

Agile Strategic Planning



SERGIO NACACH
CONSULTORES

VISIÓN

Ser la Consultora Ejecutiva Premium de Latinoamérica, generando resultados extraordinarios para personas y empresas, a través del desarrollo de líderes estratégicos e inspiradores y soluciones ejecutivas que transforman organizaciones, evolucionando y disfrutando juntos.

¿QUE NOS DIFERENCIA?

Mejor ecuación de valor del mercado

Soluciones simples para problemáticas complejas.

Acompañamiento Senior durante todo el proceso

Seguimiento continuo y Ejecución asegurada

Plataformas tecnológicas propietarias



Estrategia

- ASP - Agile Strategic Planning
- ESP - Essential Strategic Planning
- PM - Portafolio Management



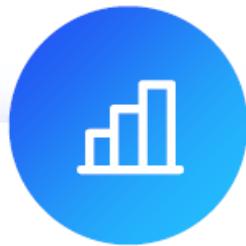
Liderazgo

- GMA - General Manager Advisor
- PBC - Personal Brand Communication



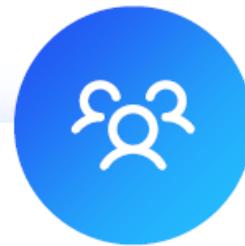
Transformación Cultural

- Plan de Cultura Ganadora
- Charla "Caso Stanford"



Comercial

- RGM - Revenue Growth Management
- JBP - Joint Business Plan



Directorio

- Comites Dirección
- Comité Consultivo





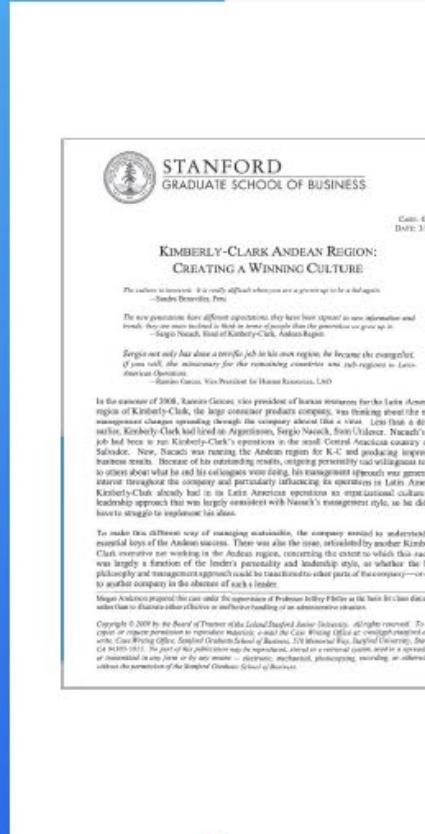
Sergio Nacach **CEO SN Consultores**

Ejecutivo con **Visión Estratégica** que ha logrado resultados únicos en empresas como **Unilever y Kimberly Clark** (Vicepresidente de Marketing de Huggies Global / Presidente para Latinoamérica con USD 4,000 millones en facturación, 5,000 colaboradores y presencia en 23 países). **Más de 25 años de experiencia en LATAM y sus filiales en todo el mundo.**

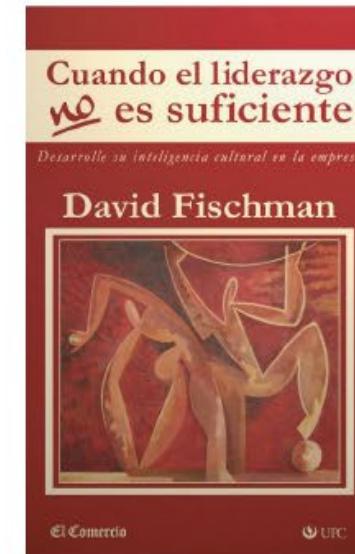
Durante los **últimos 10 años**, Sergio ha liderado más de 120 **Planeamientos Estratégicos** para destacadas empresas de Latinoamérica y USA. Además, ha desempeñado el rol de **Asesor Ejecutivo Personal** para algunos de los **CEO's y Directores** más influyentes del Perú y Latinoamérica.



Sergio Nacach Reconocimiento Académico



Su Liderazgo y Resultados de Negocio fueron reconocidos por la Comunidad Académica a través de un Caso de Estudio de la Universidad de Stanford



Mención Bibliográfica en el Libro **“Cuando el liderazgo no es suficiente”** de David Fischman.

Agile Strategic Planning

Concepto

El **Agile Strategic Planning** es una herramienta que permitirá el desarrollo de una **Estrategia Ganadora** con la cual tu **Empresa** logrará los **Objetivos** deseados.

Es un proceso que permite trazar el **camino entre el Presente y el Futuro** ideal de tu Empresa.



Proceso

- El primer paso será definir juntos una **Visión inspiradora y posible**, la cual será el punto de llegada del ASP.
- Luego de establecerla, volveremos al presente para determinar qué es lo **que debemos hacer para alcanzarla**.
- En este proceso definiremos las **Estrategias de Crecimiento**, las **Capacidades** que necesitamos para alcanzarlas y cómo vamos a generar los **Recursos** para solventarlas.



