

Seminarios Miércoles del exportador
IA aplicada al Marketing Internacional:

Herramientas para exportadores

Lima, 4 de febrero de 2026



**Darwin
Cruz**

hola@tangramperu.com

dcruzfiestas@gmail.com



Índice

1 Estrategia y entorno del marketing internacional

2 IA aplicada al marketing de exportación

3 Cómo convertir la IA en tu mayor ventaja

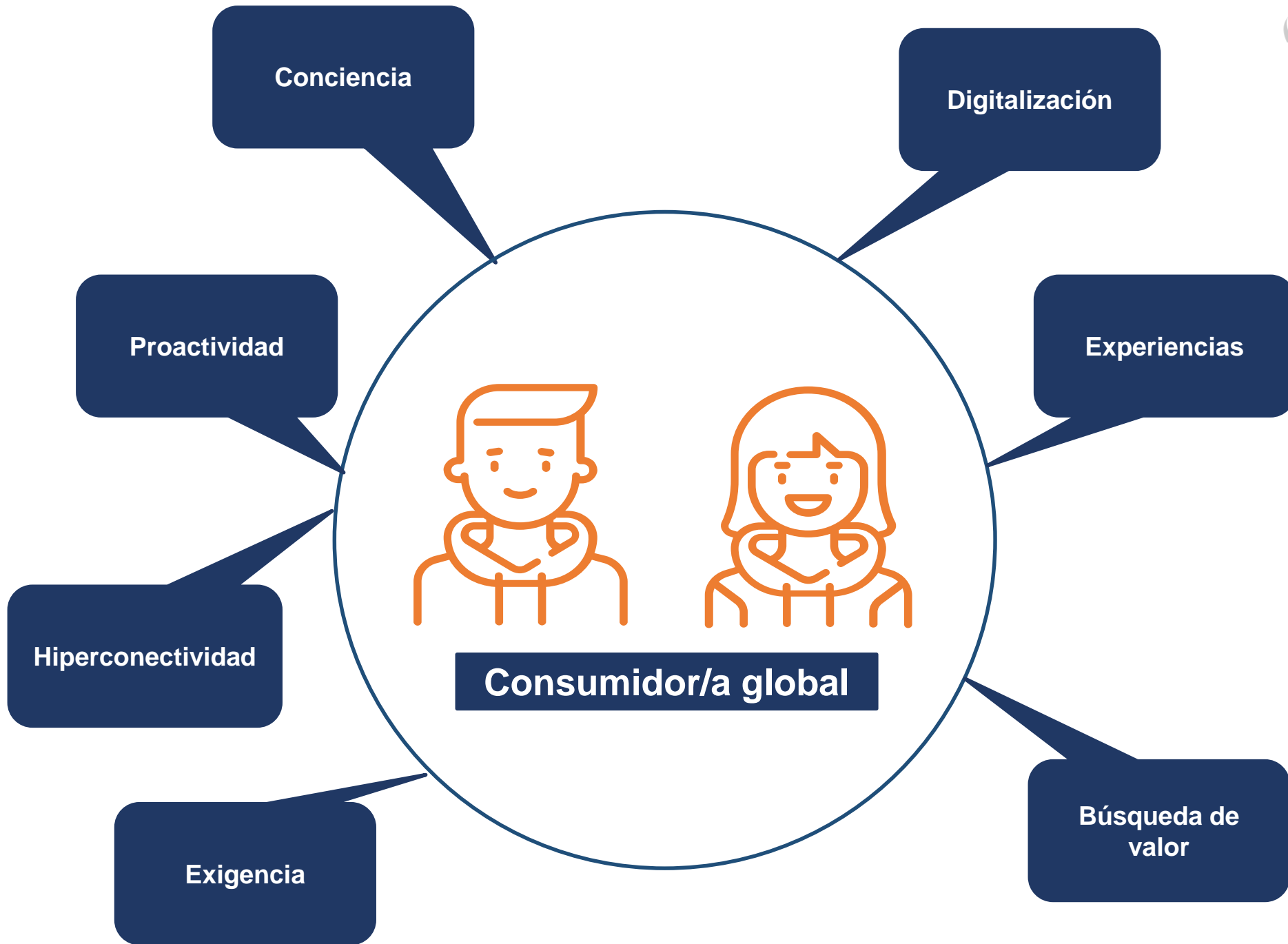
1

Estrategia y entorno del marketing internacional

1 El nuevo paradigma: marketing 5.0

El Marketing 5.0 es la aplicación de tecnologías que imitan el comportamiento humano para crear, comunicar y entregar valor a lo largo del recorrido del cliente internacional.

