

Seminarios Miércoles del exportador

Gestión de la innovación exportadora utilizando IA

Ing. MBA Hamilton Martínez Flórez

Lima, 7 de octubre de 2026



Hoy no vamos a hablar de IA. Vamos a usarla.

La sesión está diseñada como una secuencia de decisiones empresariales, no como una clase de herramientas.

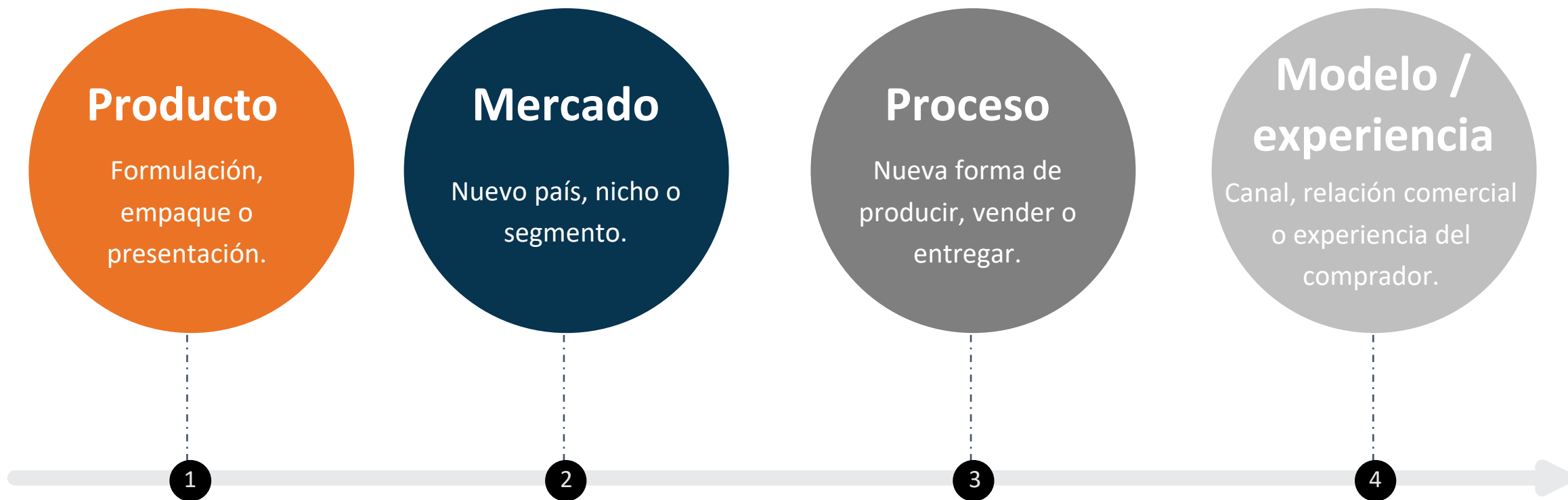
OBJETIVO

Reducir incertidumbre antes de invertir.

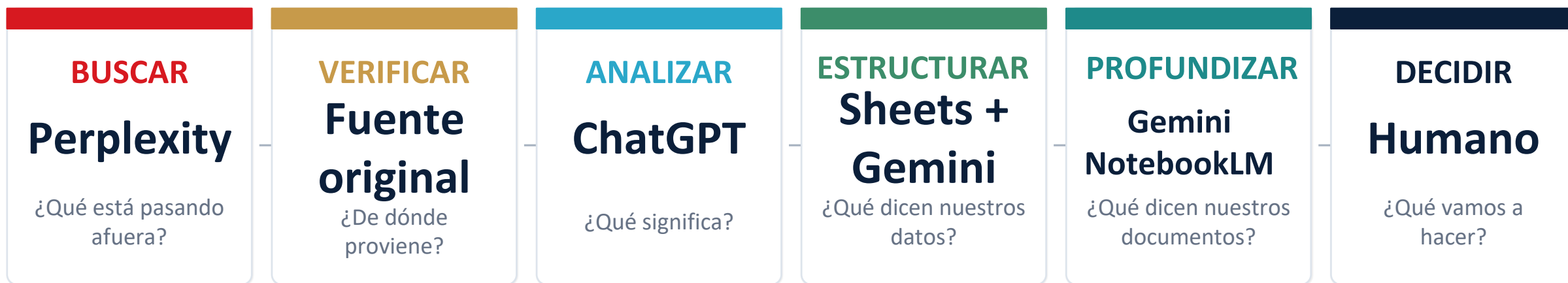
8

decisiones de
innovación
exportadora

Innovar para exportar no es solo crear un producto nuevo



Cada herramienta cumple una función distinta en el proceso.



Principio rector

La IA no toma la decisión exportadora: reduce el tiempo para llegar a mejores decisiones.

Amazonía Superfoods S.A.C.