Alineación Planeamiento Estratégico: One Page

Punto “A” Presente



KPIs

2026

KPI's Actuales

Ventas	USD100
EBITDA	15%
Market Share	25%
NPS	20%
Clima Laboral	65%

Ventajas Diferenciales Actuales

- 1- Experiencia del Cliente
- Precios competitivos
- 3- Marca consolidada
- 4- Aliados Estratégicos
- 5- Integración Logística
- 6- Ejecución de excelencia

Pilar Estratégico 1: Crecimiento Rentable

2026

2027

2028

2029

Pilar Estratégico 2: Cliente / Consumidor / Sociedad

2026

2027

2028

2029

Pilar Estratégico 3: Ahorros/Sinergias/Eficiencias/Agilidad

Pilar Estratégico 4: Talento y Capacidades Internas

Cada Pilar Estratégico incluye las Iniciativas que necesitamos para llegar del Punto A (hoy) al Punto B (3 a 5 años)

Punto “B” Futuro

VISION

KPI's Futuros

Ventas	USD200
EBITDA	19%
Market Share	40%
NPS	35%
Clima Laboral	85%

Ventajas Diferenciales Futuras

- 1- Innovación Continua
- 2- Onmicanalidad
- 3- Sostenibilidad
- 4- Transformación Digital
- 5- Optimización de Procesos con AI
- 6- Personalización de Productos y Servicios

Ventajas Diferenciales Futuras

Capacidades Internas Futuras

Talento

Pellentesque habitant morbi tristique senectus et netus et malesuada fames ac turpis egestas.

Cultura

Pellentesque habitant morbi tristique senectus et netus et malesuada fames ac turpis egestas.

Tecnología

Pellentesque habitant morbi tristique senectus et netus et malesuada fames ac turpis egestas.

Agilidad

Pellentesque habitant morbi tristique senectus et netus et malesuada fames ac turpis egestas.



SERGIO NACACH
CONSULTORES

Capacidades Internas Futuras

Etapas.

1º Etapa

Generación de Insumos para la Discusión

2º Etapa

Generación del Agile Strategic Planning

3º Etapa

Consolidación Agile Strategic Planning

4º Etapa

Ejecución y Revisión del Plan Estratégico



1° Etapa Entrevistas

En la primera etapa, llevaremos a cabo **Entrevistas con Gerentes/ Socios/ Directores** enfocadas en alinear la Visión y las Ventajas diferenciales futuras de la Empresa.

Previamente a las Entrevistas, les brindaremos una guía de preguntas que no son necesarias responderla por escrito, sino a modo de orientación.



1° Etapa

Tendencias Mundiales y de la Industria en particular

#1 Economía Digital:

La transformación del Mercado Global

- La economía digital se refiere a la creciente **integración de tecnologías digitales** en todas las industrias y aspectos de la economía.
- Algunos **ejemplos**: la automatización de procesos, la optimización de la eficiencia y la mejora de la experiencia del cliente.
- La economía digital está **transformando el mercado global** y cómo las empresas compiten y interactúan con sus clientes.

Según un estudio de McKinsey & Company, **se espera que el sector digital represente el 22% del PIB global en 2025**. Este aumento en la participación digital en la economía global muestra la importancia de la economía digital y su impacto en el futuro.

En resumen, la **economía digital está transformando el mercado global** y es esencial para las empresas mantenerse a la vanguardia y adaptarse a estos cambios. Ser conscientes de esta tendencia y cómo afecta a su industria es crucial para el éxito a largo plazo.

10 Tendencias de la Industria de la Construcción para los Próximos 10 Años

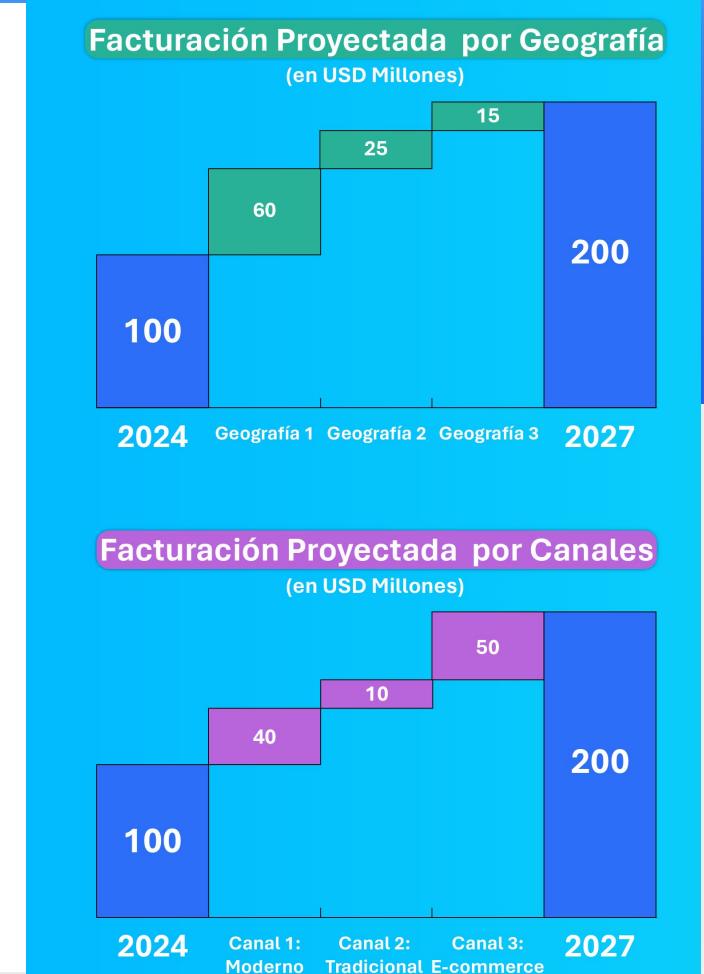


SERGIO NACACH

1° Etapa

KPIs y Building Blocks

		2024	2027
1	Ventas USD	100	200
2	EBITDA	15%	19%
3	Market Share	25%	40%
4	NPS	20%	35%
5	Clima Laboral	65%	85%



One Page luego de la 1° Etapa

Visión al 70%



Visión 2029: "Ser la empresa referente en nuestro sector, logrando un crecimiento rentable y sostenido mediante la provisión de soluciones innovadoras para nuestros clientes, impulsadas por un equipo desarrollado y comprometido, y contribuyendo positivamente a la sociedad a través de prácticas responsables y sostenibles."

