

FICHA DE PRENSA N° 5	
Sesión:	Rutas para la transformación digital
Hora:	15:29 a 16:19
Expositores:	Pedro Lozada, CEO de Centria - CSC del Grupo BRECA
	Pedro Malo, Vicepresidente Corporativo de Estrategia y Digital de Alicorp
	Eduardo Morón, Presidente de Directorio de APESEG

Expositor:	Pedro Lozada, CEO de Centria - CSC del Grupo BRECA
Información destacable	
<ul style="list-style-type: none"> Nos enfocamos en dar servicio de tecnología y administración, con procesos ligeros y rápidos para poder dar a las empresas, la rapidez y agilidad que necesita y que ellos se enfoquen en su <i>core</i> de negocio sin preocuparse por algo más. La urgencia del mercado internacional hace que el grupo busque la transformación a través de Centria, y que usen de manera compartida la estandarización de procesos y mejorar las practicas, que se hagan una sola vez y salgan. Alumnos de beca 18, muy inteligentes, saben los retos, son flexibles y son extremadamente inteligentes. Ellos pueden trabajar, desarrollar y avanzar rápidamente en la organización. 	
Citas Textuales	
<ul style="list-style-type: none"> “El reto es la urgencia por que las empresas peruanas empiezan a competir en el mundo con compañías que tienen muchos recursos y grandes escalas. La competitividad viene con esas tecnologías, tiene que cambiar un modelo pre hecho, para que ahora sea ágil y enfocado” “El 60% de talento que se usa para hacer un proceso de servicio se hace a través de proveedores” “La contratación ahora es a través del cambio de mentalidad, cultura, perfil, ya no se hace de que universidad vienes o que grados tienes, sino que perfil tiene hacia el cambio, a aprender a ser autónomo, que no dependa de la empresa para que su desarrollo sea completo” “Que cada una de las empresas mantenga su identidad de negocio y no se cambie en el proceso.” “El pro está en cómo ayudar a las personas a cambiar” 	
Principales propuestas	
<ul style="list-style-type: none"> Es una transformación no solo de manera interna sino también a los partner y a los proveedores, optimiza y transforma los procesos de compra, cambia el perfil del comprador y de proveedor. Educar y ayudar a los proveedores es hacer una transformación digital. Las áreas de transformación tiene que tener autonomía. Analizar todos los procesos, levantar todas las piedras y entender de punta a punta, ser humildes y entender la complejidad. Tener un ciclo de desarrollo continuo, poder obtener ventajas cada 3 o 6 meses gracias a las actualizaciones. El proceso no acaba en la empresa, sino debemos de continuar después de eso. 	

Expositor:	Pedro Malo, Vicepresidente Corporativo de Estrategia y Digital de Alicorp
Información destacable	
<ul style="list-style-type: none">• Todas las industrias están cambiando de manera importante en los últimos 4 años.• La TD es parte fundamental de nuestra estrategia. Para que la compañía crezca en los próximos años, debe ser creando valor. Se tiene que dar una forma distinta de hacer las cosas.• Trabajamos mucho tiempo en convicción, entender porque la Transformación Digital va a crear valor, es un proceso largo que involucró a todos, invirtieron en aprender de otra geografía y de otras áreas.• Tenemos muchas metodologías y cada una de ellas son distintas para trabajar.	
Citas Textuales	
<ul style="list-style-type: none">• “En el mundo digital tienes cosas que mejoran tu negocio y otras que te transforman el negocio”• “La Transformación Digital tiene un rol fundamental, te ayuda a crecer más rápido, ser más eficientes en procesos, estos servicios tienen que involucrar situaciones que sean de valor para el cliente”• “Tiene que haber un aprendizaje desde la selección, como enamorar a las personas a que vengan a trabajar con nosotros. Tenemos un gran desafío”• “La organización va a transformarse en una mente distinta de operar, los organigramas, la gente se va a acostumbrar a colaborar”• “Tenemos que saber cuál es la necesidad de la empresa, mientras más complejo sea el proceso, más transformacional va a ser el impacto de la tecnología. Más cerca estará de la transformación del valor, va a tener mayor impacto”• “Aceptar el reto es embarcarse, con mucho impacto y beneficio que sea de manera proactiva. Exploren y busquen muchas empresas pero no se olviden de compartir, mientras más compartamos experiencias más ganamos”	
Principales propuestas	
<ul style="list-style-type: none">• Algo fundamental es la capacidad de compartir experiencias y tiene la apertura para hacerlo.• Conectar mejor con los clientes y consumidores.• Eficiencia en cadena de suministro.• Optimizar capacidades comerciales.• Eficiencia en el back office.• Nuevos modelos de negocios.• La analítica avanzada tiene valor, es una de las más importantes, tiene que acompañarse con las demás, con plataformas y automatización.• Elemento desafiante es el tema de conseguir talento, tiene distintas aristas, son habilidades personalidades y lugares de reclutamiento muy distintos a los que están acostumbrados.• Asegurar la convicción, traer el talento adecuado y aprender a trabajar distinto.	

