Seminarios Miércoles del exportador

Automatización comercial para exportadores

Cómo gestionar compradores internacionales sin perder ninguna oportunidad de venta

Emet Córdova
emet@4we.pe
974 209 670

Lima, 28 de octubre de 2026

¿Cuántos compradores perdiste este año… sin enterarte?

Un correo sin responder un viernes. Una tarjeta de feria olvidada en un cajón. Una cotización que nadie volvió a seguir.

EXPOSITOR

¿Quién te acompaña hoy?

Emet Córdova

Estratega de Marketing e IA

Ayudo a empresas a vender más con procesos comerciales apoyados en datos, automatización e inteligencia artificial.

+35,000

personas capacitadas en Latinoamérica

CMO

de Acadea, empresa de educación en marketing

Fundador

de 4WE Agencia Digital

Maestría

en curso de Management Analytics & AI

Índice

1 Contexto exportador

2 Las fugas de venta

3 Captar y centralizar

4 Responder y dar seguimiento

5 IA para exportar

6 Medir y escalar

OBJETIVO

Lo que te llevas de esta sesión

Un mapa de fugas

Dónde se pierden hoy tus oportunidades: del primer contacto a la recompra, con un autodiagnóstico de 10 preguntas.

Un sistema y su stack

Arquitectura de automatización comercial con herramientas concretas para cada etapa, muchas gratuitas.

Plantillas y un plan

Prompts de IA, secuencias de seguimiento, scoring de compradores y un plan de 30-60-90 días.

1 Contexto exportador

EN ESTE BLOQUE

La oportunidad nunca fue tan grande… ni tan disputada

- Perú exporta más que nunca
- Dónde están los compradores
- Por qué el cuello de botella es comercial

Perú exporta más que nunca

US$ 90 mil M

en exportaciones en 2025: récord histórico

27.3%

del PBI peruano viene de las exportaciones

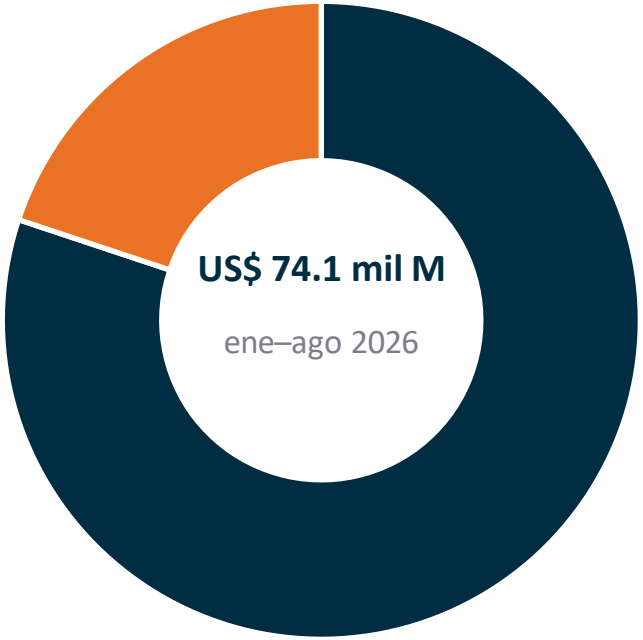
+34.3%

crecimiento ene–ago 2026 vs. 2025

Ene–ago 2026: US$ 74,123 millones exportados.

Fuentes: ADEX (ene. y oct. 2026); Mincetur vía El Peruano (2026).

El boom tiene letra pequeña



Tradicionales US$ 59,380 M

+45.2% · impulsadas por minería (+50.6%)

No tradicionales US$ 14,743 M

+3.1% · agro, pesca, textil, químicos, manufacturas

Lectura comercial: en los no tradicionales nadie te compra por el precio del cobre. Cada pedido se gana con respuesta, seguimiento y confianza.

Fuente: ADEX, reportado por EFE/Infobae (6–7 oct. 2026).

Miles de exportadores, el mismo comprador

8,846
empresas exportadoras

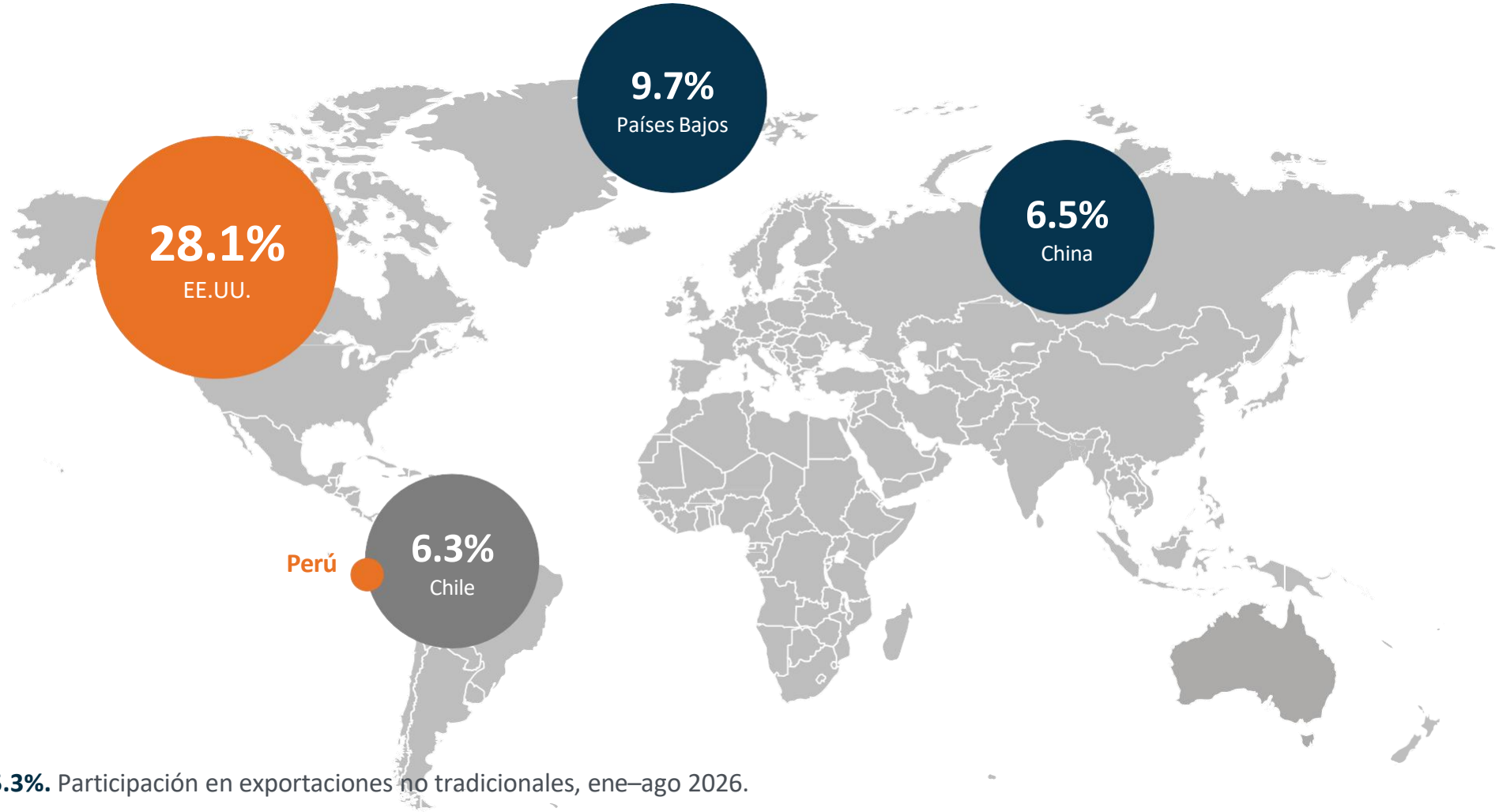
4,141
productos exportados

168
países de destino

Todos compiten por la atención del mismo comprador. Y también compiten exportadores de Chile, Ecuador, Colombia, México o Sudáfrica que le escriben la misma semana.