2026

KPI's Actuales

Ventas	USD100
EBITDA	15%
Market Share	25%
NPS	20%
Clima Laboral	65%

Ventajas Diferenciales Actuales al 100%

- Experiencia del Cliente
- Precios competitivos
- Marca consolidada
- Aliados Estratégicos
- Integración Logística
- Ejecución de excelencia

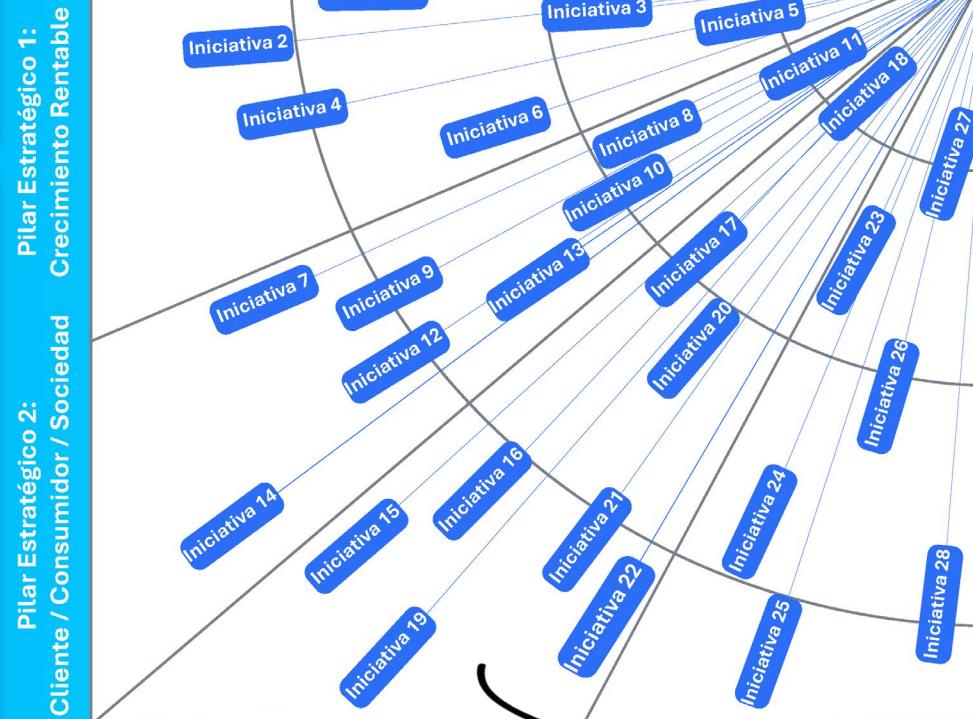
2026

2027

2028

2029

2029



Cada Pilar Estratégico incluye las Iniciativas que necesitamos para llegar del Punto A (hoy) al Punto B (3 a 5 años)

Ventajas Diferenciales Futuras al 70%

Ventajas Diferenciales Futuras

- 1- Innovación Continua
- 2- Omnicanalidad
- 3- Sostenibilidad
- 4- Transformación Digital
- 5- Optimización de Procesos con AI
- 6- Personalización de Productos y Servicios



SERGIO NACACH
CONSULTORES

Capacidades Internas Futuras al 100%

KPI's Futuros

Ventas	USD200
EBITDA	19%
Market Share	40%
NPS	35%
Clima Laboral	85%

Capacidades Internas Futuras

Talento

Pellentesque habitant morbi tristique senectus et netus et malesuada fames ac turpis egestas.

Cultura

Pellentesque habitant morbi tristique senectus et netus et malesuada fames ac turpis egestas.

Tecnología

Pellentesque habitant morbi tristique senectus et netus et malesuada fames ac turpis egestas.

Agilidad

Pellentesque habitant morbi tristique senectus et netus et malesuada fames ac turpis egestas.

Etapas.

