

Agile Strategic Planning



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

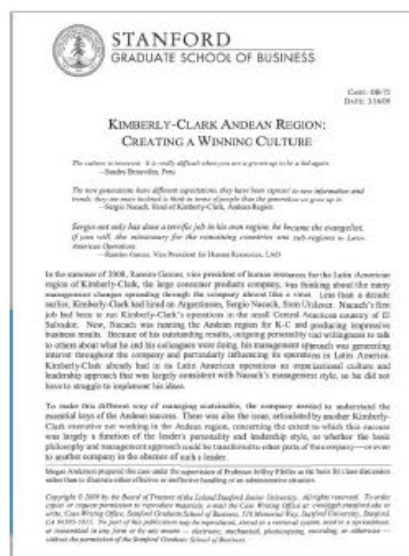


Ejecutivo con **Visión Estratégica** que ha logrado resultados únicos en empresas como **Unilever y Kimberly Clark** (Vicepresidente de Marketing de Huggies Global / Presidente para Latinoamérica con USD 4,000 millones en facturación, 5,000 colaboradores y presencia en 23 países). **Más de 25 años de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

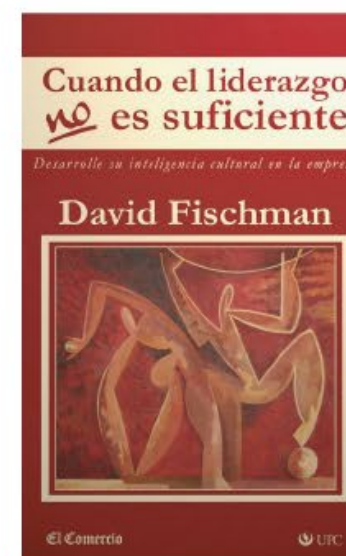
Durante los últimos 10 años, Sergio ha liderado más de **120 Planeamientos Estratégicos** para destacadas empresas de Latinoamérica y USA. Además, ha desempeñado el rol de **Asesor Ejecutivo Personal para algunos de los CEO's y Directores** más influyentes del Perú y Latinoamérica.



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

Punto “B”
Futuro

VISION



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.”

KPIs

KPIs

2026

2026

2027

2028

2029

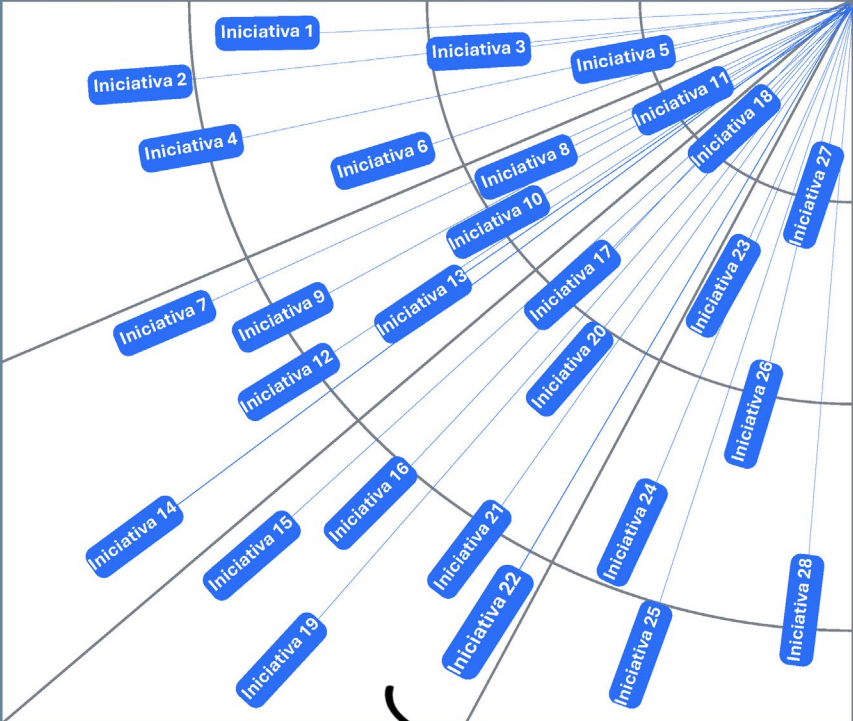
2029

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

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

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.

