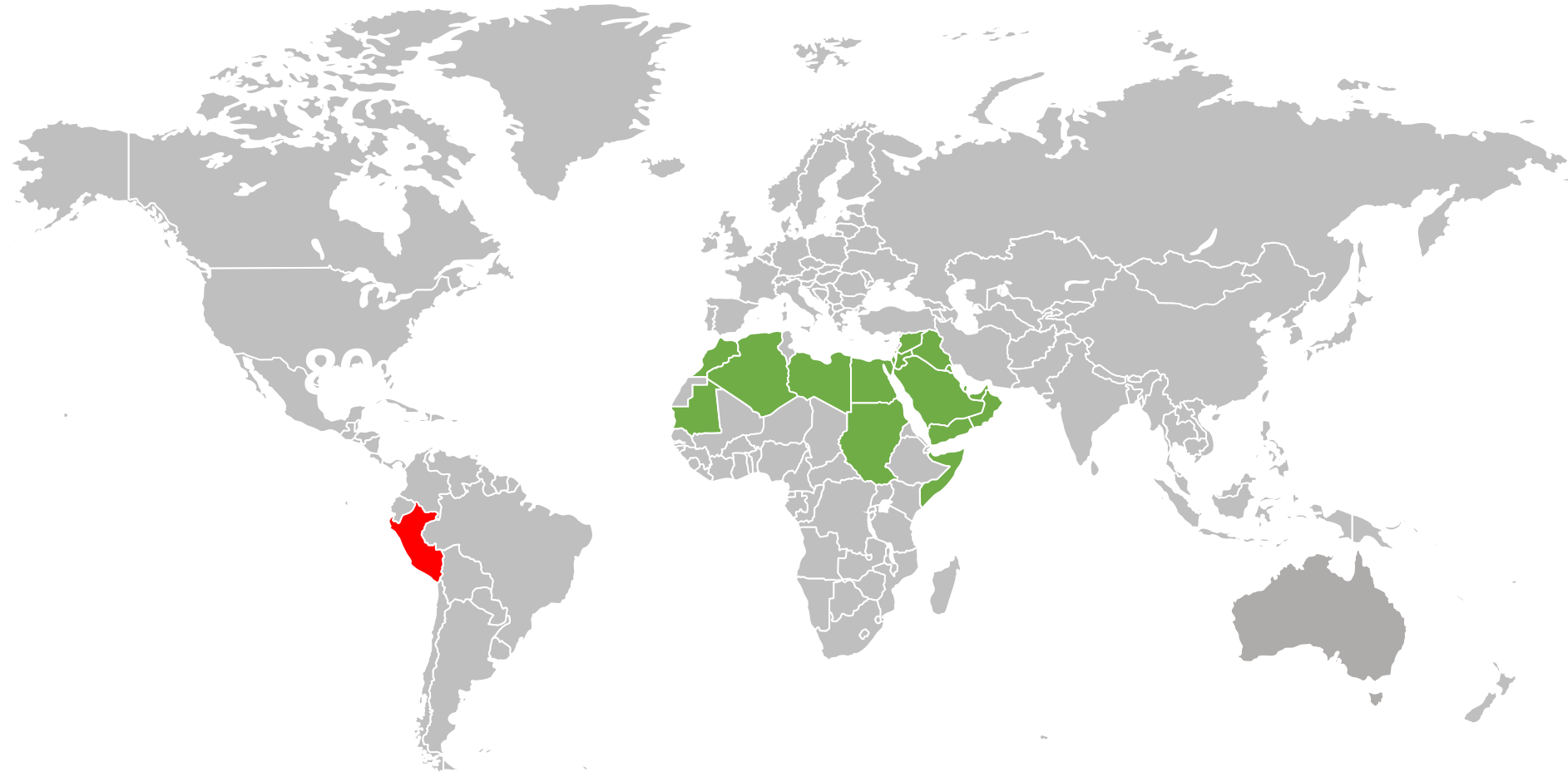
Producir y comercializar **snacks nutritivos y auténticos a base de granos andinos**, garantizando la **calidad y la trazabilidad**, y estableciendo **relaciones comerciales sólidas** con distribuidores y consumidores en el mercado árabe y otras regiones clave.