1º Etapa

Generación de Insumos para la Discusión

2º Etapa

Generación del Agile Strategic Planning

3º Etapa

Consolidación Agile Strategic Planning

4º Etapa

Ejecución y Revisión del Plan Estratégico



2º Etapa

Generación del Agile Strategic Planning

Planificación

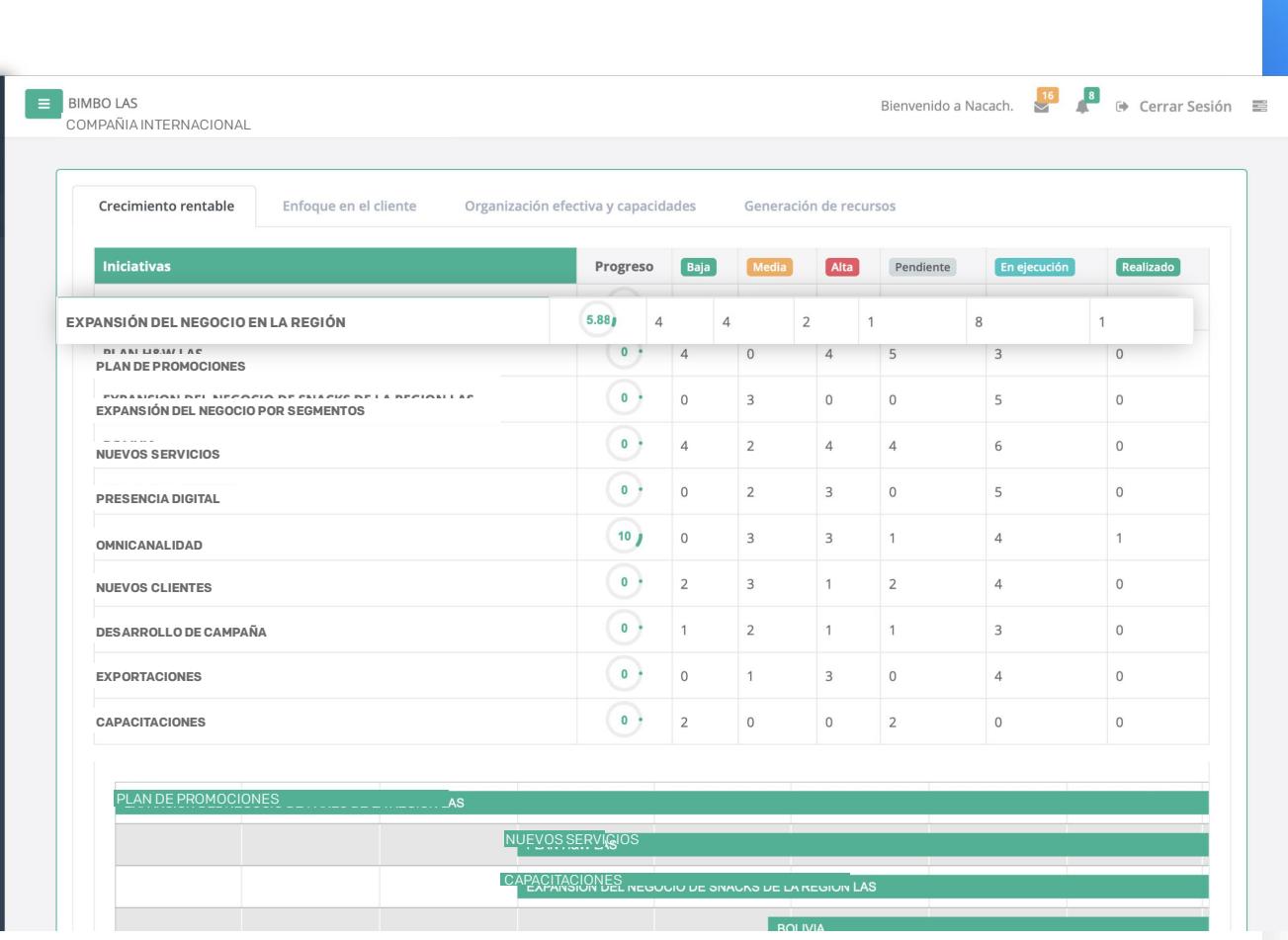
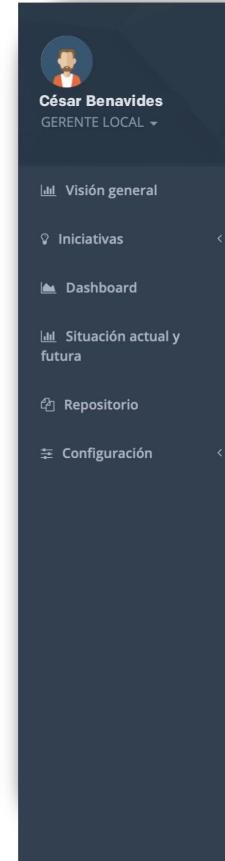
Se diseña el plan en nuestra plataforma digital empleando una metodología ágil, colaborativa y entretenida.

Duración del Proceso

2 jornadas presenciales de 8 horas cada una

Cantidad de participantes

Se puede contar con la participación de hasta 20 personas.



2º Etapa

Agenda ASP

Día 1

- Introducción al PE
- Visión
- Ventajas Diferenciales
- Pilar Estratégico 1: Crecimiento Rentable
- Pilar Estratégico 2: Cliente / Consumidor / Sociedad

Día 2

- Pilar Estratégico 3: Ahorros/ Sinergias/ Eficiencias/Agilidad
- Pilar Estratégico 4: Talento y Capacidades Internas
- Plataforma de Ejecución Garantizada
- KPIs y OKRs
- Siguientes pasos