- 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

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

Etapas.

1°

Etapas

Generación de Insumos para la Discusión

2°

Etapas

Generación del Agile Strategic Planning

3°

Etapas

Consolidación Agile Strategic Planning

4°

Etapas

Ejecución y Revisión del Plan Estratégico



1º 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.



1º 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.

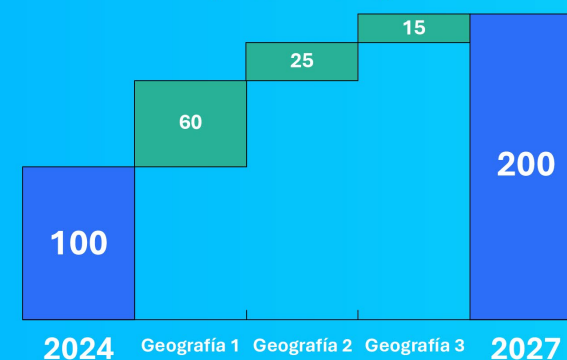
10 Tendencias de la Industria de la Construcción para los Próximos 10 Años

1º Etapa

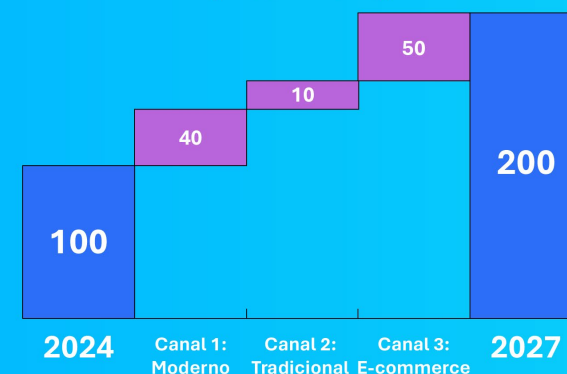
KPIs y Building Blocks

		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%

Facturación Proyectada por Geografía
(en USD Millones)



Facturación Proyectada por Canales
(en USD Millones)



One Page luego de la 1º Etapa



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.”

