

Seminarios Miércoles del exportador

¿Tu empresa está lista para exportar con IA?

Lima, 7 de octubre de 2026

Gary Rojas



Socio en GRC Consulting
gary.rojas@grc.com.pe



Índice

1

Análisis
situacional

2

Modelo de
4 pilares

3

Herramientas
y marcos

4

Plan de
acción

5

Resumen
ejecutivo

1

Análisis situacional

La IA representa una ventaja competitiva crítica para las PYMES exportadoras

El comercio internacional exige agilidad y precisión. La Inteligencia Artificial permite a las PYMES nivelar el campo de juego frente a grandes corporaciones.

-20%

Costos Operativos

Reducción proyectada en la cadena logística y de exportación



La IA está redefiniendo las reglas del comercio internacional

El nuevo escenario exportador está impulsado por datos en tiempo real y automatización cognitiva. La adopción temprana de estas tecnologías separa a los líderes de los rezagados.

Análisis predictivo

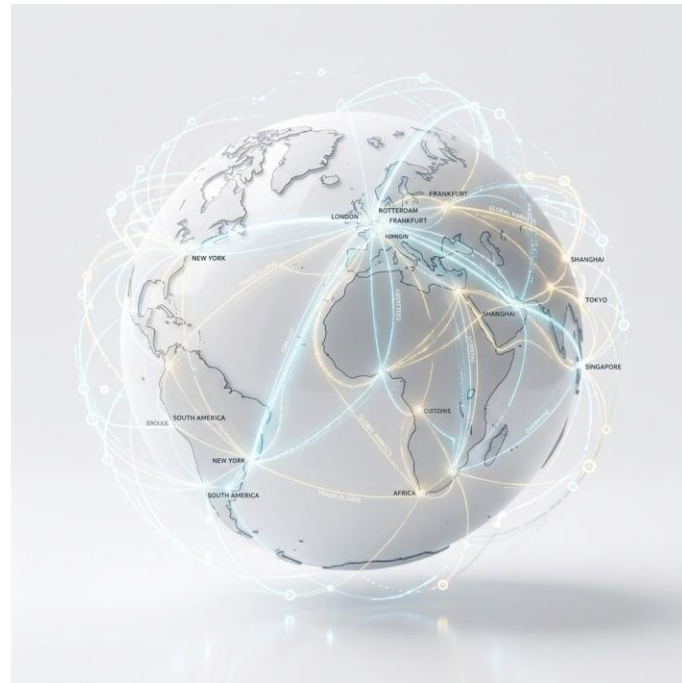
Anticipación de tendencias de demanda en mercados internacionales antes de que ocurran.

Traducción y localización

Adaptación automática de catálogos y comunicaciones comerciales a múltiples idiomas con matices culturales locales.

Gestión de riesgos

Monitoreo automatizado de fluctuaciones cambiarias y cambios arancelarios en tiempo real.



2

Modelo de 4 pilares

Un modelo integral de 4 pilares sostiene la madurez digital exportadora

Para implementar IA con éxito en el proceso de internacionalización, la tecnología por sí sola es insuficiente. Se requiere una base organizacional sólida estructurada en cuatro dimensiones críticas:

1. Plan estratégico

Dirección clara y selección de mercados impulsada por datos.

2. Modelo operativo

Procesos ágiles y sistemas integrados sin fricción.

3. Cultura y conocimiento

Talento digital y mentalidad de aprendizaje continuo.

4. Liderazgo ejemplar

Visión directiva y gestión del cambio organizacional.

Pilar 1: La IA debe estar anclada a una estrategia de exportación clara

El primer paso es definir el rumbo. La IA no crea la estrategia, pero proporciona los insights necesarios para formular una visión exportadora con ventaja competitiva sostenible.

Puntos estratégicos clave

Visión de integración: Alinear las herramientas de IA con los objetivos de penetración de mercado.

Selección de mercados: Utilizar algoritmos para evaluar el tamaño del mercado, la competencia y las barreras de entrada.

Propuesta de valor: Adaptar la oferta de productos basándose en el análisis de sentimientos y preferencias del consumidor internacional.



Alineación estratégica: conectando la visión con la ejecución de negocio

Una estrategia de IA exitosa requiere sincronización total entre las metas de la empresa y las oportunidades del mercado internacional.