Fuente: ADEX, periodo ene–nov 2025 (Perú Retail, ene. 2026).

¿A dónde van los no tradicionales?



+ España 5.3%. Participación en exportaciones no tradicionales, ene–ago 2026.

Fuente: ADEX vía EFE/Infobae (oct. 2026).

Las puertas están abiertas

24

acuerdos comerciales vigentes

59

economías conectadas

El nuevo cuello de botella

- Acceso arancelario: resuelto en gran parte
- Logística y certificaciones: hay apoyo y proveedores
- **Responder, calificar y dar seguimiento a cada comprador: lo que más se descuida**

Fuente: Mincetur vía El Peruano (2026).

El problema no es conseguir compradores.
Es no perder los que ya te escribieron.

2 Las fugas de venta

EN ESTE BLOQUE

Dónde se escapan hoy tus oportunidades

- El viaje del comprador internacional
- El costo de responder tarde
- Autodiagnóstico de tu empresa

El viaje de un comprador internacional

Descubre
Feria, web, marketplace o referido

Contacta
Pide catálogo o precios

Muestra
Evalúa calidad y empaque

Cotiza
Incoterm, volumen, plazos

Negocia
Pago, contrato, certificados

Compra
Primer embarque

Recompra
Siguiente temporada

Fugas más frecuentes (en naranja): muestras que nadie sigue, cotizaciones que vencen sin respuesta y compradores que no reciben noticias antes de su siguiente temporada.

Las 7 fugas del exportador

01

Tarjetas de feria

Quedan en un cajón o en el celular del vendedor.

02

Correos sin responder

Llegan fuera de horario o al buzón equivocado.

03

Cotizaciones huérfanas

Se envían y nadie hace el seguimiento.

04

WhatsApp personal

Si el vendedor se va, se va el historial.

05

Diferencia horaria

El comprador escribe cuando tú duermes.

06

Barrera de idioma

Respuestas lentas o poco claras en otro idioma.

07

Recompra olvidada

Nadie avisa al cliente antes de su temporada.

La primera hora vale oro

7x

más probabilidad de calificar al lead si lo contactas en la primera hora (vs. esperar una hora más)

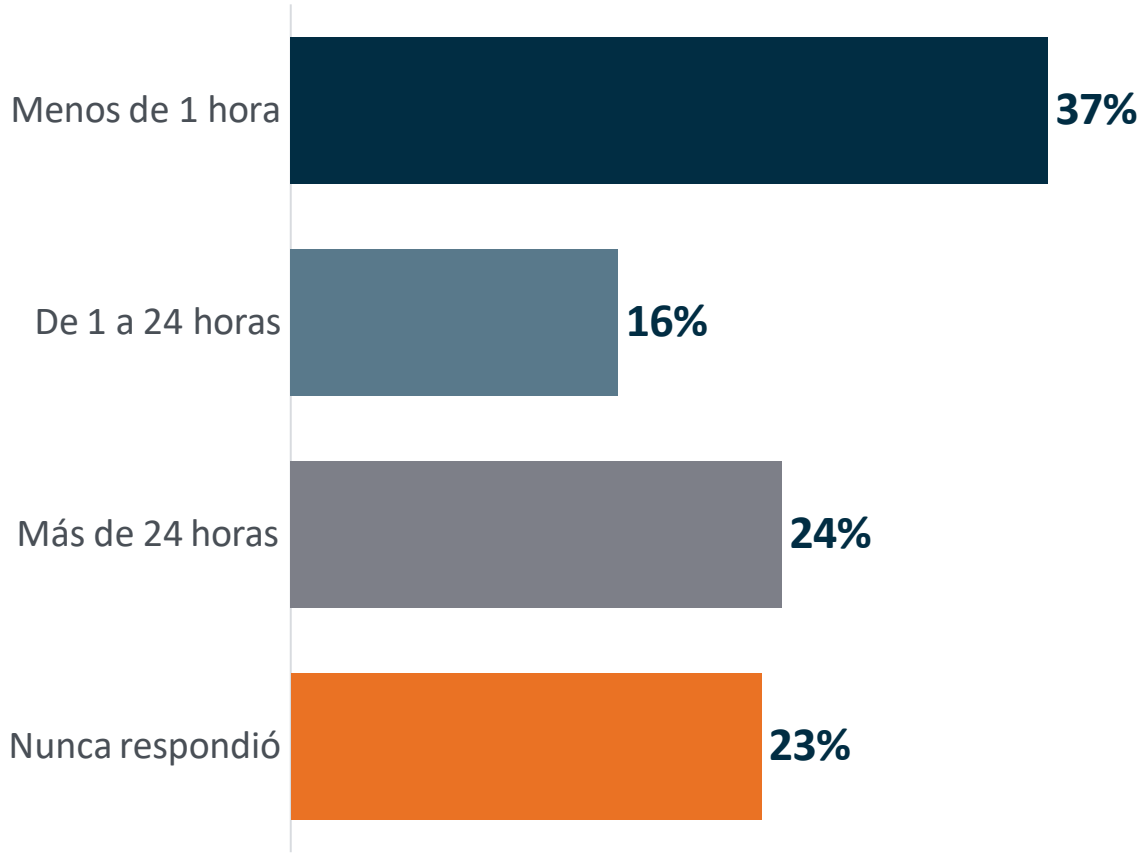
60x

más probabilidad frente a quienes tardan 24 horas o más

Para un exportador, «24 horas» es lo normal: el correo llega de noche, se ve al día siguiente y se responde cuando hay tiempo.

Fuente: Oldroyd, McElheran y Elkington, «The Short Life of Online Sales Leads», Harvard Business Review (2011). 1.25 M de leads, 42 empresas de EE.UU.

¿Qué tan rápido responden las empresas?



42 h

tiempo promedio de respuesta

Prueba esta semana

Escríbele a tu propia empresa desde un correo externo un viernes a las 9 p. m. y mide cuánto tardan en responderte.

Fuente: Harvard Business Review (2011), auditoría a 2,241 empresas de EE.UU.

Las tarjetas que se quedan en el cajón

< 47%

de las empresas expositoras rastrea sus leads de feria

El famoso «80% de leads de feria nunca se sigue» circula sin una fuente sólida. Pero todos conocemos la caja de tarjetas.

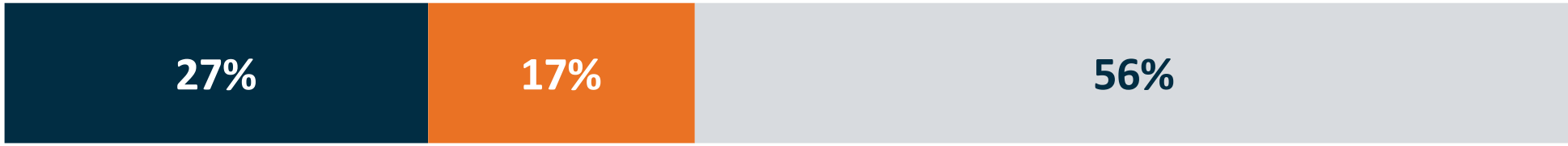
Haz la prueba con tu última feria

- ¿Cuántos contactos obtuviste?
- ¿Cuántos están registrados en un solo lugar?
- ¿Cuántos recibieron respuesta en 48 horas?
- ¿Cuántos tienen hoy una siguiente acción con fecha?
- ¿Cuántos se convirtieron en pedido?