Misión

¿Qué hacemos hoy?

3

¿Cómo hacemos la visión una verdad?



¿Cómo hacemos la visión una verdad?

Para 2030, ser la marca líder mundial en snacks saludables a base de granos andinos, reconocida por su calidad, innovación y compromiso social, siendo la opción preferida en mercados emergentes como el árabe.



¿Cómo hacemos la visión una verdad?

Para 2030, ser la marca líder mundial en snacks saludables a base de granos andinos, reconocida por su calidad, innovación y compromiso social, siendo la opción preferida en mercados emergentes como el árabe.



¿Cómo hacemos la visión una verdad?

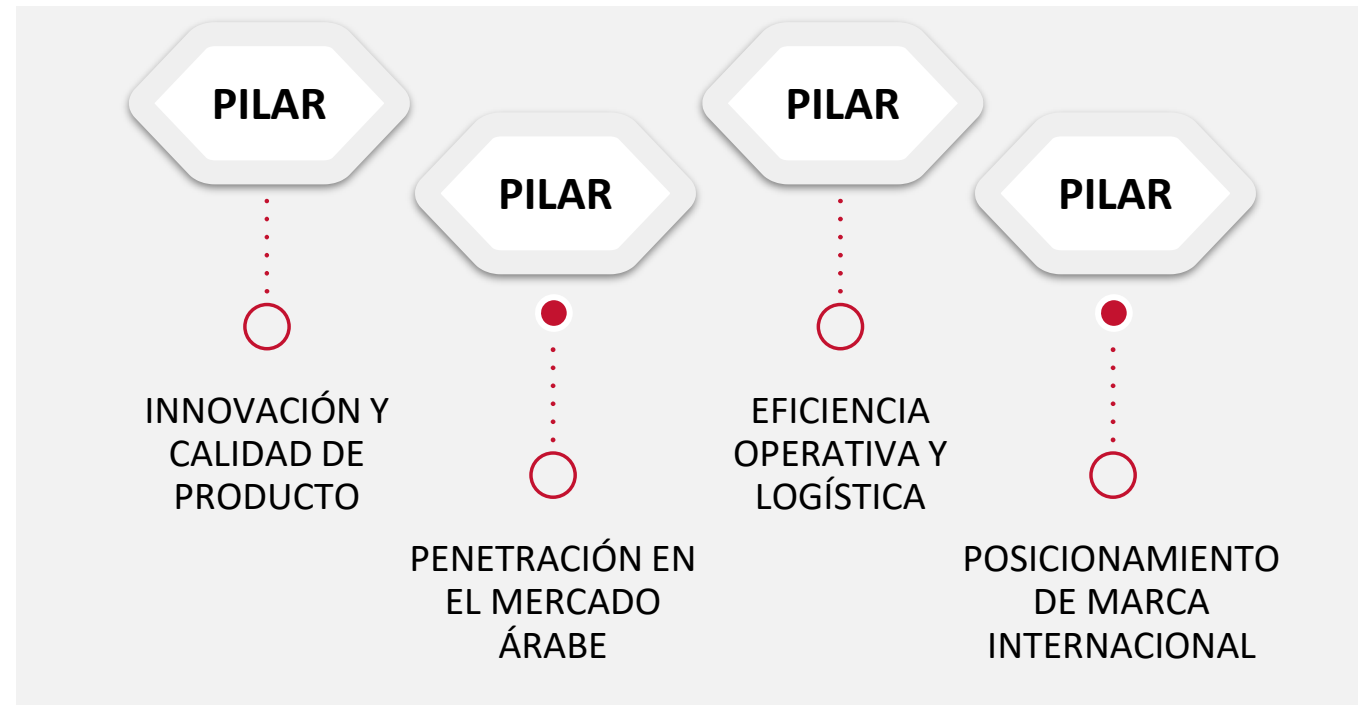
Para 2030, ser la marca líder mundial en snacks saludables a base de granos andinos, reconocida por su calidad, innovación y compromiso social, siendo la opción preferida en mercados emergentes como el árabe.