Una sola empresa ficticia recorre todo el webinar.

PRODUCTO ACTUAL

**Snack premium
de cacao peruano +
aguaymanto
deshidratado**

CASO FICTICIO

1

OBJETIVO

Desarrollar oportunidades internacionales

2

RESTRICCIÓN

Recursos limitados para investigar y adaptar

3

INCERTIDUMBRE

Mercado, segmento, oferta y comprador

4

RETO

Aprender antes de comprometer inversión

¿Qué está cambiando en el mercado internacional?

Detectar señales que puedan convertirse en oportunidades de innovación.



PROMPT ANCLA

Investiga tendencias internacionales recientes...
Para cada hallazgo: evidencia, fuente, fecha, implicación y nivel de incertidumbre.

REGLA DE ORO

**Perplexity no es la fuente.
Es el investigador.**

¿Qué mercado merece investigarse con mayor profundidad?

Convertir evidencia dispersa en una matriz de decisión visible y defendible.



Criterios ponderados

Tamaño 20%

Crecimiento 20%

Afinidad 15%

Competencia 15%

Barreras 10%

Logística 10%

Precio 10%

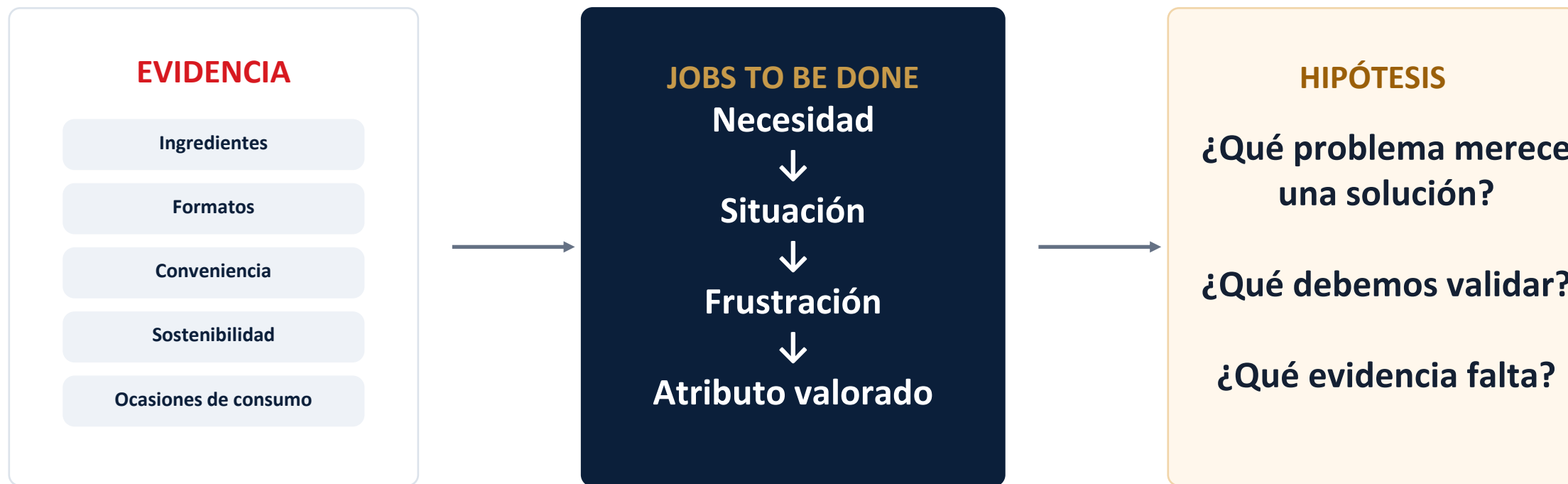
PREGUNTAR A GEMINI

1. Crear la fórmula ponderada
2. Identificar patrones
3. Señalar datos faltantes
4. Conversar con la matriz

**La matriz informa.
El empresario decide.**

¿Para quién exactamente queremos innovar?

Transformar evidencia del consumidor en Jobs to Be Done y preguntas de validación.



Del dato al problema, antes de saltar a la idea.

¿Cómo están resolviendo esas necesidades otros competidores?

Benchmarking para distinguir estándares, diferenciadores y espacios potenciales.

nucao

producto · propuesta · formato ·
precio · canal

KoRo

producto · propuesta · formato ·
precio · canal

buah

producto · propuesta · formato ·
precio · canal

dmBio

producto · propuesta · formato ·
precio · canal

Landgarten

producto · propuesta · formato ·
precio · canal

+1 relevante

producto · propuesta · formato ·
precio · canal

CHATGPT

- Patrones repetidos
- Estándares del mercado
- Diferenciadores
- Segmentos muy atendidos
- Espacios potenciales

**Ausencia de evidencia ≠ ausencia de
competencia**

Con toda esta evidencia, ¿qué podríamos cambiar?