La IA no es una opción, es una necesidad para la MYPE. Permite procesar datos de mercados externos que antes solo las grandes empresas podían pagar.



Contexto: marketing internacional hoy



EL CLIENTE

Está más informado, compara más y decide más rápido.



PRODUCTO

Ya no basta con tener un buen producto: hay que comunicarlo bien y a tiempo.



EXPORTADORES

Para micro y pequeños exportadores esto significa hacer más con menos

Contexto: lo que se mantiene



LA LÓGICA

Sigue siendo la misma:

- Cliente
- Propuesta de valor
- Precio
- Canales



Las 4 P

- Producto
- Precio
- Punto de venta
- Promoción



LA DIFERENCIA

está en las herramientas a utilizar.

El pequeño exportador

- Poco tiempo
- Poco equipo
- Poco presupuesto
- Mucha información dispersa

Aquí es donde la IA se vuelve útil: como apoyo, no como lujo.



2

IA aplicada al marketing de exportación

La IA es un asistente digital para:

- Escribir.
- Resumir.
- Ordenar ideas.



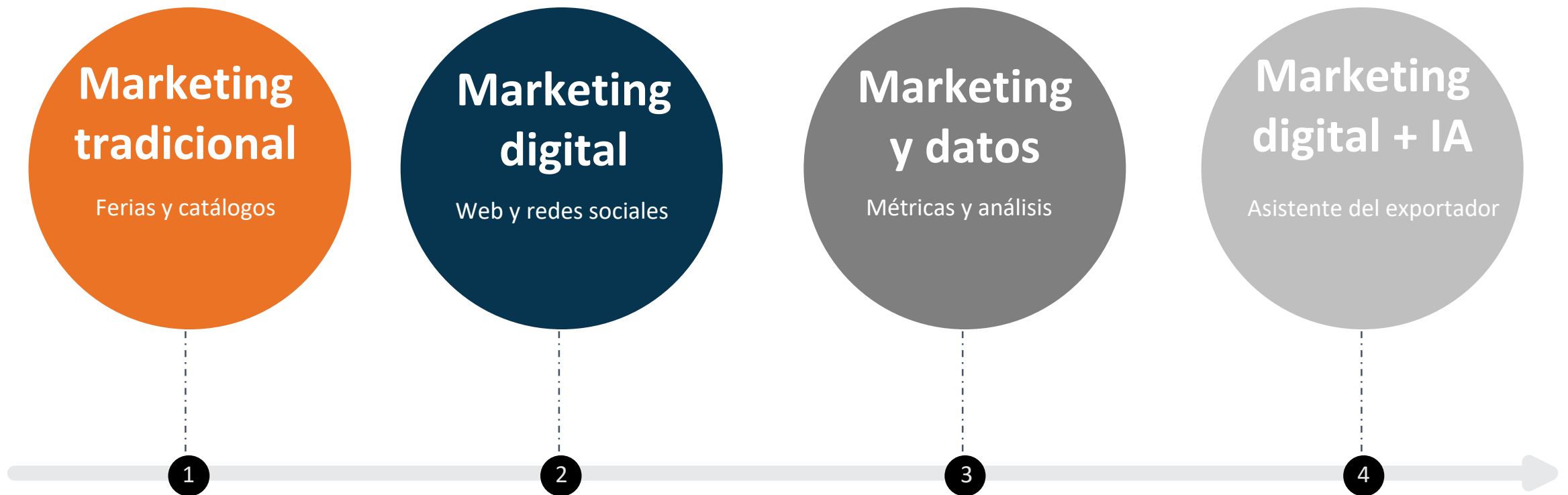
¿Qué es y qué no es IA?