Fuente: encuesta de Exhibitor Magazine (2010), citada en PFFC Online.

El comprador B2B ya no quiere esperar al vendedor

¿En qué usa su tiempo un comprador B2B durante la compra?



investigación online por su cuenta

reuniones con proveedores

consenso interno, investigación offline y otros

5–6% del tiempo para cada proveedor cuando compara varios. Tu ventana para impresionar es mínima.

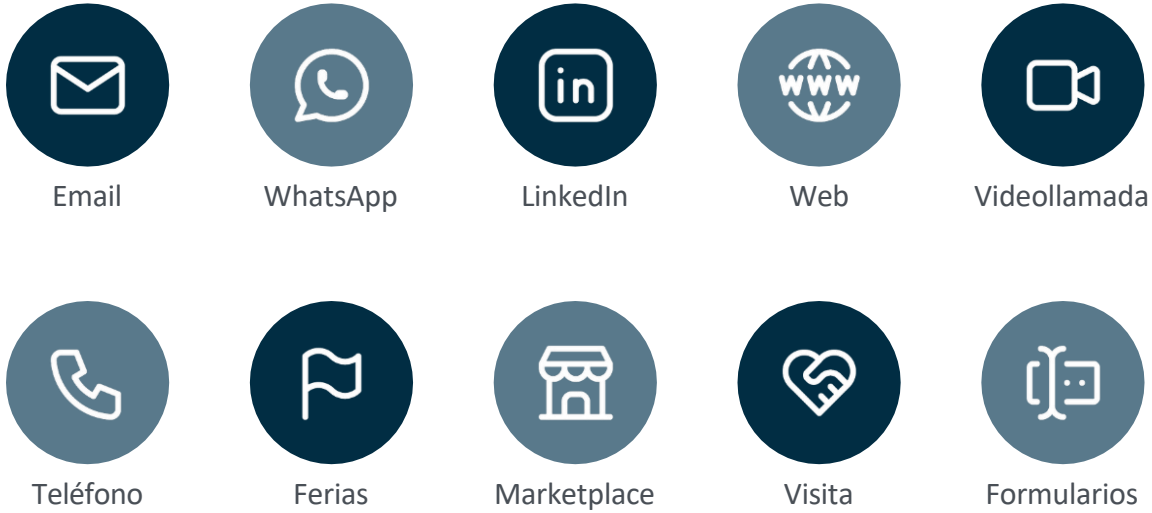
75% de los compradores B2B prefiere una experiencia de compra sin vendedor.

Fuente: Gartner, investigación sobre el viaje de compra B2B (citada por Growth Method, 2025).

Tu comprador usa 10 canales a la vez

10

canales usa en promedio un comprador B2B (eran 5 en 2016)



Si cada canal vive en un lugar distinto de tu empresa, el comprador se pierde entre ellos.

+50% de los compradores cambiaría de proveedor por una mala experiencia omnicanal.

Fuente: McKinsey & Company, B2B Pulse Survey 2024 (~4,000 decisores, 13 países).

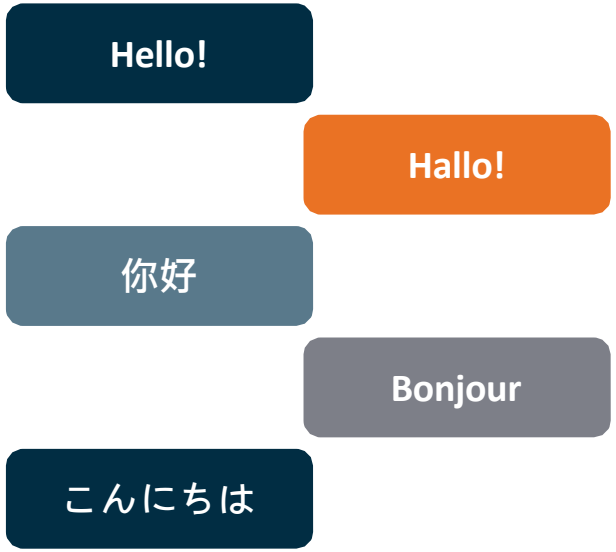
Si no te entiende, no te compra

76%

prefiere comprar con información en su propio idioma

40%

nunca compra en sitios en otro idioma



Para el exportador: catálogo, fichas técnicas y primera respuesta en el idioma del comprador. Con IA ya no es caro ni lento.

Fuente: CSA Research, «Can't Read, Won't Buy» (2020), 8,709 consumidores en 29 países.

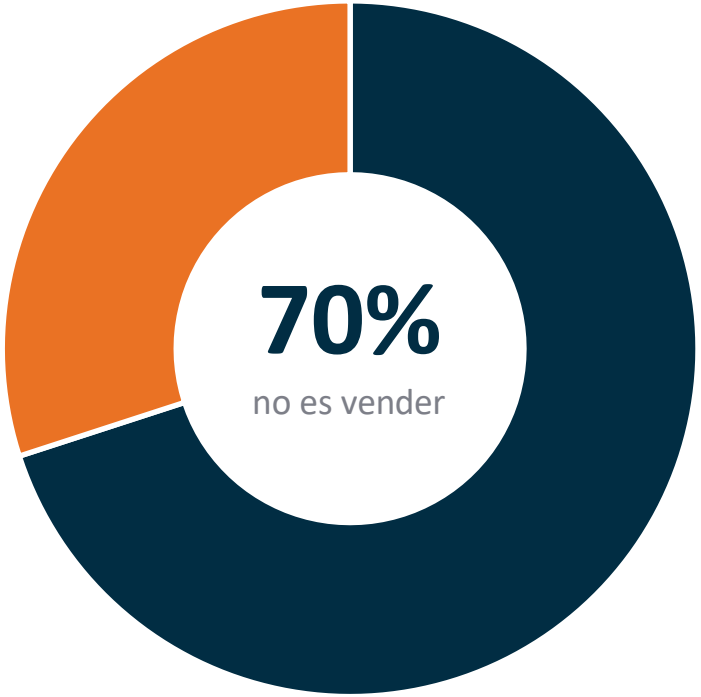
Cuando tu comprador escribe, tú duermes

9:00	6:00	15:00	18:00	22:00	23:00
Lima	Los Ángeles	Róterdam	Dubái	Shanghái	Tokio
UTC−5	UTC−8	UTC+1	UTC+4	UTC+8	UTC+9

Sin automatización, tu ventana real de respuesta se reduce a las pocas horas en que ambos están despiertos. Con ella, el comprador recibe respuesta en minutos, a cualquier hora.

Horarios referenciales con hora estándar (sin horario de verano).

Tu equipo vende menos de lo que crees



¿En qué se va el tiempo de un vendedor exportador?

- Copiar datos entre Excel, correo y WhatsApp
- Armar cotizaciones y proformas desde cero
- Buscar el último correo o la última conversación
- Coordinar reuniones entre zonas horarias
- Hacer reportes manuales para gerencia

Todo esto se puede automatizar total o parcialmente.

Fuente: Salesforce, State of Sales (2024), 5,500 profesionales de ventas.

Autodiagnóstico: ¿cuántas fugas tienes?

- [ ] ¿Tienes todos tus compradores y prospectos en un solo lugar?
- [ ] ¿Puedes responder en el idioma del comprador?
- [ ] ¿Respondes los primeros contactos en menos de 1 hora?
- [ ] ¿Si un vendedor renuncia, conservas sus conversaciones?
- [ ] ¿Sabes cuántas cotizaciones enviaste el mes pasado?
- [ ] ¿Sabes en qué mes compra cada cliente?
- [ ] ¿Cada cotización tiene un seguimiento con fecha?
- [ ] ¿Mides tu tasa de cotización a pedido?
- [ ] ¿Registras los contactos de feria en 48 horas?
- [ ] ¿Tienes respuestas automáticas fuera de horario?