PILARES ESTRATÉGICOS

Áreas claves donde
focalizar nuestros
esfuerzos

¿Cómo hacemos la visión una verdad?

Para 2030, ser la marca líder mundial en snacks saludables a base de granos andinos, reconocida por su calidad, innovación y compromiso social, siendo la opción preferida en mercados emergentes como el árabe.



¿Cómo hacemos la visión una verdad?

Para 2030, ser la marca líder mundial en snacks saludables a base de granos andinos, reconocida por su calidad, innovación y compromiso social, siendo la opción preferida en mercados emergentes como el árabe.

Proyectos clave

Obtención del certificado Halal

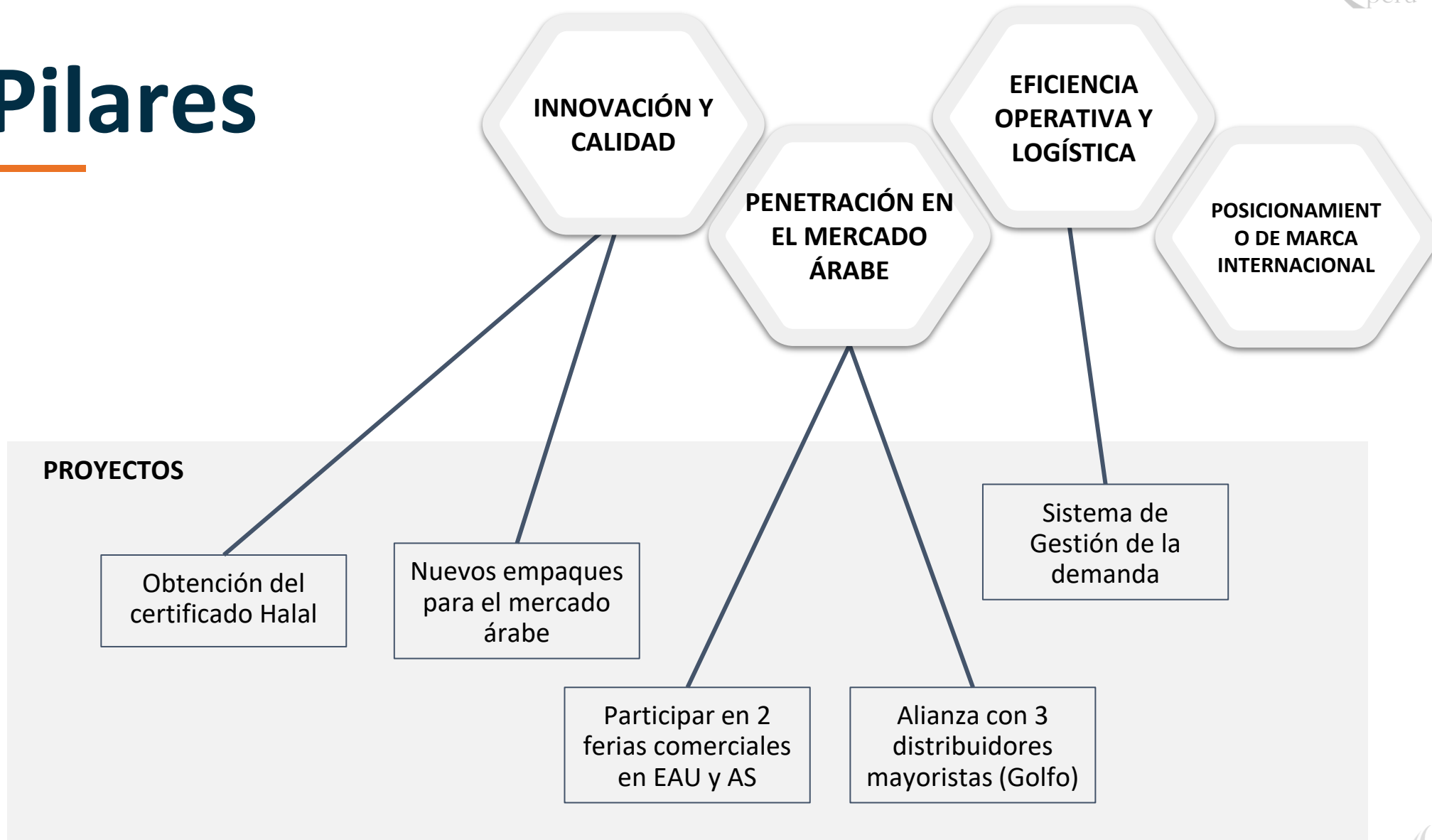
Nuevos empaques para el mercado árabe