--

Expositor:	Eduardo Morón, Presidente de Directorio de APESEG
Información destacable	
<ul style="list-style-type: none">• Hoy uno de cada tres SOAT vendidos es electrónico y se espera que para fines de 2019 la venta de SOAT electrónico supere el 40%• El SOAT electrónico nació como una obligación y una necesidad de ser más competitivos pero ha permitido generar la confianza para abrir paso a la digitalización hacia otros productos del mercado.• El sector asegurador nació para facilitar el desarrollo de las empresas, en el proceso de digitalización de los canales de comercialización del resto de sectores nos comprometemos a seguir siendo parte.• Un aspecto clave de la transformación digital es contar con un partner de tecnología potente. Nosotros encontramos uno local, muy competente y competitivo, el cual nos acompañó en todo el proceso.• Generar confianza en el usuario a la hora de la compra y de cumplir con el servicio es lo que ha permitido el éxito del producto. Adquirir un SOAT electrónico es un acto de confianza que tiene todo nuestro respaldo.• Hemos avanzado rápidamente, deja que el mercado vaya encontrando su camino, donde la gente tiene que confiar en el uso.• El proceso de digitalización era un reto brutal, porque nosotros vendemos promesas.	
Citas Textuales	
<ul style="list-style-type: none">• “Debimos no solo transformarnos nosotros, sino a todos nuestros proveedores cercanos”• “El reto es lograr la confianza de usuarios, para esto te ayuda un partner local, la preocupación por el ecosistema, todos deben estar en la misma página”	
Principales propuestas	
<ul style="list-style-type: none">• Debemos luchar con los que nos preguntan ¿Por qué cambiar lo que está bien?• Hay que tener en cuenta que en el camino había muchos interesados e involucrados en el proceso, no estamos en una isla.	

Acerca de CADE Digital
<p>CADE Digital, en su 2° edición, y bajo el lema “Vive Digital, la ruta de la competitividad es digital”, busca:</p> <ul style="list-style-type: none">• Fomentar el sentido de urgencia en el país pues hoy las empresas, para ser más competitivas, deben transitar necesariamente por la ruta digital.• Mostrar el valor que la TD genera en los negocios, en diferentes sectores y tamaños, a partir de experiencias y casos concretos de empresas nacionales e internacionales.• Mostrar rutas para que las empresas, academia y gobiernos definan sus planes y comiencen a implementar.• Contribuir a formar un ecosistema sólido y que cree liderazgos que muevan la economía.

- *Lograr compromisos de acciones digitales para la competitividad del país*

A través del siguiente link: <https://www.ipae.pe/cade-digital-2019/> podrán acceder al programa, perfil de especialista, expositores, miembros del comité y demás detalles de la edición de CADE Digital 2019.

Acerca de IPAE

IPAE es una asociación privada, independiente, sin fines de lucro, que convoca, reflexiona, propone y ejecuta iniciativas para el desarrollo de la institucionalidad, economía de mercado, la empresa y la educación para hacer del Perú un país del primer mundo.

Desde hace 60 años, contribuye a la formación de instituciones e iniciativas como ESAN, SENATI, BVL, IPAE Escuela de Empresarios, CONFIEP, Observatorio de Educación y Empleo entre muchas más.

A lo largo de su vida institucional, IPAE ha consolidado los CADEs (Ejecutivos, Educación, Universitario y Digital) como los foros más reconocidos del país gracias a su continuidad y participación activa de los líderes del sector privado, público y la academia.

Material informativo y gráfico

Se podrá acceder al servicio de streaming el mismo día del inicio del evento. El link se compartirá el miércoles 24 de abril, a las 09:00 horas, vía correo electrónico consignado en la ficha de acreditación.

Las fotografías del evento se podrán descargar a través del siguiente link:

<https://www.flickr.com/photos/56036171@N07/albums/72157704744351402>