8–10 sí: escala. **4–7:** fugas importantes. **0–3:** pierdes compradores cada semana.

Automatizar no es reemplazar al vendedor.

Es asegurar que ningún comprador se quede esperando.

3 Captar y centralizar

EN ESTE BLOQUE

Que cada comprador entre al sistema, venga de donde venga

- El sistema en 6 etapas
- Dónde encontrar compradores
- El CRM como centro de todo

El sistema: 6 etapas, ninguna oportunidad perdida

Captar

Ferias, web, datos de importación, LinkedIn, marketplaces

Centralizar

Un solo CRM con toda la historia del comprador

Calificar

Scoring: a quién atender primero

Cultivar

Secuencias multicanal y respuestas 24/7

Cerrar

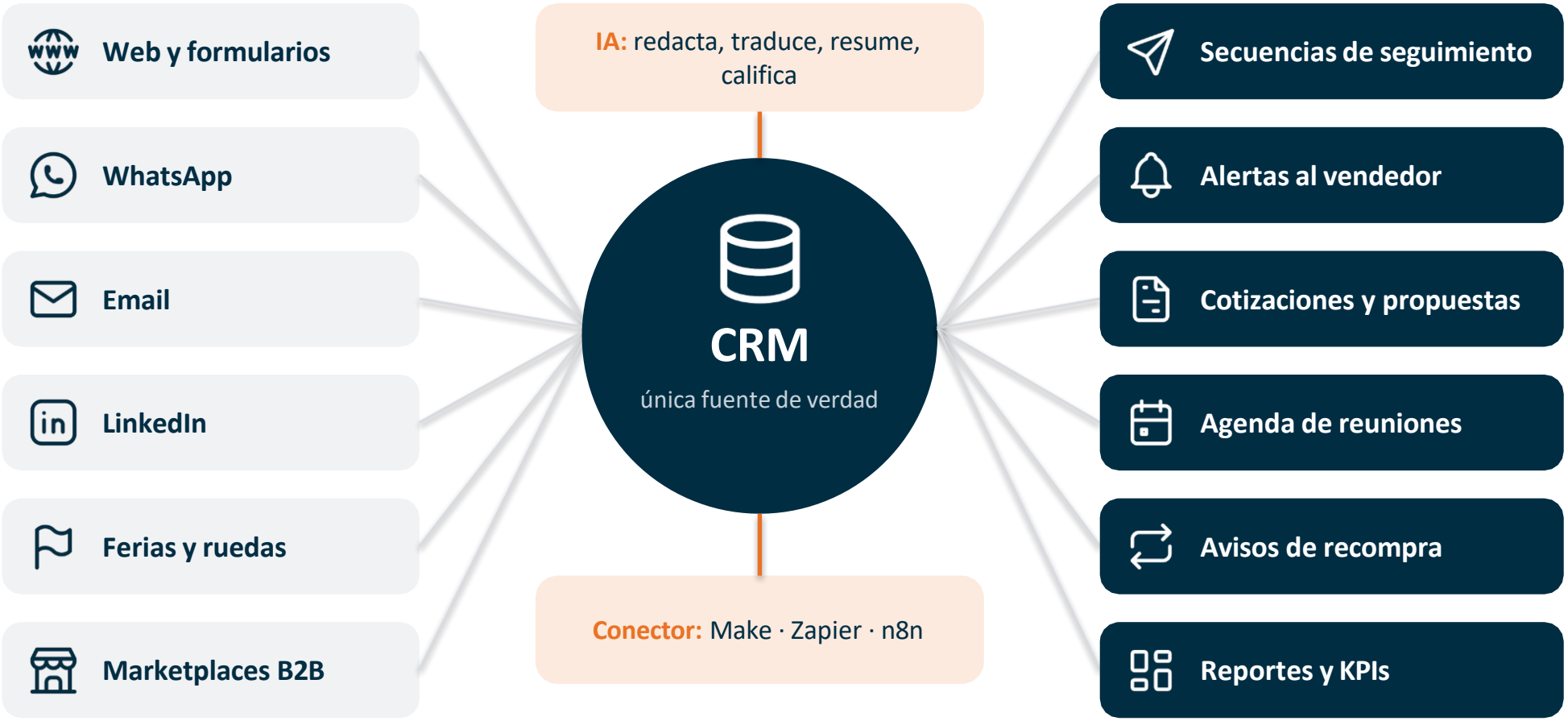
Muestras, cotizaciones y negociación con alertas

Crecer

Recompra por temporada, referidos, upselling

La regla: cada etapa tiene un responsable, un tiempo máximo y una automatización que avisa cuando algo se atrasa.

La arquitectura de tu automatización comercial



Si no está en el CRM, no existe

Hoy (sin sistema)

- ✕ Contactos en Excel, tarjetas y celulares
- ✕ Conversaciones en WhatsApp personal
- ✕ Seguimiento según la memoria del vendedor
- ✕ Nadie sabe cuántas cotizaciones hay abiertas
- ✕ Si el vendedor se va, se va el comprador

Con sistema

- ✓ Todos los compradores en un CRM
- ✓ WhatsApp y email conectados al historial
- ✓ Tareas y recordatorios automáticos
- ✓ Pipeline visible con montos y etapas
- ✓ La relación es de la empresa, no de una persona

Dónde encontrar compradores internacionales

Fuente	Qué te da	Herramientas	Costo
Estadísticas de comercio	Qué países importan tu partida y cómo crecen	TradeMap (ITC)	Gratis con registro
Inteligencia de mercados	Estudios de mercado, tendencias y ruedas de negocio	Exportemos.pe (PROMPERÚ)	Gratis
Datos de embarque	Nombre del importador, volumen, proveedor actual	Veritrade, Volza, ImportGenius, Panjiva	Pago
Decisores B2B	Personas de compras, cargos, correos	LinkedIn Sales Navigator, Apollo.io	Freemium / pago
Marketplaces B2B	Solicitudes de cotización (RFQ) activas	Alibaba.com, Tridge, Europages	Freemium / pago
Ferias y ruedas	Contacto cara a cara y confianza	Ferias sectoriales, macrorruedas PROMPERÚ	Inversión

Costos referenciales; revisa los planes vigentes de cada herramienta.

Inteligencia comercial: deja de adivinar

TradeMap (ITC)

Importaciones por partida y país, crecimiento, aranceles y principales proveedores. Ideal para priorizar mercados.

Exportemos.pe · PROMPERÚ

Inteligencia de mercados, tendencias, ruedas de negocio virtuales, asesoría y directorio. Web y app.

Veritrade

Datos de comercio exterior de Perú y otros países: quién exporta, quién importa y a qué precio.

Volza · ImportGenius · Panjiva

Registros de embarque con el nombre del importador y su proveedor actual en mercados como EE.UU.

Tip: busca a los importadores que hoy le compran a tu competencia en Chile, Ecuador o México.

Método: de la partida arancelaria al decisor

01	02	03	04	05
Partida	**Mercados**	**Importadores**	**Decisores**	**CRM**
Define tu código HS a 6 dígitos	Prioriza por volumen, crecimiento y TLC	Empresas que ya compran tu producto	Jefe de compras, category manager	Registra, puntúa y activa la secuencia
Ej. 0804.40 palta	**TradeMap**	**Datos de embarque**	**LinkedIn · Apollo**	**HubSpot · Zoho**

Resultado: una lista corta de compradores reales, priorizados y con nombre propio. Nada de bases masivas compradas.