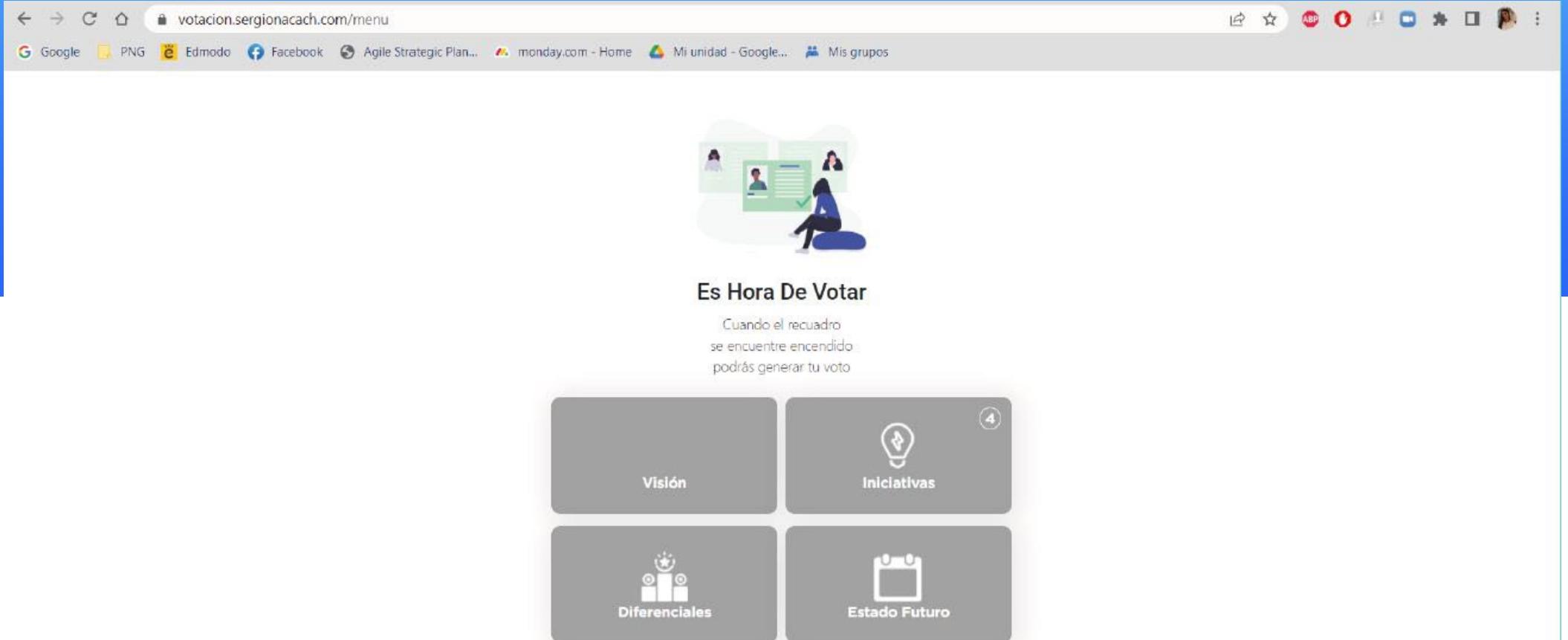
2º Etapa

Dinámica ASP

- En las primeras 3 horas del primer día terminaremos de **definir el PUNTO A y el PUNTO B** (Visión y Ventajas Diferenciales).
- La dinámica tanto para **Visión, Ventajas Diferenciales y los Pilares Estratégicos** de Iniciativas es igual: Los participantes se separarán en Grupos, **cada Grupo tendrá un Moderador** (capacitado por nosotros previamente).
Los **Grupos debatirán cada punto en una Plataforma Digital** (prearmada con información previa según las entrevistas con Socios/Líderes).
Luego nos reunimos todos y **cada Grupo presenta su propuesta y por último todos votan a través de una plataforma online**.
- Al final de cada tema o Pilar Estratégico basados en las votaciones, haremos una depuración y le **presentaremos al CEO las Iniciativas seleccionadas**.

2º Etapa

Plataforma de Votación para los dos días de ASP



The screenshot shows a web browser window for the URL votacion.sergionacach.com/menu. The page has a light blue header with the text "Plataforma de Votación para los dos días de ASP". Below the header is a navigation bar with links to Google, PNG, Edmodo, Facebook, Agile Strategic Plan..., monday.com - Home, Mi unidad - Google..., and Mis grupos. The main content area features a central illustration of a person sitting on a blue circle, with a speech bubble above them. The text "Es Hora De Votar" is displayed, followed by the instruction: "Cuando el recuadro se encuentre encendido podrás generar tu voto". Below this are four dark grey rectangular buttons arranged in a 2x2 grid. The top-left button contains the text "Visión" and the top-right button contains "Iniciativas" with a lightbulb icon and the number "4" in a circle. The bottom-left button contains "Diferenciales" with a bar chart icon, and the bottom-right button contains "Estado Futuro" with a calendar icon.

Etapas.

1º Etapa

Generación de Insumos para la Discusión

2º Etapa

Generación del Agile Strategic Planning

3º Etapa

Consolidación Agile Strategic Planning

4º Etapa

Ejecución y Revisión del Plan Estratégico



3º Etapa

Consolidación Agile Strategic Planning

Luego de las sesiones presenciales para la realización del Agile Strategic Planning con todo el Equipo, trabajaremos a la interna para **consolidar el One Page al 100%**.

- 1. Consolidación de la Visión:** Integraremos las perspectivas de los cuatro grupos y propondremos una Visión alineada con los objetivos estratégicos.
- 2. Definición de Ventajas Diferenciales:** A partir de las votaciones, priorizaremos las ventajas futuras junto con el Core Team. Ajustaremos estas ventajas según la estrategia organizacional, añadiendo definiciones claras para cada una.
- 3. Selección de Iniciativas Estratégicas:** Considerando las presentaciones de los grupos y sus votaciones, identificaremos las iniciativas más relevantes dentro de los Cuatro Pilares Estratégicos. Propondremos los ajustes necesarios para alinear estas iniciativas con la Visión, las Ventajas Diferenciales y las capacidades internas de la empresa..
- 4. Revisión con el Core Team:** Realizaremos una reunión en profundidad con el Core Team para revisar cada uno de los puntos discutidos y así consolidar la versión final del One Page.
- 5. Definición de Próximos Pasos:** Asignaremos tiempos específicos para cada etapa del proceso y estableceremos un plan de seguimiento para asegurar la ejecución adecuada.

3º Etapa Consolidación Agile Strategic Planning. EJEMPLO:

RESUMEN

Planeamiento Estratégico

UNIDAD DE NEGOCIOS

CONSUMO MASIVO

2024-2027

Visión elaborada por los 4 Grupos

"Ser la marca referente en Perú y reconocida en todo Latinoamérica impulsando un crecimiento sostenible ofreciendo productos de calidad que enriquece la alimentación de las personas. Somos una marca ambiciosa y talentoso. Nos esforzamos por ser la mejor".

"Ser la empresa referente en Perú y Latinoamérica ofreciendo soluciones innovadoras a nuestros consumidores, con una visión de futuro y comprometido con el valor compartido".