Visión al 70%

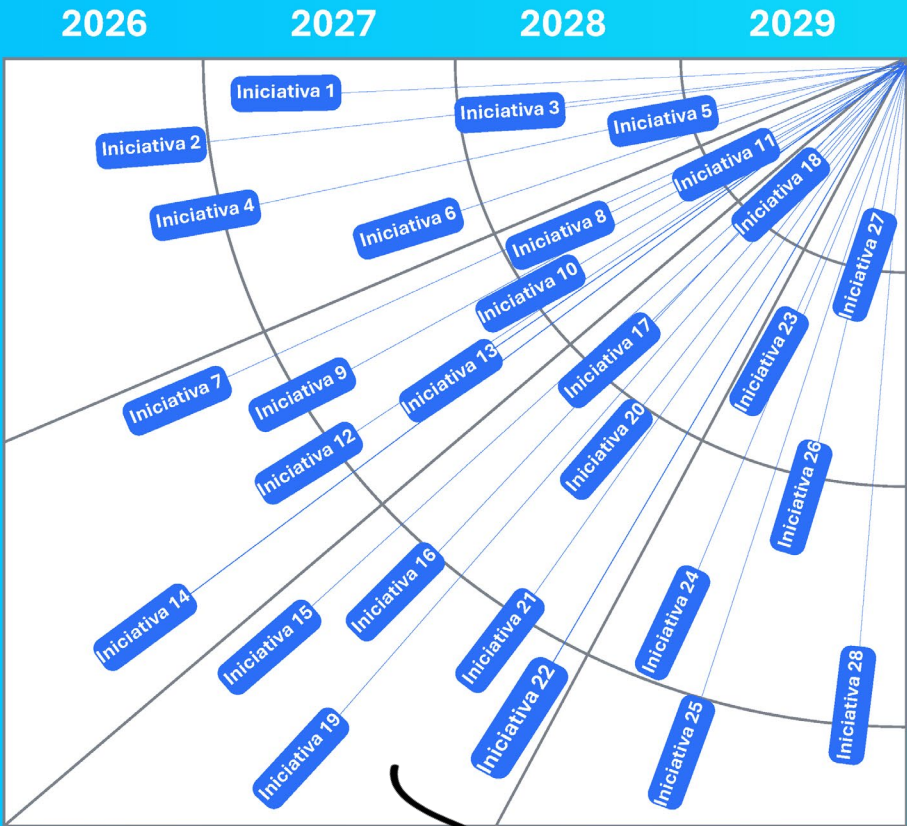
2026

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

Ventajas Diferenciales Actuales al 100%

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

2029

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.

- 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

Ventajas Diferenciales Futuras al 70%

Capacidades Internas Futuras al 100%

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