Encuentra a la persona que decide

Búsqueda booleana en LinkedIn

```
("purchasing manager" OR "category
manager" OR "sourcing" OR
"procurement") AND ("fresh produce"
OR "fruit") AND importer
```

- Filtra por país, tamaño de empresa e industria.
- Guarda la búsqueda y recibe alertas de nuevos perfiles.
- Conecta con una nota corta y personalizada.

LinkedIn Sales Navigator

Filtros avanzados, alertas y listas de cuentas

Apollo.io

Base de contactos B2B y correos verificados; plan gratuito

Hunter · Lusha

Encuentran y verifican correos corporativos

Tu CRM

Todo contacto encontrado entra al CRM con su fuente

Protocolo de 48 horas post-feria

Durante

Escanea la tarjeta con la app del CRM, graba una nota de voz y etiqueta: caliente, tibio o frío.

Día 0

Mensaje automático de agradecimiento con foto del stand y catálogo en su idioma.

Día 1–2

Envío personalizado: ficha técnica, certificaciones y propuesta de muestra.

Día 7

Seguimiento: llamada o videollamada para los calientes; email para el resto.

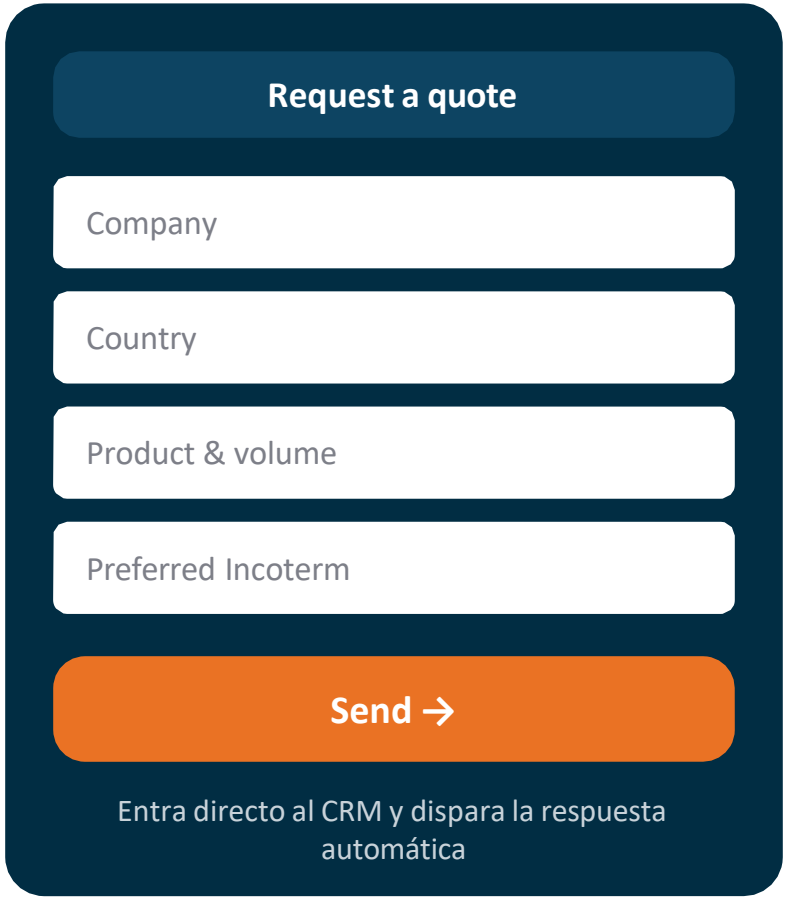
Día 30

Nutrición: novedades de cosecha o producción y casos de éxito.

Kit de feria: app del CRM con escáner de tarjetas · QR a formulario (Tally, Typeform) · plantillas listas antes de viajar

Tu web es tu vendedor 24/7

- Inglés + idioma del mercado clave
- Fichas técnicas descargables
- Certificaciones visibles (GlobalG.A.P., BRCGS, orgánico, Fairtrade…)
- Formulario corto: país, producto, volumen, incoterm
- Botón de WhatsApp con mensaje prellenado
- Chat con IA para responder fuera de horario



Marketplaces B2B: donde el comprador ya está buscando

Alibaba.com

El marketplace B2B más grande. Solicitudes de cotización (RFQ) de compradores de todo el mundo.

Tridge

Plataforma de abastecimiento y datos para alimentos y productos agrícolas.

Europages

Directorio B2B europeo para que importadores y distribuidores encuentren proveedores.

Clave: estas plataformas muestran tu tiempo y tasa de respuesta. Conecta sus notificaciones a una alerta en WhatsApp o al CRM y responde en minutos, no en días.

Elige tu CRM: 5 opciones para exportadores

CRM	Destaca por	Ideal si…	Para empezar
HubSpot	Facilidad de uso, email y formularios integrados	Quieres empezar rápido y crecer	Plan gratuito
Zoho CRM	Muy configurable, ecosistema de apps	Necesitas personalizar campos y procesos	Gratis hasta 3 usuarios
Pipedrive	Pipeline visual muy simple	Tu foco es el seguimiento de oportunidades	Prueba gratuita
Kommo	Nativo para WhatsApp e Instagram	La mayoría de conversaciones son por chat	Prueba gratuita
Bitrix24	Todo en uno: CRM, tareas, chat	Buscas una suite para todo el equipo	Plan gratuito

Planes y precios cambian con frecuencia: verifica las condiciones vigentes en la web de cada proveedor.

6 criterios para elegir bien

WhatsApp + email

Las conversaciones quedan en la ficha del comprador.

Multimoneda y multidioma

Cotizas en USD o EUR y escribes en su idioma.

Pipeline a medida

Etapas propias: muestra, cotización, embarque.

App móvil

Registras contactos en la feria, en el momento.

Automatizaciones

Tareas, recordatorios y secuencias incluidas.

Costo por usuario

Que puedas sostenerlo cuando crezca el equipo.

La ficha del comprador internacional

NF

Nordic Fresh Imports B.V.

Países Bajos · Importador mayorista

Score 78

PRODUCTO / PARTIDA

Palta Hass · 0804.40

VOLUMEN

2 contenedores / mes

INCOTERM

CIF Róterdam

CERTIFICACIONES

GlobalG.A.P., GRASP

IDIOMA · ZONA

Inglés · UTC+1

TEMPORADA DE COMPRA

Abril – agosto

DECISOR

Category Manager

ETAPA

Muestra enviada

Ejemplo ficticio con fines ilustrativos.

¿Por qué estos campos?

- La zona horaria define cuándo escribir
- El idioma define cómo escribir
- La temporada define cuándo recordar
- Las certificaciones filtran rápido
- El score define a quién atender primero

Un pipeline hecho para exportar

Nuevo	Contactado	Calificado	Muestra	Cotización	Negociación	Pedido
24 oportunidades	15 oportunidades	9 oportunidades	6 oportunidades	5 oportunidades	3 oportunidades	2 oportunidades
máx. 1 día	máx. 3 días	máx. 7 días	máx. 14 días	máx. 10 días	máx. 15 días	¡a embarcar!

Regla de oro: si una oportunidad supera el tiempo máximo de su etapa, el CRM crea una tarea y avisa al responsable.

4 Responder y seguir

EN ESTE BLOQUE

Responder en minutos y no soltar a nadie

- Calificar con el método CLAVE
- WhatsApp, secuencias y muestras
- Recetas de automatización

Califica con el método CLAVE

C

Capacidad

¿Volumen y frecuencia compatibles con tu oferta?

L

Legitimidad

¿Empresa verificable? ¿Historial de importación?

A

Alineación

¿Producto, calidad, certificaciones e incoterm encajan?

V

Ventana

¿Cuándo compra? ¿Hay temporada o urgencia?

E

Enlace

¿Hablas con quien decide o con quien influye?

Si fallan 2 o más letras: no cotices todavía; envíalo a una secuencia de nutrición.