"Ser el referente en el mercado de alimentos y bebidas, ofreciendo productos accesibles, convenientes y comprometidos con el medio ambiente y con un enfoque de sostenibilidad".

"Al 2027, ser la marca preferida por nuestros consumidores, ofreciendo productos saludables, contribuyendo al crecimiento sostenible y responsable".

SERGIO NACACH

Ventajas Diferenciales Futuras – 2027

1	Marca Referente / Consolidada
2	Visibilidad efectiva en punto de venta.
3	Expansión geográfica
4	Ecuación de valor (producto/ precio)
5	Consumer Centric (Centrada en consumidor y el que decide la compra).
6	Experiencia Omnicanal Integrada
7	Apalancamiento de capacidades DANPER
8	Sinergias con Aliados Estratégicos. (proveedores/Universidades).
9	Apalancamiento en marcas privadas

Pilar Estratégico 1: CRECIMIENTO RENTABLE

Nº	INICIATIVAS	Responsable Iniciativa
1	Promover ocasiones de consumo (días temáticos /desayunos).	Andrea
2	Explorar productos posicionados	
3	Estrategia agresiva en precios	
4	Estrategia de Maquilas (mercado)	
5	Lanzar línea de dips masivos	
6	Estrategia HORECA (portafolio)	
7	Estrategia crecimiento Canal	
8	Estrategia crecimiento Canal	
9	Estrategia Canal de Conveniencia	
10	Expandir presencia regional (preferencias locales).	
11	Generar Estrategia de Ecosistemas	

Pilar Estratégico 1: CRECIMIENTO RENTABLE (otras iniciativas)

Potenciar las ventas en La Libertad con el snack de choclo llegando a cobertura gran porcentaje de las bodegas.	CATERING/CONCESIONARIOS CON NUESTROS PRODUCTOS	CHIPS VEGETALES	Ocupa en salsas picantes pero bajo otro concepto
Diferenciación de productos premium a través de un diseño visual en la etiqueta (ejemplo salsa roja pouch vs salsa roja vidrio).	Un segundo producto con rebaja de otra categoría de la misma marca, o inclusive un producto diferente. (ejemplo leche Slim de Gloria que regala un cuaderno).	PRODUCTOS DE CONSUMO DIARIO, VARIEDADES DE MENESTRAS Y OPCIONES DE CONSUMO DIARIO FUENTES PROTEICAS	Compota no solo para bebes, concepto enfocado en opción saludable de desayuno
Diversificar los formatos para la categoría de dulces.	Tercerizar fuerza de ventas.	LÍNEA DE ALIMENTOS PARA MASCOTAS	Tripack salsa pastas (roja/blanca y verde) a un precio bajo
Opciones de desayuno: mermelada, dip con palta sin picar, dip de aceituna, compotas	Introducción al canal Tradicional.	DONACIONES PARA IMPULSAR LAS VENTAS EN PUNTOS ESTRATÉGICOS	Venta activa mermelada a S/.5
Compotas: pack para la semana	Hacer condimentos/aderezos (ají/salsa roja)	Reformulación Salsa huancaina para poder incrementar cuota de mercado.	IMPULSAR SALSAS PARA DIPER (COMERCIAL)
Lanzar dip con palta 180 gr en oxxo y supermercados	Hacer una venta activa de salsa roja/verde pouch a S/.2 en supermercados	Hacer aceites esenciales (pimiento)	LÍNEA DE ALIMENTOS FUNCIONAL
LÍNEA DE PLATOS LISTOS PARA COMER	E: Lanzar dip con palta sin picante	Arroces/pastas preparadas con salsa.	

SERGIO NACACH

One Page Consolidado

Visión

KPIs/
Indicadores
de Gestión



Visión 2029: "Ser la empresa referente en nuestro sector, logrando un crecimiento rentable y sostenido mediante la provisión de soluciones innovadoras para nuestros clientes, impulsadas por un equipo desarrollado y comprometido, y contribuyendo positivamente a la sociedad a través de prácticas responsables y sostenibles."

2026

KPI's Actuales

Ventas	USD100
EBITDA	15%
Market Share	25%
NPS	20%
Clima Laboral	65%

Ventajas Diferenciales Actuales

- 1- Experiencia del Cliente
- 2- Precios competitivos
- 3- Marca consolidada
- 4- Aliados Estratégicos
- 5- Integración Logística
- 6- Ejecución de excelencia