Etapas.

1°

Etapas

Generación de Insumos para la Discusión

2°

Etapas

Generación del Agile Strategic Planning

3°

Etapas

Consolidación Agile Strategic Planning

4°

Etapas

Ejecución y Revisión del Plan Estratégico



2º Etapa

Generación del Agile Strategic Planning

Planificación

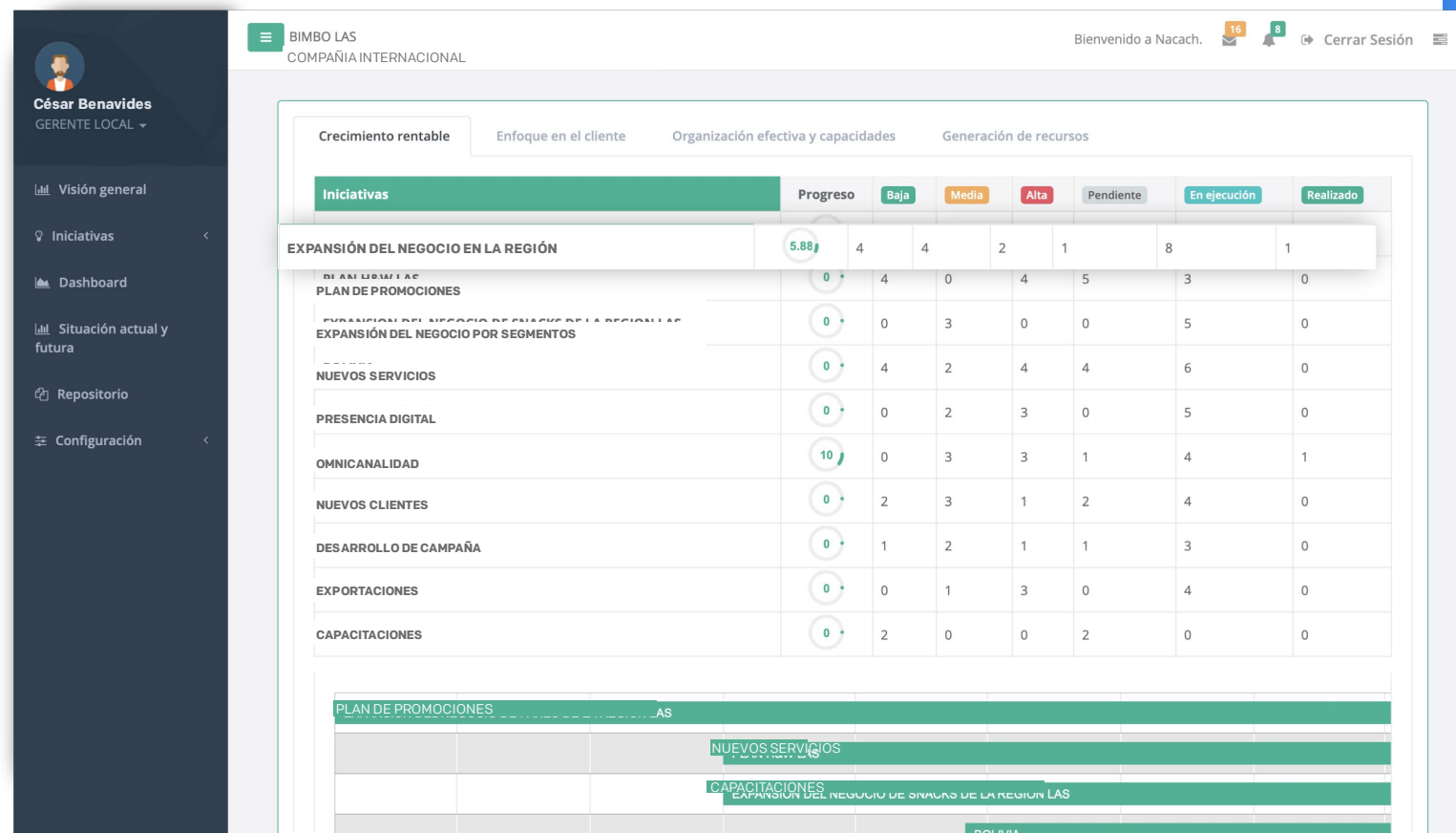
Se diseña el plan en nuestra plataforma digital empleando una metodología ágil, colaborativa y entretenida.