Lead scoring: el CRM decide a quién atender primero

Señal	Puntos
Importa tu partida (verificado en datos de embarque)	+25
Volumen ≥ 1 contenedor al mes	+20
Decisor de compras identificado	+15
Pidió muestra o ficha técnica	+15
Abrió tu cotización 3 o más veces	+10
Mercado con TLC vigente	+10
Correo genérico sin web corporativa	−15

70+ **Caliente**

Contacto humano hoy

40–69 **Tibio**

Secuencia + llamada semanal

< 40 **Frío**

Nutrición mensual

Puntajes de ejemplo: ajústalos según tu producto y mercado.

Speed-to-lead: respuesta en minutos, 24/7

0 min

Respuesta automática en su idioma + catálogo

1 min

El CRM crea el contacto y calcula el score

2 min

Alerta al vendedor por WhatsApp o Slack

< 1 h

Contacto humano personalizado

Sin respuesta

Arranca la secuencia de seguimiento

Cómo se arma: formulario o WhatsApp → Make/Zapier → CRM → plantilla de respuesta → alerta al vendedor.

WhatsApp Business: app o API

App WhatsApp Business

- Gratuita
- Catálogo, etiquetas y respuestas rápidas
- Mensajes de bienvenida y ausencia
- Pocos dispositivos vinculados
- Sin integración real con CRM

API WhatsApp Business

- Pago por conversación/mensaje (según Meta)
- Varios agentes en un mismo número
- Chatbots e IA conectados
- Plantillas aprobadas para seguimiento
- Integración total con CRM

Proveedores de API: Kommo · Wati · Respond.io · Twilio · 360dialog

Por qué WhatsApp importa (también en B2B)

3 mil M

usuarios activos mensuales de WhatsApp (Meta, 2025)

73%

de los consumidores prefiere comunicarse con empresas por mensajería (Kantar para Meta, 2025)

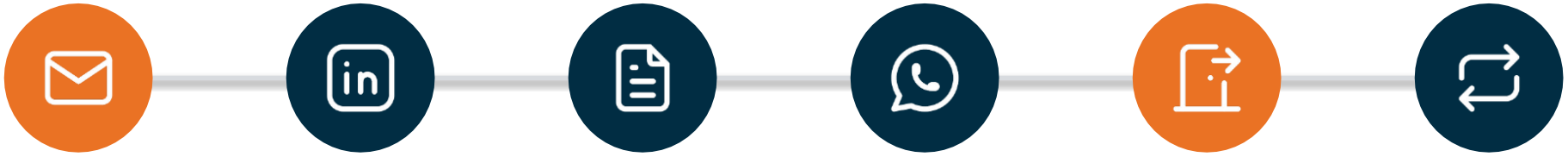
Úsalo para…

- ✓ Confirmar recepción de muestras y documentos
- ✓ Enviar avisos de embarque y tracking
- ✓ Resolver dudas rápidas con fichas y fotos
- ✓ Recordatorios de reunión con su hora local
- ⚠ **No para precios finales sin respaldo por escrito**

Confirma siempre el canal preferido de cada comprador.

Fuentes: Meta, resultados Q1 2025 (vía TechCrunch); Kantar/Meta, State of Business Messaging (2025).

Secuencia multicanal de seguimiento



Día 0	Día 2	Día 5	Día 10	Día 20	Día 45+
Email + WhatsApp Respuesta con catálogo y pregunta abierta	**LinkedIn** Conexión con nota personal	**Email de valor** Caso de éxito, ficha o video de planta	**WhatsApp** Mensaje corto: ¿te ayudo con la muestra?	**Email de cierre** «¿Cierro tu solicitud o seguimos?»	**Nutrición** Novedades mensuales de temporada

La secuencia se detiene sola en cuanto el comprador responde. Ahí entra la conversación humana.

Plantillas de seguimiento post-cotización

Día 2 · Confirmación	Día 7 · Valor	Día 14 · Decisión
Hi Anna, just checking that our quotation for Hass avocados (CIF Rotterdam) reached you. Happy to adjust volumes or packaging to your program.	*Anna, sharing a 60-second video of our packing house and our latest GlobalG.A.P. certificate. Would a sample shipment next week help your evaluation?*	*Our offer is valid until May 30 and our season starts in April. Should I reserve volume for you, or would you prefer we reconnect next season?*

Personaliza siempre una línea (su empresa, su mercado o su temporada). Ejemplos ficticios.

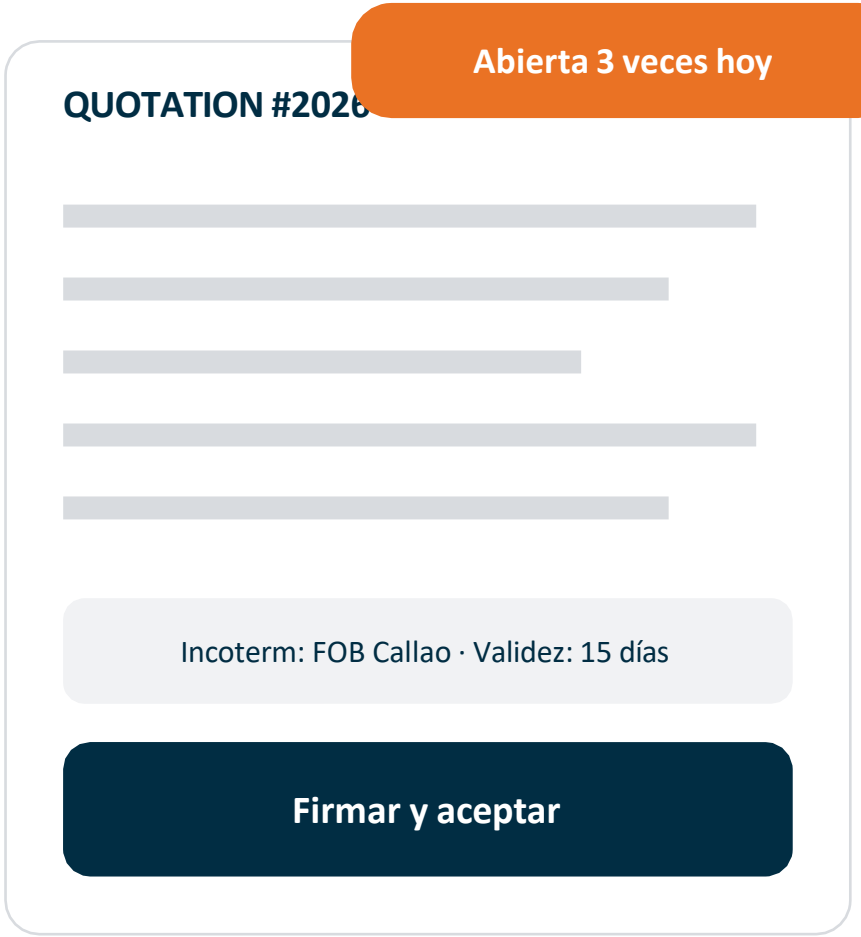
Muestras: la fuga más cara

Muestra despachada	Se registra el tracking en el CRM
En tránsito	Email automático con el número de guía
Entregada	WhatsApp: «¿Llegó en buen estado?»
Día +7	Formulario corto de evaluación
Día +14	Llamada y propuesta de cotización

Herramientas

- Make o Zapier para conectar el courier con el CRM
- AfterShip para centralizar tracking de DHL, FedEx o UPS
- Tally o Google Forms para la evaluación
- Tarea automática al vendedor en el día 14