Idear después de investigar: producto, formato, experiencia, canal y modelo.



La creatividad mejora cuando la evidencia entra primero.

Prototipar no es producir. Prototipar es aprender.

Convertimos una hipótesis en algo que un comprador pueda ver, cuestionar y comparar antes de invertir en producción.

Prototipo mínimo

Nombre provisional · propuesta de valor ·
presentación · mensajes frontales · argumentos
B2B · preguntas de validación



“Este diseño no está listo para producirse. Está listo para conversar.”

¿Quién podría comprar esta propuesta?

Pasar de una lista de empresas a una cartera priorizada de investigación.



No inventar contactos. Si no existe evidencia: NO VERIFICADO.

SCORING EN SHEETS

Compatibilidad 30%

Canal 25%

Exp. importada 20%

Posicionamiento 15%

Calidad evidencia 10%

Gemini: patrones · evidencia insuficiente · datos faltantes

¿Qué deberíamos decirle a ese comprador específico?

Personalización comercial basada en contexto, no en plantillas genéricas.

MENSAJE GENÉRICO

“Somos una empresa líder con productos de alta calidad. Nos gustaría crear sinergias y explorar oportunidades de negocio.”

Pone el nombre. No entiende el contexto.

PROPUESTA PERSONALIZADA

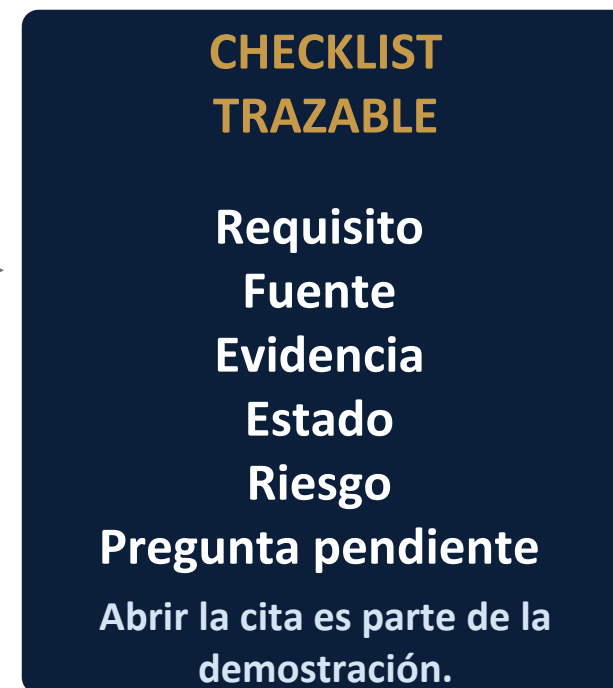
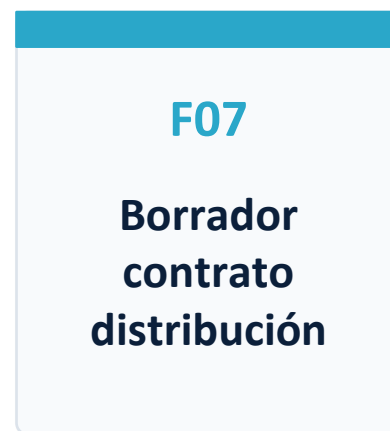
**Comprador + portafolio +
canal + evidencia de
compatibilidad + hipótesis
comercial + preguntas**

Personalización = comprender su
contexto.

Salida: propuesta de valor · email · LinkedIn · 5 preguntas para reunión

¿Qué debemos cumplir y qué requiere validación?

Inteligencia documental: pasar de documentos dispersos a un checklist trazable.



IA organiza e identifica riesgos. No sustituye revisión legal, sanitaria, aduanera o técnica.

El ciclo completo de innovación exportadora asistida por IA

Ocho decisiones conectadas por evidencia, hipótesis, experimentos y aprendizaje.



IA = capa transversal para investigar, analizar, experimentar y aprender

El cambio no es “usar IA”

Es cambiar la velocidad de aprendizaje.

De tareas aisladas a un proceso más trazable y experimentable.

EXPORTACIÓN TRADICIONAL

- Buscar información
- Leer documentos
- Pocas alternativas
- Diseñar y luego validar
- Prospección masiva
- Mensaje estándar
- Datos dispersos

EXPORTACIÓN AUMENTADA CON IA

- Analizar evidencia
- Extraer patrones
- Explorar alternativas
- Prototipar antes de invertir
- Prospección priorizada
- Personalización contextual
- Conocimiento estructurado

El método que se llevan

Siete pasos para usar IA sin delegar la decisión.



No delegar criterio. Aumentar capacidad de análisis.



Hamilton Martínez Flórez

Cuenta de empresa de WhatsApp

Seminarios Miércoles del exportador

Preguntas y respuestas

Hamilton Martínez Flórez
hamaflo1969@gmail.com