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**



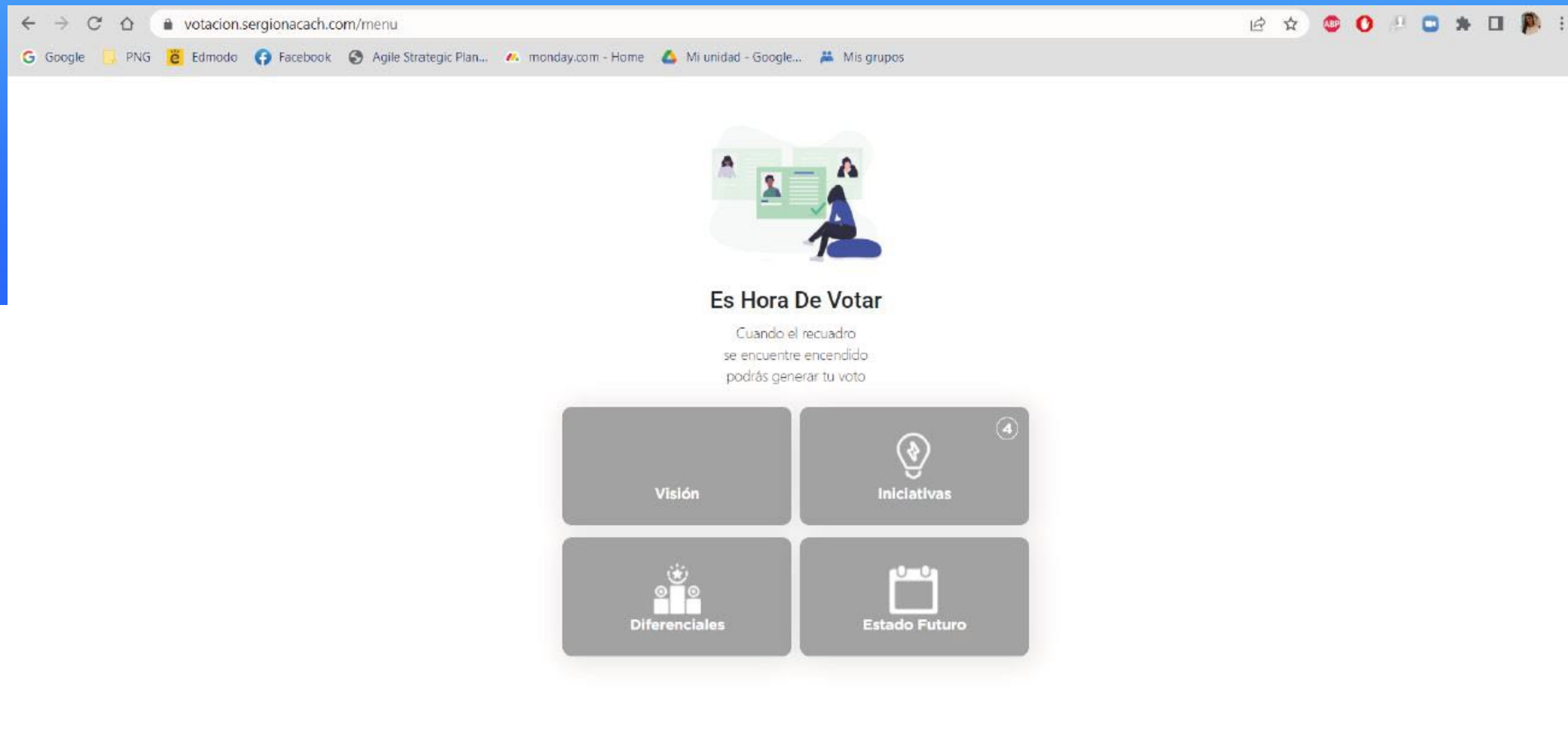
2º Etapa

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



Etapas.

1°

Etapas

Generación de Insumos para la Discusión

2°

Etapas

Generación del Agile Strategic Planning

3°

Etapas

Consolidación Agile Strategic Planning

4°

Etapas

Ejecución y Revisión del Plan Estratégico



3° Etapa

Consolidación Agile Strategic Planning

Luego de los 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:** Integramos 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 NEGOCIO
CONSUMO MASIVO
2024-2027

Visión elaborada por los 4 Grupos

"Ser la marca referente en Perú y reconocida en toda Latinoamérica por impulsar un crecimiento sostenible, ofreciendo

productos de calidad que enriquece la alimentación de nuestros consumidores, con un compromiso ambicioso y talentoso. Nos esforzamos por

"Ser la empresa referente en Perú y Latinoamérica por innovar y ofrecer productos innovadores a nuestros consumidores, con un compromiso ambicioso y talentoso. Nos esforzamos por

"Ser el referente en el mercado de alimentos accesibles, convenientes y comprometidos con el enfoque de sostenibilidad".

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

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 en 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

SERGIO NACACH

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 (marcas)	
5	Lanzar línea de dips masivos	
6	Estrategia HORECA (portafo	
7	Estrategia crecimiento Canal	
8	Estrategia crecimiento Canal	
9	Estrategia Canal de Conveni	
10	Expandir presencia regional	
11	Generar Estrategia de Ecosi	

SERGIO NACACH

Pilar Estratégico 1: CRECIMIENTO RENTABLE
(otras iniciativas)

Potenciar las ventas en La Libertad con el snack de chocho llegando a cubrir un 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 bebés, 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 (aji/salsa roja)	Reformulación Salsa huancaina para poder incrementar cuota de mercado.	IMPULSAR SALSAS PARA DIPEAR (COMERCIAL)
Lanzar dip con palta 180 gr en oxo 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



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.”