Cotizaciones que avisan cuando las leen



Saber cuándo y cuántas veces la abren

PandaDoc · Proposify · Qwilr

Plantillas con incoterms, validez y condiciones

Menos errores, más velocidad

Firma electrónica

DocuSign · firma integrada

Aviso automático antes del vencimiento

Recordatorio al comprador y al vendedor

Agenda reuniones sin cálculos de zona horaria

Elige un horario · tu hora: Róterdam (UTC+1)

Lun	Mar	Mié	Jue	Vie
15:00	15:00	15:00	15:00	15:00
16:00	16:00	**16:00**	16:00	16:00
17:00	17:00	17:00	17:00	17:00

Miércoles 16:00 en Róterdam = 10:00 en Lima
Invitación con enlace + recordatorio 24 h y 1 h antes

Calendly · Cal.com

Conversión automática a la hora local del comprador

World Time Buddy

Para encontrar la franja que sirve a ambos

Google Meet · Zoom · Teams

Enlace generado solo, sin copiar y pegar

Recordatorios

Email y WhatsApp antes de la reunión

El pegamento: Make, Zapier o n8n

Zapier

El más fácil

- Miles de integraciones
- Ideal para empezar
- Se paga por tareas ejecutadas

Make

El más visual

- Escenarios con lógica compleja
- Buena relación costo-beneficio
- Curva de aprendizaje media

n8n

El más flexible

- Código abierto, autoalojable
- Fuerte en agentes de IA
- Requiere perfil técnico

5 recetas de automatización para copiar

	SI	**Llega un formulario web**	→ ENTONCES	Crear contacto en CRM + respuesta en su idioma + alerta al vendedor
	SI	**Escaneas una tarjeta en la feria**	→ ENTONCES	Etiquetar por evento + mensaje de agradecimiento + iniciar secuencia
	SI	**El comprador abre la cotización 3 veces**	→ ENTONCES	Tarea urgente: «llamar hoy» al responsable
	SI	**7 días sin respuesta**	→ ENTONCES	Mover a «en riesgo» + mensaje de seguimiento por otro canal
	SI	**Se confirma el embarque**	→ ENTONCES	Enviar BL, tracking y fecha estimada de llegada al comprador

“La primera regla de cualquier tecnología usada en un negocio es que la automatización aplicada a una operación eficiente magnificará la eficiencia. La segunda es que la automatización aplicada a una operación ineficiente magnificará la ineficiencia”.

Bill Gates

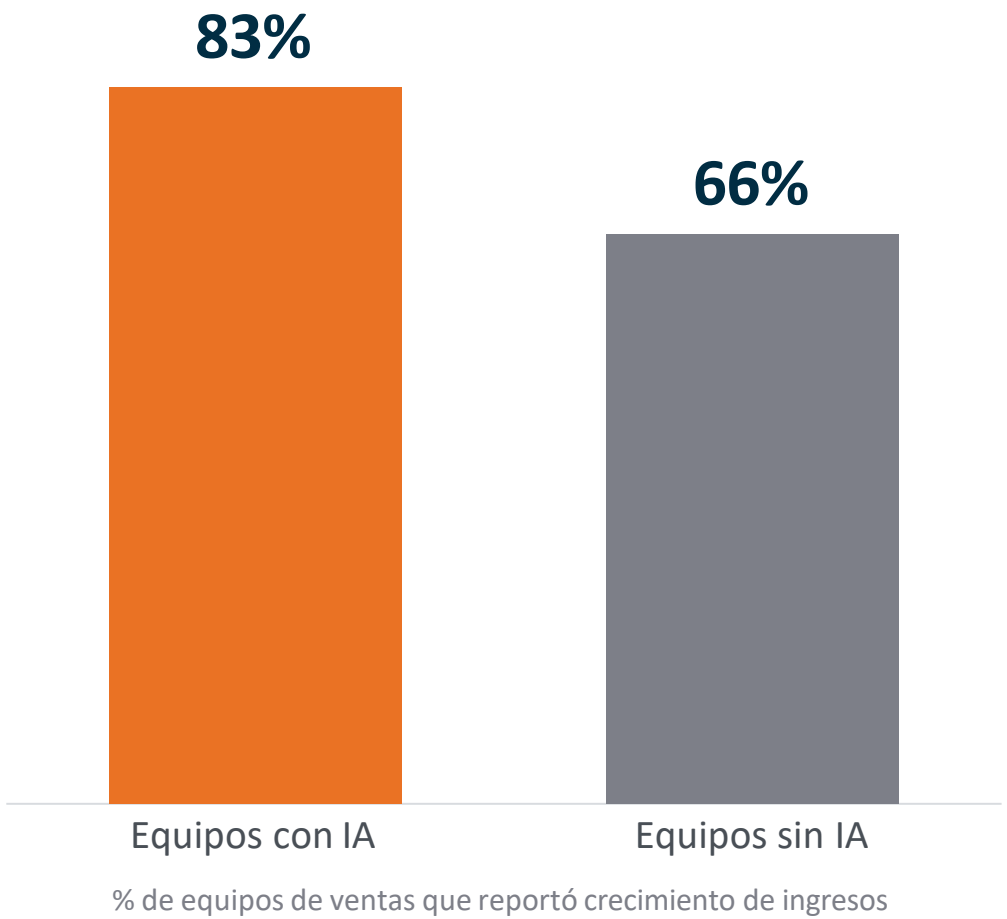
5 IA para exportar

EN ESTE BLOQUE

Un equipo comercial que habla todos los idiomas

- 8 usos de IA para el exportador
- Prompts listos para usar
- Riesgos y buenas prácticas

Los equipos con IA crecen más



% de equipos de ventas que reportó crecimiento de ingresos

81%

de los equipos de ventas ya experimenta con IA o la tiene implementada

Ojo:

es una correlación. La IA rinde más en equipos con procesos ordenados y datos en un CRM.

Fuente: Salesforce, State of Sales (2024), 5,500 profesionales de ventas.

8 usos de IA para el exportador

Investigar al comprador
Resumen de la empresa, mercado y señales de compra

Redactar en su idioma
Primer contacto y seguimientos adaptados al país

Traducir fichas y catálogos
Con revisión humana en términos técnicos

Responder 24/7
Chatbot con tus fichas, MOQ y certificaciones

Resumir reuniones
Acuerdos y tareas directo al CRM

Calificar leads
Puntaje sugerido a partir del formulario

Preparar cotizaciones
Borradores con incoterm y condiciones

Analizar mercados
Leer datos de TradeMap y detectar oportunidades

Prompt 1: investiga al importador en 2 minutos

PROMPT · INVESTIGACIÓN

Actúa como analista de inteligencia comercial. Investiga a la empresa **[Nordic Fresh Imports, Países Bajos]**.

Dame: 1) qué hace y a quién vende, 2) productos que importa y orígenes actuales, 3) certificaciones que suele exigir, 4) noticias recientes, 5) posibles decisores de compra por cargo.

Cierra con 3 ángulos para un primer mensaje de **[exportador peruano de palta Hass]**. Cita tus fuentes.

Tips

- Activa la búsqueda web del asistente
- Pide fuentes y verifícalas
- Guarda el resumen en la ficha del CRM

Funciona en
ChatGPT · Claude · Gemini · Perplexity

Prompt 2: primer contacto adaptado a su cultura

PROMPT · PRIMER CONTACTO

Escribe un correo de primer contacto en **[inglés]** para **[Category Manager de un importador neerlandés]**.

Contexto: somos **[exportador peruano de palta Hass, GlobalG.A.P., 12 años, ventana abril–agosto]**.

Tono: directo y concreto, como se estila en Países Bajos. Máximo 120 palabras, un dato diferencial, una sola pregunta de cierre. Dame 2 versiones y un asunto para cada una.