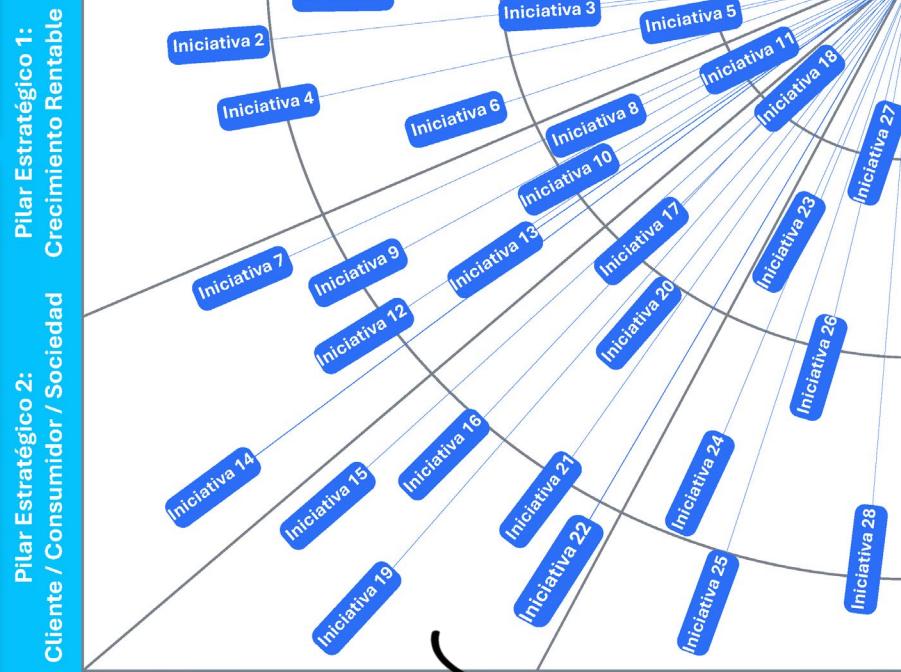
2026

2027

2028

2029

2029



Pilar Estratégico 1: Crecimiento Rentable

Pilar Estratégico 2: Cliente / Consumidor / Sociedad

Pilar Estratégico 3: Ahorros/Sinergias/Eficiencias/Agilidad

Pilar Estratégico 4: Talento y Capacidades Internas

Cada Pilar Estratégico incluye las Iniciativas que necesitamos para llegar del Punto A (hoy) al Punto B (3 a 5 años)

Ventajas Diferenciales Futuras

Ventajas Diferenciales Futuras

- 1- Innovación Continua
- 2- Omnicanalidad
- 3- Sostenibilidad
- 4- Transformación Digital
- 5- Optimización de Procesos con AI
- 6- Personalización de Productos y Servicios



SERGIO NACACH
CONSULTORES

Capacidades Internas Futuras

Etapas.

1º Etapa

Generación de Insumos para la Discusión

2º Etapa

Generación del Agile Strategic Planning

3º Etapa

Consolidación Agile Strategic Planning

4º Etapa

Ejecución y Revisión del Plan Estratégico

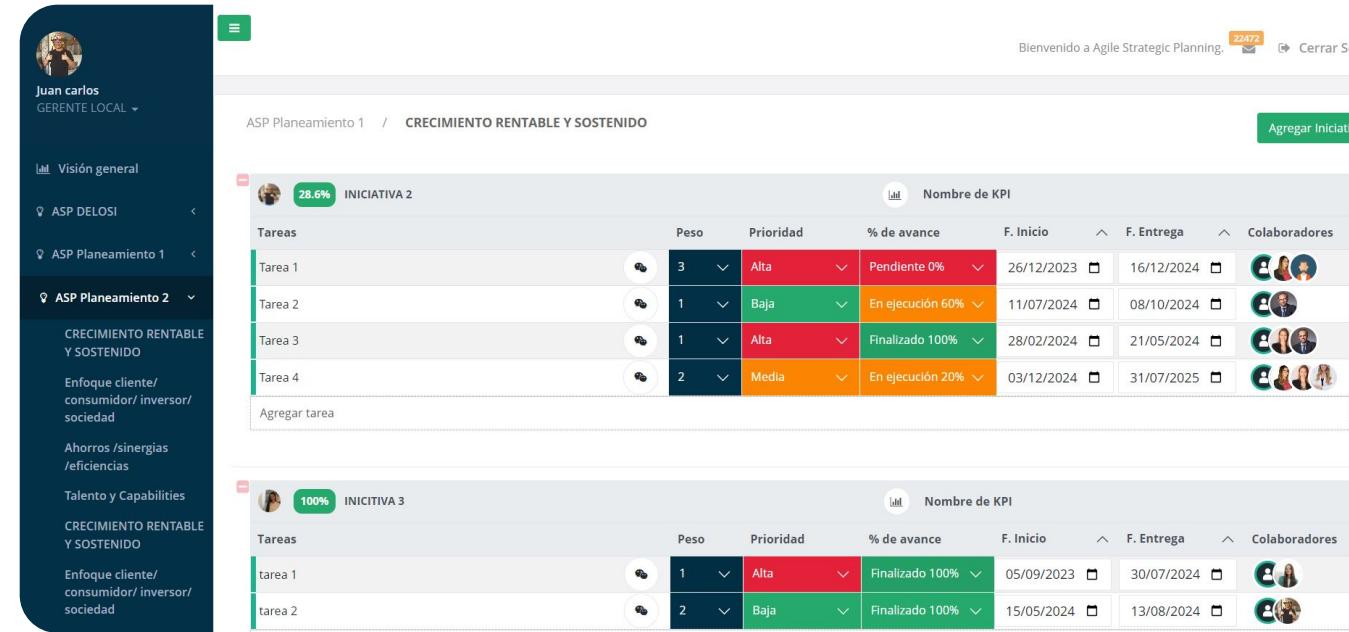


4° Etapa

Ejecución y Revisión del Plan Estratégico

Seguimiento

En nuestra exclusiva Plataforma Digital de Ejecución Garantizada se podrán registrar todas las acciones del plan y analizar el correcto seguimiento y avance de estas con acompañamiento de SN Consultores por 3 años.