Definición de objetivos (OKRs)

Establecer métricas claras como 'aumentar las exportaciones a la UE en un 15% en 12 meses'.

Mapeo de capacidades

Identificar si la empresa tiene la infraestructura de datos necesaria para soportar la estrategia.

Asignación de recursos

Presupuestar adecuadamente tanto para tecnología como para capacitación del equipo de comercio exterior.

Pilar 2: Un modelo operativo eficiente es vital para ejecutar sin fricción

La estrategia más brillante fracasa sin la arquitectura de procesos adecuada. El modelo operativo define cómo la empresa integra la IA en su día a día exportador.

Arquitectura de procesos

Rediseño de flujos de trabajo para eliminar cuellos de botella en la cadena de suministro.

Integración de herramientas

Conexión de sistemas ERP y CRM con plataformas de IA analítica.

Automatización

Reemplazo de tareas manuales repetitivas (como la generación de documentos aduaneros) por flujos automatizados.



Optimización operativa: Logística e inteligencia de mercado potenciadas por IA

La aplicación práctica del modelo operativo se traduce en eficiencias tangibles que mejoran los márgenes de exportación.



Rutas logísticas inteligentes

Algoritmos que calculan la ruta marítima o aérea más eficiente considerando clima, costos y tiempos de tránsito.



Gestión de inventarios

Predicción de demanda para evitar quiebres de stock o sobrecostos de almacenamiento en destino.



Pricing dinámico

Ajuste automático de precios de exportación basados en la oferta y demanda global en tiempo real.

Pilar 3: La transformación digital requiere una cultura de aprendizaje continuo

Las herramientas no transforman empresas, las personas sí. Desarrollar talento digital y una mentalidad abierta al cambio es el cimiento de la adopción de IA.

Cultura y talento digital

Mentalidad de crecimiento: Fomentar la experimentación y perder el miedo al error controlado.

Trabajo colaborativo: Romper los silos entre los departamentos de producción, ventas y comercio exterior.

Adopción tecnológica: Asegurar que el equipo vea a la IA como un facilitador de su trabajo, no como una amenaza de reemplazo.



Desarrollo de competencias: Upskilling del equipo para la era digital

El éxito exportador con IA requiere dotar al equipo de las habilidades necesarias para interactuar con nuevas tecnologías.

1

Alfabetización en datos

Capacitar al personal para leer, entender y tomar decisiones basadas en dashboards y reportes analíticos.

2

Ingeniería de prompts (Básica)

Enseñar a los equipos comerciales a interactuar con IA generativa para redactar correos, propuestas y contratos internacionales.

3

Agilidad organizacional

Implementar metodologías ágiles para adaptarse rápidamente a los cambios del mercado global.

Pilar 4: El liderazgo directivo es el catalizador de la transformación

La adopción de IA en la internacionalización debe ser impulsada desde la alta dirección. El compromiso del C-Level garantiza los recursos y la dirección necesarios.

- **Visión inspiradora:** Comunicar claramente el 'por qué' de la transformación digital a toda la organización.
- **Patrocinio activo:** Liderar con el ejemplo, utilizando herramientas de datos en las reuniones de directorio.
- **Tolerancia al riesgo:** Crear un entorno seguro donde los equipos puedan probar nuevas herramientas de IA sin temor a represalias si fallan.



Gobernanza y gestión del cambio: Asegurando una transición estructurada

El liderazgo efectivo establece reglas claras y acompaña a la organización durante la transición hacia operaciones impulsadas por IA.



Comité de innovación

Creación de un equipo multidisciplinario que evalúe y apruebe nuevas herramientas tecnológicas.



Políticas de uso de datos

Establecer directrices claras sobre privacidad, seguridad y ética en el uso de IA comercial.



Comunicación transparente

Mantener a toda la empresa informada sobre los avances, éxitos y aprendizajes del proceso de digitalización.

Diagnóstico digital Exportador: El punto de partida hacia la madurez

Antes de planificar, es fundamental conocer la realidad actual de la empresa. El diagnóstico digital revela las fortalezas a potenciar y las debilidades a mitigar.



- **Evaluación objetiva:** Medición del nivel de integración tecnológica en los procesos de exportación actuales.
- **Identificación de brechas:** Comparación entre el estado actual de la empresa y las mejores prácticas de la industria a nivel global.
- **Alineación de expectativas:** Sincronizar la percepción de la directiva con la realidad operativa del día a día.