Tips

- Da contexto real: certificaciones, volumen, temporada
- Pide límite de palabras
- Revisa nombres, cifras y tono antes de enviar

Funciona en
ChatGPT · Claude · Gemini

Adapta el mensaje a cada mercado

EE.UU.

- Directo y rápido
- Datos, precio y capacidad
- Cumplimiento FDA y FSMA

Países Bajos / Alemania

- Precisión y puntualidad
- Sostenibilidad y trazabilidad
- Certificaciones al día

China

- Relación antes que contrato
- WeChat además del correo
- Paciencia y jerarquía

Japón / Corea

- Calidad y consistencia
- Formalidad en el trato
- Detalle en empaque y especificaciones

Mejor regla: imita el estilo con el que te escribe tu comprador.

Traducción, voz y video en el idioma del comprador

DeepL

Traducción de correos, fichas y contratos con buen manejo del contexto.

Loom

Videos cortos personalizados: «Hola Anna, te muestro tu muestra antes de enviarla».

HeyGen

Traduce tu video a otro idioma con tu voz y sincronía de labios.

ElevenLabs

Locuciones naturales para videos de producto y presentaciones.

Idea para esta semana: un video de 60 segundos de tu planta o campo, en inglés y en el idioma de tu mercado prioritario.

Reuniones que se documentan solas

Videollamada con el comprador

Transcripción automática

Resumen: acuerdos, objeciones y próximos pasos

Notas y tareas en el CRM

tl;dv

Graba y resume Meet, Zoom y Teams; integraciones con CRM

Fireflies.ai

Transcribe, resume y busca en el historial de reuniones

Otter.ai

Transcripción en vivo y resúmenes automáticos

Siempre: avisa al comprador que la reunión se graba y respeta su decisión.

Un agente de IA que atiende 24/7, con límites claros

Base de conocimiento

- Fichas técnicas
- MOQ y presentaciones
- Incoterms que manejas
- Certificaciones
- Calendario de cosecha o producción
- Preguntas frecuentes

La IA responde sola

Datos técnicos, disponibilidad de muestras, documentos, agenda

La IA prepara, el humano aprueba

Cotizaciones preliminares, propuestas, respuestas sensibles

Siempre un humano

Precios finales, condiciones de pago, contratos, reclamos

Se puede construir con la API de WhatsApp + n8n/Make + un modelo de IA, o con plataformas como Kommo, Wati o Respond.io.

Riesgos y buenas prácticas

Datos personales

Ley 29733 en Perú y GDPR si vendes a la UE. Base legal y finalidad clara para cada dato.

Consentimiento

WhatsApp exige opt-in para mensajes iniciados por la empresa. Sin spam masivo.

La IA se equivoca

Verifica cifras, nombres, certificaciones y promesas antes de enviar.

Información confidencial

No subas contratos o listas de precios a herramientas sin política de datos clara.

Toque humano

Automatiza lo repetitivo; personaliza lo importante.

Un responsable

Cada automatización tiene un dueño que la revisa cada mes.

Referencial; no constituye asesoría legal.

6 Medir y escalar

EN ESTE BLOQUE

Lo que no se mide, no se mejora

- Los 7 KPIs del exportador
- Recompra y stack por presupuesto
- Tu plan de 30-60-90 días

Los 7 KPIs comerciales del exportador

Tiempo de 1.ª respuesta

< 1 h

Tasa de respuesta del comprador

Medir y subir

Leads calificados por mes

Según capacidad

Muestra → cotización

Medir y subir

Cotización → pedido

Medir y subir

Ciclo de venta (días)

Bajar

Tasa de recompra

Subir

Tablero

En tu CRM, Looker Studio o Power BI. Revísalo cada semana.

Una mejora pequeña, un impacto grande

Ejemplo ilustrativo con cifras redondas.

Si las muestras con seguimiento pasan de 60% a 80% a cotización…

18 → 24

cotizaciones

6 → 8

pedidos: +33% sin un solo lead nuevo

La venta más rentable es la recompra

60 días antes de su temporada

Mensaje con disponibilidad, precios estimados y novedades

Después de cada embarque

Encuesta corta y reporte de calidad a la llegada

Cada trimestre

Contenido de valor: cosecha, certificaciones, mercado

Si el pedido no llega a tiempo

Alerta: «cliente en riesgo» al responsable

Caso ilustrativo: un exportador de cacao

Cacao Andino S.A.C. (empresa ficticia) · 4 personas en el área comercial · mercados: EE.UU. y Europa

Antes

- ✗ Contactos de 3 ferias en tarjetas y Excel
- ✗ Respuesta a nuevos contactos: 2 a 3 días
- ✗ Seguimiento de muestras: «cuando hay tiempo»
- ✗ Sin datos de conversión

Después de 90 días

- ✓ Todo en un CRM gratuito con pipeline de exportación
- ✓ Respuesta automática en minutos, humano en < 1 h
- ✓ Flujo de muestras con evaluación al día 7
- ✓ Tablero semanal con 7 KPIs

Tu stack según tu presupuesto

Arranque

US$ 0

- CRM gratuito: HubSpot, Zoho o Bitrix24
- App WhatsApp Business
- Calendly (plan gratuito)
- TradeMap + Exportemos.pe
- Asistente de IA (versión gratuita)
- Plantillas en el CRM

Crecimiento

≈ US$ 100–400 / mes

- CRM de pago con secuencias
- API de WhatsApp (Kommo, Wati…)
- Make o Zapier
- Apollo.io
- Notetaker de reuniones
- PandaDoc o similar

Escala

≈ US$ 500+ / mes

- CRM avanzado + agente de IA
- Datos de embarque (Veritrade, Volza…)
- LinkedIn Sales Navigator
- n8n e integración con ERP
- Tablero en Looker Studio / Power BI
- Video multilingüe con IA

Montos referenciales; verifica precios vigentes.

Tu plan de 30-60-90 días

30 días — Ordenar

- [ ] Elegir CRM y migrar contactos
- [ ] Definir pipeline de exportación
- [ ] Crear ficha del comprador
- [ ] Plantillas de respuesta en 2 idiomas

60 días — Automatizar

- [ ] Speed-to-lead desde web y WhatsApp
- [ ] Secuencia post-cotización
- [ ] Flujo de muestras
- [ ] Protocolo de feria listo

90 días — Potenciar

- [ ] Asistente de IA para investigar y redactar
- [ ] Lead scoring en el CRM
- [ ] Tablero con 7 KPIs
- [ ] Campaña de recompra por temporada

5 errores que debes evitar

1	**Automatizar el desorden**	Primero define etapas, responsables y tiempos.
2	**Comprar la herramienta antes que el proceso**	La herramienta sigue al proceso, no al revés.
3	**Mensajes robóticos**	Si se nota automático, pierde confianza. Personaliza una línea.
4	**Datos sucios**	Duplicados y campos vacíos rompen cualquier automatización.
5	**Nadie a cargo**	Sin un responsable, el sistema se abandona en 3 meses.

Lo que puedes hacer el lunes

- [ ] **Crea tu cuenta gratuita de CRM**
  y carga los contactos de tu última feria
- [ ] **Haz la prueba del viernes**
  escríbete desde fuera y mide cuánto tardas en responder
- [ ] **Activa mensajes de bienvenida y ausencia**
  en WhatsApp Business, en inglés y español
- [ ] **Busca tu partida en TradeMap**
  e identifica tus 3 mercados prioritarios
- [ ] **Usa el Prompt 1**
  para investigar a tu mejor prospecto

El comprador no siempre elige al mejor producto.

Muchas veces elige al que respondió primero… y nunca dejó de dar seguimiento.

Seminarios Miércoles del exportador

Preguntas y respuestas

Emet Córdova

Estratega de Marketing e IA

emetcordova.com

974 209 670

emet@4we.pe