The screenshot displays the Agile Strategic Planning platform interface. On the left is a dark sidebar with a user profile for 'Juan Carlos' (GERENTE LOCAL), navigation links for 'Visión general', 'ASP DELOS', 'ASP Planeamiento 1', 'ASP Planeamiento 2' (selected), 'CRECIMIENTO RENTABLE Y SOSTENIDO' (highlighted in green), 'Enfoque cliente/consumidor/inversor/sociedad', 'Ahorros/sinergias/eficiencias', 'Talento y Capabilidades', 'CRECIMIENTO RENTABLE Y SOSTENIDO', and 'Enfoque cliente/consumidor/inversor/sociedad'. The main area shows two initiative dashboards: 'INICIATIVA 2' and 'INICIATIVA 3'. Each dashboard includes a header with the initiative name, a progress bar (28.6% for INICIATIVA 2, 100% for INICIATIVA 3), and a table with columns: Tareas, Peso, Prioridad, % de avance, F. Inicio, F. Entrega, and Colaboradores. The 'INICIATIVA 2' table has four rows: Tarea 1 (Peso 3, Alta Prioridad, 0% avance, 26/12/2023 inicio, 16/12/2024 entrega), Tarea 2 (Peso 1, Baja Prioridad, 60% avance, 11/07/2024 inicio, 08/10/2024 entrega), Tarea 3 (Peso 1, Alta Prioridad, 100% avance, 28/02/2024 inicio, 21/05/2024 entrega), and Tarea 4 (Peso 2, Media Prioridad, 20% avance, 03/12/2024 inicio, 31/07/2025 entrega). The 'INICIATIVA 3' table has two rows: tarea 1 (Peso 1, Alta Prioridad, 100% avance, 05/09/2023 inicio, 30/07/2024 entrega) and tarea 2 (Peso 2, Baja Prioridad, 100% avance, 15/05/2024 inicio, 13/08/2024 entrega). A green 'Agregar Iniciativa' button is located in the top right of the main area.

INICIATIVA 2						
Tareas	Peso	Prioridad	% de avance	F. Inicio	F. Entrega	Colaboradores
Tarea 1	3	Alta	Pendiente 0%	26/12/2023	16/12/2024	
Tarea 2	1	Baja	En ejecución 60%	11/07/2024	08/10/2024	
Tarea 3	1	Alta	Finalizado 100%	28/02/2024	21/05/2024	
Tarea 4	2	Media	En ejecución 20%	03/12/2024	31/07/2025	

INICIATIVA 3						
Tareas	Peso	Prioridad	% de avance	F. Inicio	F. Entrega	Colaboradores
tarea 1	1	Alta	Finalizado 100%	05/09/2023	30/07/2024	
tarea 2	2	Baja	Finalizado 100%	15/05/2024	13/08/2024	

PRÓXIMOS PASOS

FECHA

Resumen de One page al 90%

Lunes 12 Mayo

One Page al 100%
Revisión con equipo CORE TEAM (reunión en oficinas)

Martes 13 Mayo

One Page al 100% en plataforma

Miércoles 14 Mayo

Definición de Responsables de INICIATIVAS en Plataforma

Jueves 15 Mayo

Definición de Tarea/Fecha/Colaboradores

Lunes 19 de Mayo

1ra Revisión de iniciativas / tareas (con SN Consultores)

Viernes 20 de Junio

Sugerencia - Seguimiento al Planeamiento

Cada 2 – 3 meses

Sponsor / Activador

Ricardo / Miguel

Sponsor / Activador / Responsables (utilizar feedback, Notificaciones, etc)

Seguimiento 2-3 meses

Aportes del Agile Strategic Planning

1 Ofrece una Visión clara y se comparte con toda la Compañía.

Los colaboradores entienden fácilmente hacia dónde debemos ir, logrando así un objetivo común entre todas las áreas.

2 Establece las Iniciativas Estratégicas

Todos saben cómo y cuándo vamos a realizar cada una de las acciones.

3 Define las Ventajas Diferenciales futuras

Permite esclarecer las prioridades de la empresa.

4 Garantiza las herramientas para su Ejecución

Provee una Plataforma Digital exclusiva en el mercado que garantiza la debida Ejecución del Plan.

Claves del Éxito

—.

- 1 Tener discusiones de alto vuelo**, bajadas a iniciativas concretas y medibles
Definir acciones puntuales y claras.
- 2 Tener una herramienta para hacer seguimiento** a la ejecución
Especial para el Agile Strategic Planning.
- 3 Participación de la gente que lo deberá ejecutar**
Todos los responsables están involucrados.
- 4 Que sea dinámico y con revisiones periódicas**
La actualización de la estrategia es constante y colaborativa.
- 5 Que se comunique a todo nivel de la empresa**
Todos los colaboradores deben tener bien claro los objetivos y cómo pueden contribuir a alcanzarlos.

Alcance del Servicio

—•

- 1 **Preparación previa** a los dos días de trabajo con el equipo extendido:
 - Entrevistando a Directores y Gerentes.
 - Analizando resultados de la empresa y tendencias.
- 2 Confección del **Agile Strategic Planning** con hasta 20 personas de la compañía.
- 3 **Plataforma Digital de Ejecución Garantizada** con apoyo de SN Consultores por 3 años.

Confían en nosotros



Confían en
nosotros

L'ORÉAL
MÉXICO

L'ORÉAL
PERÚ

PERFORMANCE
REAL ESTATE

SKF

 SuperPet

 SuperZoo

 ZEST
•CAPITAL•

 urbanova

 PROMART
HOME CENTER

 TIERRA VIVA
HOTELS
Seize your day

 WESTIN®
HOTELS & RESORTS

 pinkberry

 Rentokil

 INVERSIONES LA CRUZ

 Rintisa.
Por amor a ellos.

 Ius Laboris Peru Global HR Lawyers
Vinatea & Toyama

 PUKU
PUKU

 LABOFTA

 CASA ANDINA
HOTELS

 QUIMICA SUIZA

 TASA

Confían en
nosotros



umaan™

hikko



Grupo Pana



Confiteca®
Alegría al alcance de todos

brother

FARMAGRO S.A. MEJORES PRODUCTOS PARA MEJORES COSECHAS

taWa

Sergio Fernando Nacach

Perú

+51 979 351 659

 sergio.nacach@gmail.com

 www.sergionacach.com





SERGIO NACACH
CONSULTORES