Participar en 2 ferias comerciales en EAU y AS

Sistema de Gestión de la demanda

Alianza con 3 distribuidores mayoristas (Golfo)

Pilares



¿Corto plazo?

O: Adaptar y certificar nuestros productos para cumplir con los requisitos específicos del mercado árabe.

KR 1.1: Obtener la certificación Halal para el 100% de los productos de exportación.

KR 1.2: Finalizar el rediseño del 80% de los empaques con información y diseño adaptado al mercado árabe.

O: Optimizar nuestros procesos logísticos para asegurar una cadena de suministro eficiente y rentable hacia el mercado árabe.

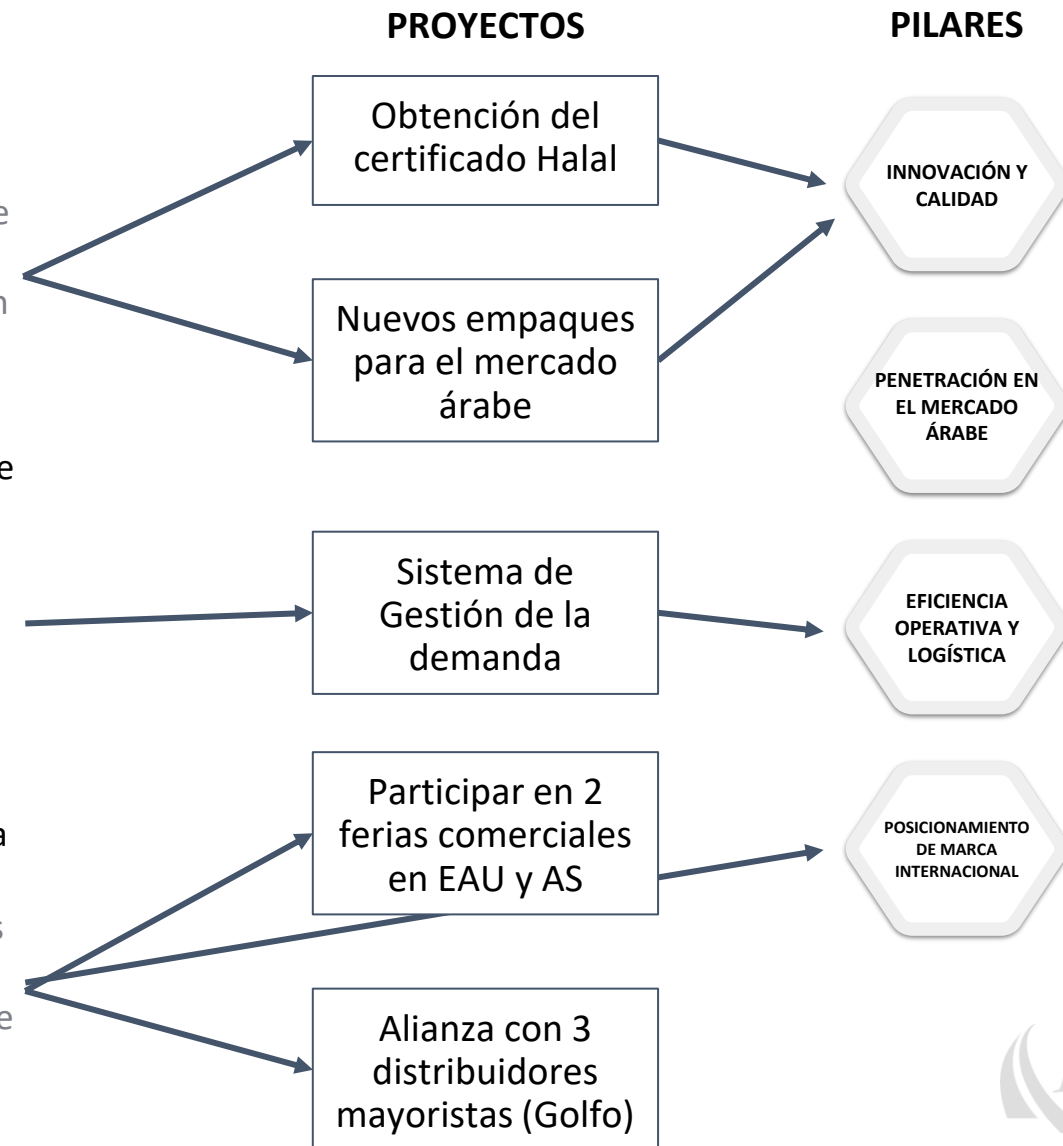
KR 1.1: Reducir en un 15% el tiempo de tránsito promedio de los envíos a los puertos de destino en el mercado árabe.