La IA no es programación avanzada.

La estrategia sigue siendo humana

IA: la evolución del marketing digital



La IA analiza tendencias mundiales en segundos, redacta en 50 idiomas y automatiza tareas repetitivas de prospección



Si

La IA no reemplaza al exportador



No

La IA no tiene "calle", no conoce la cultura de negociación peruana, ni la de tu contraparte extranjera, no tiene empatía ni ética comercial propia

¿Dónde la IA ayuda al exportador?



Investigación de mercados



Atención al cliente



Adaptación del mensaje



Organización comercial



Contenidos digitales

Identificar oportunidades

Antes:

- Búsqueda manual
- Información fragmentada

Con ayuda de la IA:

- Resúmenes de mercados por país.
- Comparación básica entre destinos.
- Identificación de perfiles de clientes.

Exportadores peruanos pueden usar la IA generativa para resumir información de mercados como Chile, EE.UU. o Colombia a partir de fuentes públicas como Exportemos.pe, Trademap, Market Acces Map (Macmap), entre otras.

Exportador de castañas de Madre de Dios. Usó IA para descubrir que en Alemania hay un pico de demanda en noviembre por dietas de invierno.



La IA analiza miles de datos de aduanas, tendencias en Google y precios de competencia en segundos, pero... puede alucinar. Es por eso que debemos asegurarnos de alimentarla con información de fuentes públicas para que analice datos reales y confiables.

Glocalización

El problema: Un brochure en "español neutro" no vende igual en México que en Estados Unidos.

La solución: IA para adaptar modismos, unidades de medida y argumentos de venta según el país.



Marca de Pisco. IA adaptó el mensaje: Para EE.UU. resaltó "Mixología Premium"; para Chile resaltó "Tradición y Origen".

El momento cero de la verdad hoy

- El cliente investiga antes de contactarte.
- Busca en Google, redes, marketplaces.
- La IA ayuda a preparar mejor ese primer impacto.

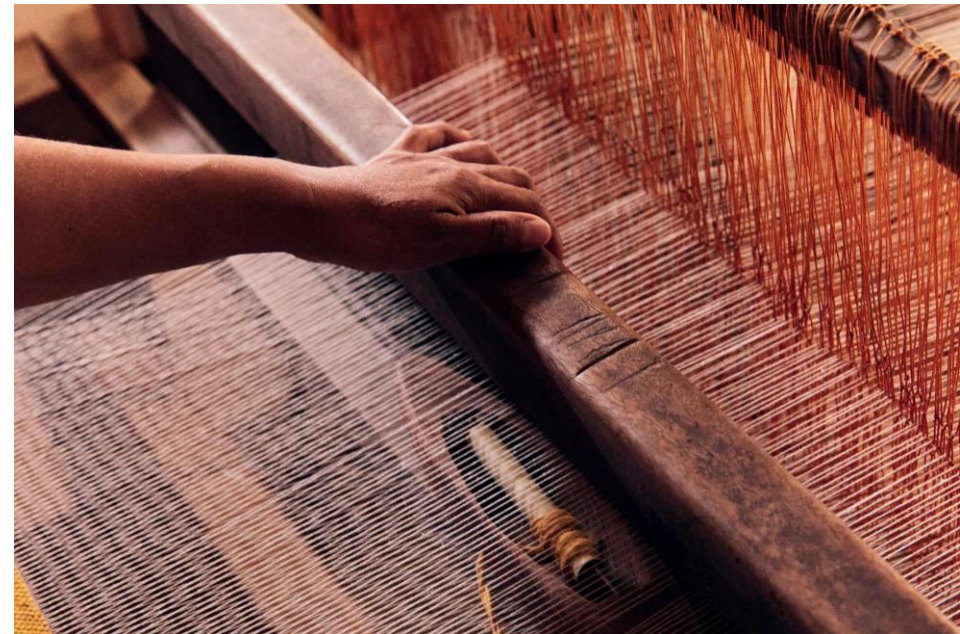


Contenidos de marketing

Estrategia: Generar confianza antes de la primera llamada.