KPIs/
Indicadores
de Gestión

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

Ventajas
Diferenciales
Actuales

Pilar Estratégico 1:
Crecimiento Rentable

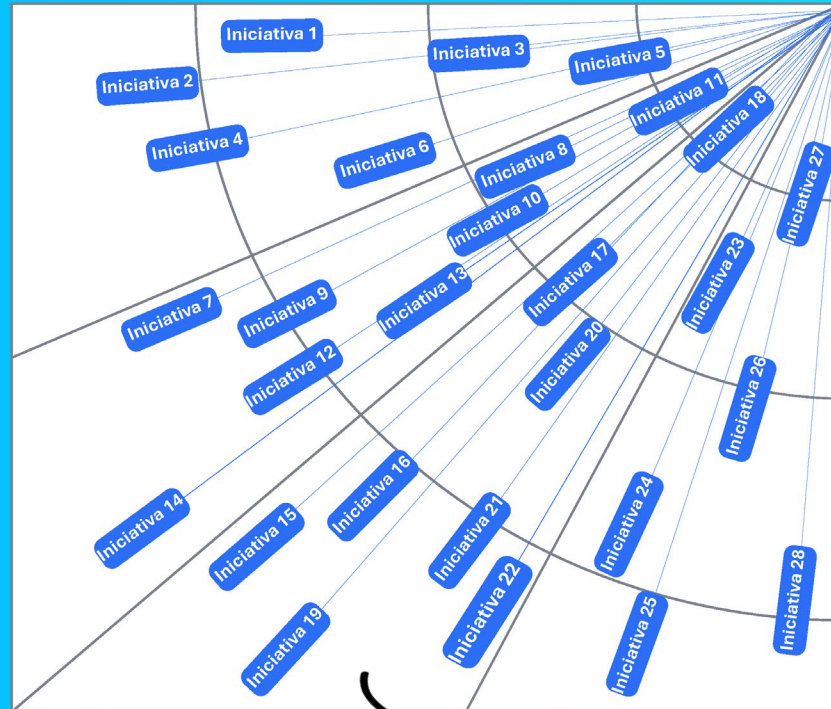
Pilar Estratégico 2:
Cliente / Consumidor / Sociedad

2026

2027

2028

2029



Pilar Estratégico 3:

Ahorros/Sinergías/Eficiencias/Agilidad

Pilar Estratégico 4:

Talento y Capacidades Internas



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.

2029



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



SERGIO NACACH
CONSULTORES

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

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



4º 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 'ASP Planeamiento 1' interface for 'CRECIMIENTO RENTABLE Y SOSTENIDO'. It features a sidebar with navigation options and a main area with two task tables.

Left Sidebar:

- Profile: Juan Carlos, GERENTE LOCAL
- Visión general
- ASP DELOSI
- ASP Planeamiento 1
- ASP Planeamiento 2 (selected)
- CRECIMIENTO RENTABLE Y SOSTENIDO
 - Enfoque cliente/ consumidor/ inversor/ sociedad
 - Ahorros /sinergias /eficiencias
 - Talento y Capabilities
- CRECIMIENTO RENTABLE Y SOSTENIDO
 - Enfoque cliente/ consumidor/ inversor/ sociedad

Top Right: Bienvenido a Agile Strategic Planning. 22:47 Cerrar Sesión

Initiative 2 (28.6%):

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

Initiative 3 (100%):

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

PRÓXIMOS PASOS	FECHA
Resumen de One page al 90%	Lunes 12 Mayo
One Page al 100%	Martes 13 Mayo
Revisión con equipo CORE TEAM (reunión en oficinas)	Miércoles 14 Mayo
One Page al 100% en plataforma	Jueves 15 Mayo
Definición de Responsables de INICIATIVAS en Plataforma	Lunes 19 de Mayo
Definición de Tarea/Fecha/Colaboradores	Viernes 20 de Junio
1ra Revisión de iniciativas / tareas (con SN Consultores)	Cada 2 – 3 meses
Sugerencia - Seguimiento al Planeamiento	Ricardo / Miguel
Sponsor / Activador	Seguimiento 2-3 meses
Sponsor / Activador / Responsables (utilizar feedback, Notificaciones, etc)	

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
HOMECENTER

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
HOTELES

QUIMICA SUIZA

TASA

**Confían en
nosotros**



umcan

hikko



Grupo Pana



Confiteca[®]
Alegria al alcance de todos

brother

FARMAGRO S.A. MEJORES PRODUCTOS PARA MEJORES COSECHAS

tawwa

Sergio Fernando Nacach

Perú

+51 979 351 659

✉ sergio.nacach@gmail.com

🌐 www.sergionacach.com





SERGIO NACACH
CONSULTORES