KR 1.2: Establecer acuerdos con al menos 2 agentes de carga con experiencia en el mercado árabe.

O: Generar reconocimiento y primeras oportunidades de negocio para nuestros snacks en el mercado árabe.

KR 1.1: Concretar al menos 3 reuniones con potenciales importadores o distribuidores en Arabia Saudita o Emiratos Árabes Unidos.

KR 1.2: Generar al menos 50 leads calificados a través de campañas de marketing digital dirigidas al mercado árabe.



5 Sistema de Gestión

¿Y ahora cómo hacemos que esto
funcione?

Traccionar la Estrategia

A través de la ejecución

Sistema de Gestión para la estrategia y la ejecución

Sincronizar

Inspeccionar

Retroalimentar

Manejar una cadencia (ritmo) que permita mantener un alineamiento constante, focalizando esfuerzos y liberando impedimentos

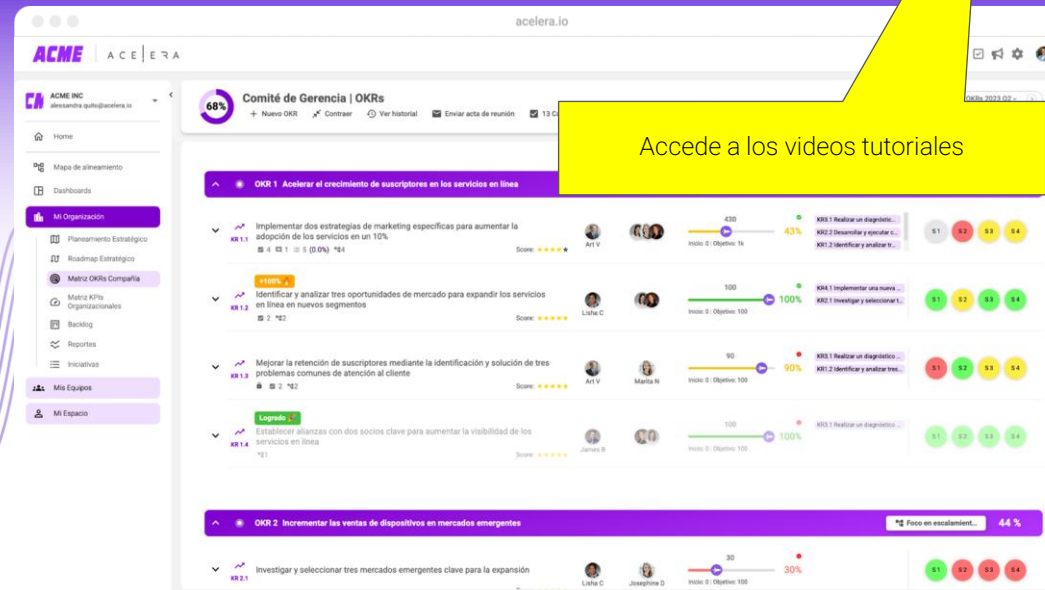
Plataforma que habilita el sistema de gestión