IA puede ayudar a:

- Redactar posts informativos
- Proponer ideas de contenido
- Ajustar mensajes para web, LinkedIn o email

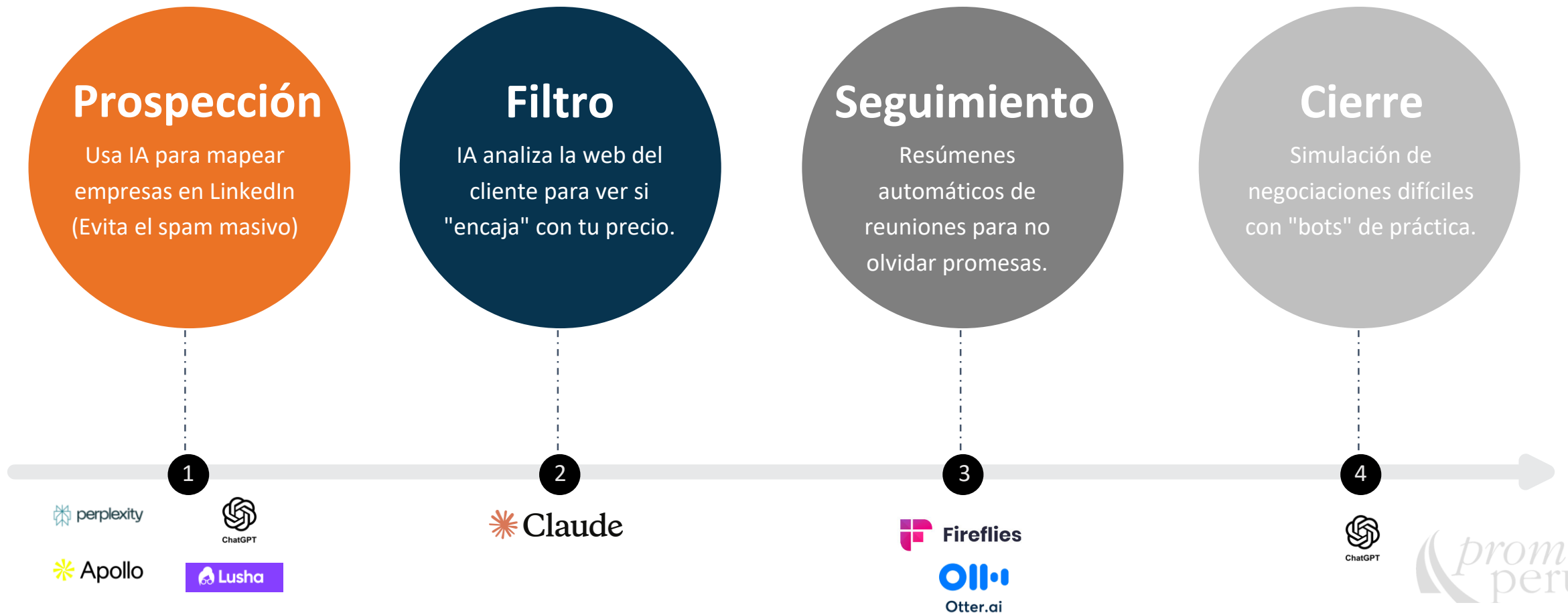


Mypes peruanas del sector textil usan IA para:

- Describir productos en inglés
- Crear contenidos para LinkedIn

Resultado: mayor visibilidad y contacto inicial con compradores.

Embudo de ventas





Cómo convertir la IA en tu mayor ventaja

La IA es la herramienta, el exportador es el dueño del negocio. Ella propone, tú decides y validas.



Límites de la IA en la internacionalización



No reemplaza la visita a una feria internacional. No conoce la honestidad de un socio nuevo. No sustituye la calidad de tu producto

¿Cómo empiezo?



El futuro es de quien usa la IA, no de quien le teme

La IA democratiza el marketing internacional.

Hoy, una MYPE peruana puede competir con una multinacional si sabe usar sus herramientas.