3 Herramientas y marcos

Herramienta 1: Micro-diagnóstico de madurez digital

Un marco de evaluación rápido para categorizar a la empresa en una de las cuatro etapas de madurez digital exportadora.

Etapa 1

Inicial (Manual)

Procesos basados en papel, hojas de cálculo y alta dependencia del esfuerzo manual.

Etapa 2

Conectada (Silos)

Uso de software específico (CRM, ERP) pero sin integración entre departamentos.

Etapa 3

**Integrada
(Automatizada)**

Flujos de información
continuos y procesos
estandarizados en toda la
cadena.

Etapa 4

Inteligente (Predictiva)

Uso activo de IA y machine learning para toma de decisiones proactiva.

Herramienta 2: Culture Map

Visualiza los comportamientos organizacionales necesarios para sostener la adopción de nuevas tecnologías frente a los hábitos actuales.

Estado actual (Típico)

- **Toma de decisiones:** Basada en intuición y experiencia previa.
- **Gestión del riesgo:** Aversión al riesgo y temor al error.
- **Estructura de trabajo:** Procesos rígidos y poco flexibles.
- **Flujo de información:** Comunicación fragmentada en silos.



Estado futuro (Deseado)

- **Decisiones basadas en datos:** Enfoque analítico (Data-driven).
- **Cultura de innovación:** Experimentación ágil y aprendizaje rápido.
- **Respuesta al entorno:** Adaptabilidad continua ante el cambio.
- **Sinergia operacional:** Colaboración transversal e integrada.

Plan de Transición

Identificación de las **intervenciones específicas de liderazgo** y **recursos humanos** requeridas estratégicamente para cerrar la brecha cultural identificada.

Ideación por dimensiones: El modelo de fluidez digital

Evaluar la capacidad de la empresa en cuatro dimensiones operativas clave para la exportación.

Experiencia del cliente internacional

¿Cómo usamos la tecnología para interactuar con compradores en el exterior?

Operaciones y logística

¿Qué nivel de visibilidad tenemos sobre nuestra cadena de suministro global?

Inteligencia comercial

¿Cómo recopilamos y analizamos datos de competidores y tendencias de mercado?

Cumplimiento y aduanas

¿Qué tan automatizada está nuestra gestión documental y regulatoria?

Priorización estratégica: Matriz de impacto vs. inversión

No todas las iniciativas de IA deben ejecutarse a la vez. Utilizar una matriz de priorización asegura un uso eficiente del capital y los recursos humanos de la PYME.



Quick wins: Iniciativas de IA de alto impacto y baja complejidad

Proyectos que pueden implementarse en semanas utilizando herramientas SaaS (Software as a Service) existentes, sin necesidad de desarrollo a medida.

Traducción y localización comercial

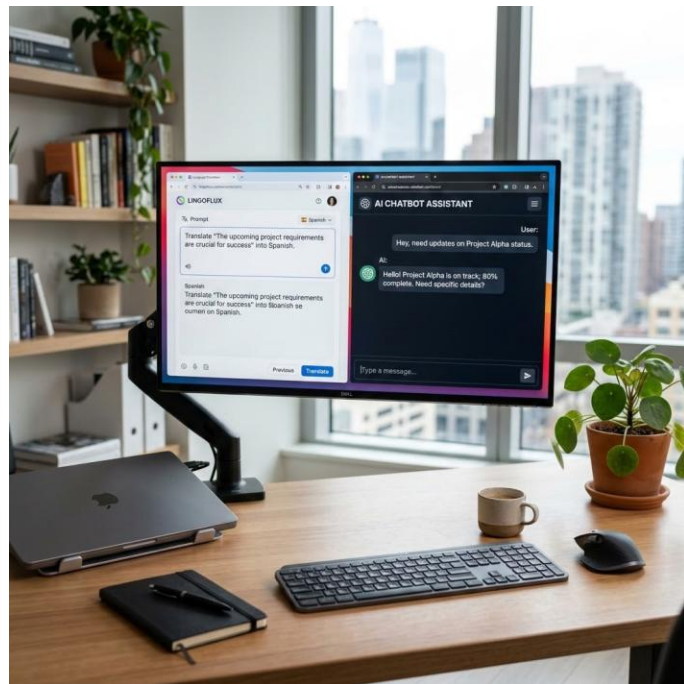
Uso de IA generativa (ej. ChatGPT, DeepL) para adaptar presentaciones de ventas a múltiples idiomas al instante.