Artefacto



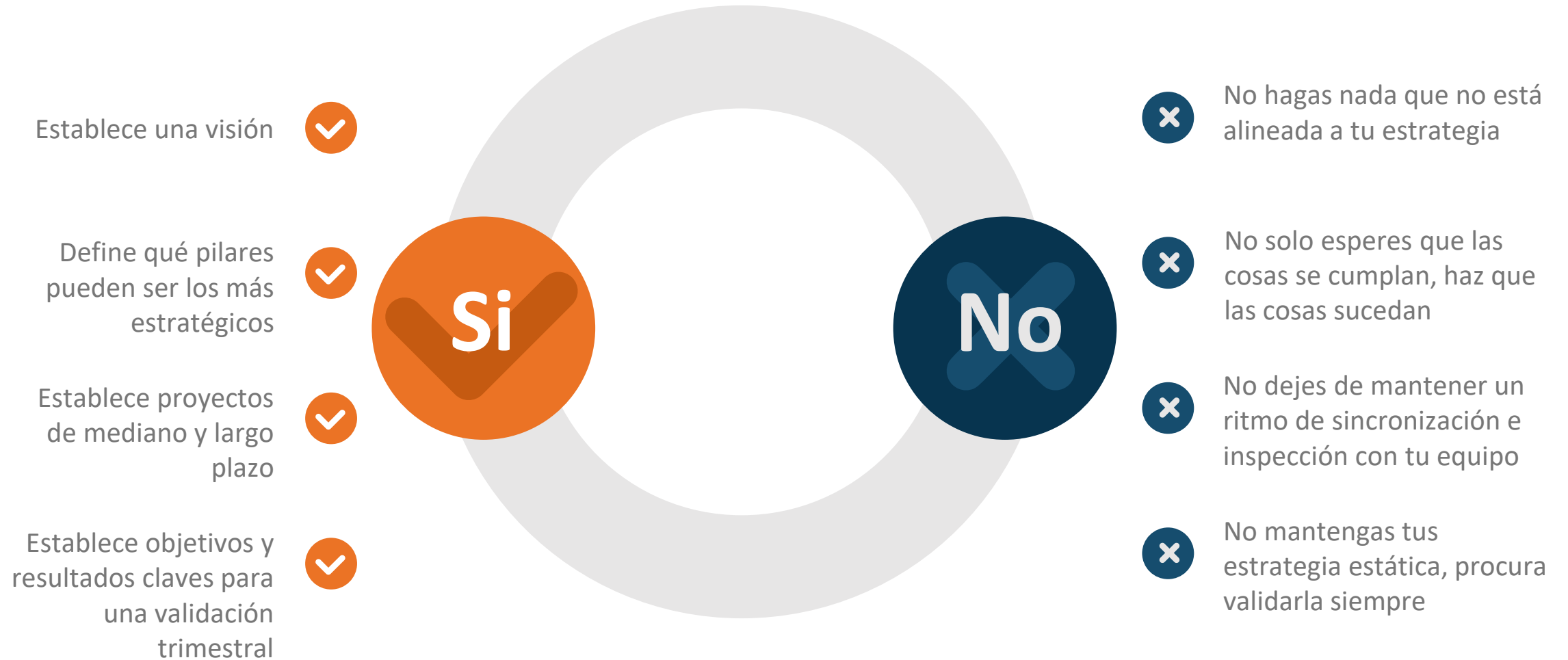
La plataforma #1 de estrategia y ejecución empresarial all-in-

[Link tutoriales](#)



6 Recomendaciones finales

¿Y ahora cómo hacemos que esto funcione?



Seminarios Miércoles del exportador

Preguntas y respuestas



Alfredo Nuñez

alfredo.nunez@umaan.la

umaan[™]