Automatización de atención inicial

Implementación de chatbots con IA en el sitio web para calificar leads internacionales 24/7.

Análisis de tendencias básicas

Uso de herramientas de IA integradas en plataformas de comercio para identificar picos de demanda estacional.



4

Plan de acción

Plan de Acción: De la teoría a la ejecución paso a paso

Un enfoque estructurado garantiza que la implementación de la IA no se quede en buenas intenciones, sino que se convierta en una realidad operativa.

1

Fase de descubrimiento

Diagnóstico digital y mapeo de procesos actuales.

2

Fase de diseño

Selección de casos de uso prioritarios (Quick Wins) y herramientas adecuadas.

3

Fase de implementación

Piloto controlado con un equipo reducido (early adopters).

4

Fase de escalamiento

Despliegue a toda la organización, capacitación continua y medición de KPIs.

Hoja de Ruta a 90 Días: Hitos clave para el primer trimestre

Un cronograma ejecutivo diseñado para generar resultados tangibles rápidamente y mantener el momentum del equipo.

Mes 1: Diagnóstico y alineación

- Completar el test de madurez.
- Definir OKRs estratégicos.
- Seleccionar el primer 'Quick Win'.

Mes 2: Piloto y capacitación

- Lanzamiento de la primera herramienta de IA (ej. automatización de correos comerciales).
- Entrenamiento intensivo del equipo core.

Mes 3: Evaluación y ajuste

- Medir el impacto del piloto (ahorro de tiempo, aumento de leads).
- Documentar aprendizajes clave.
- Planificar el siguiente caso de uso escalable.

Indicadores clave de desempeño (KPIs) para medir el progreso

Lo que no se mide, no se mejora. Establecer métricas claras asegura que la adopción de IA genere valor real para la PYME.

Eficiencia operativa

Horas de trabajo manual reducidas por semana en procesos documentales.

Velocidad de comercialización

Reducción en el tiempo promedio de respuesta a cotizaciones internacionales.

Efectividad de ventas

Tasa de conversión de leads internacionales calificados por herramientas de IA.

Adopción interna

Porcentaje de empleados utilizando activamente las nuevas herramientas tecnológicas mensualmente.

Factores críticos de éxito en la adopción de IA

Elementos no negociables que determinan la diferencia entre un proyecto piloto exitoso y una implementación fallida.

Calidad de los datos (Data Quality)

La IA es tan buena como los datos que la alimentan. Un ERP desactualizado generará predicciones erróneas.

Enfoque en el usuario (User-Centric)

Las herramientas deben resolver problemas reales de los empleados, no complicarles el día a día.

Ciberseguridad

Proteger la propiedad intelectual y los datos de clientes internacionales al utilizar modelos de IA basados en la nube.



Alineación del C-Level: El rol indelegable de los dueños de empresa

"La transformación digital no puede ser delegada por completo al área de TI. Requiere involucramiento directivo continuo."

Definición del presupuesto

Asignar fondos no solo para licencias de software, sino principalmente para capacitación y gestión del cambio.

Revisión de métricas

Integrar los KPIs digitales en las reuniones mensuales de directorio.

Gestión de expectativas

Entender que la IA es una herramienta de optimización, no una solución mágica e instantánea a problemas estructurales de negocio.



5

Resumen ejecutivo

Resumen ejecutivo y próximos pasos para la PYME Exportadora

La inteligencia artificial es el nuevo estándar competitivo en el comercio global. La inacción es el mayor riesgo.

1 Consolidar los 4 pilares

Estrategia, Operaciones, Cultura y Liderazgo.

2 Conocer su realidad

Ejecutar el diagnóstico de madurez digital esta misma semana.

3 Empezar pequeño

Identificar un Quick Win (ej. automatización de traducciones o cotizaciones) y ejecutarlo en los próximos 30 días.

4 Medir y escalar

Utilizar el éxito inicial para financiar y justificar proyectos más ambiciosos.



Seminarios Miércoles del exportador

Preguntas y respuestas

Gary Rojas



Socio en GRC Consulting
gary.rojas@grc.com.pe

