Seminarios Miércoles del exportador

Transformación digital e IA en el ecosistema innovador

Claves para competir y diferenciarse en el mercado exportador

vnunez@siguetunorte.org

Lic. Vanessa Núñez Castro

Consultora

Índice

1 El nuevo tablero exportador

2 Conceptos que se conectan

3 Transformación digital

4 IA para exportar

5 El ecosistema innovador

6 Mapeo territorial

Antes de empezar: dos preguntas

Respóndelas en el chat, en una frase

¿Qué innovación ha cambiado más tu forma de trabajar en los últimos 3 años?

¿Qué cambio del mercado internacional te genera más incertidumbre hoy?

Pista: lo que hoy nos genera incertidumbre suele ser la próxima oportunidad de diferenciarnos.

1 El nuevo tablero exportador

¿Qué cambió en la forma de competir afuera?

El Perú exportador: más oportunidades, más competencia

US$ 90 082 M

exportaciones 2025

récord por 5.º año, +21 % vs 2024

7 077

empresas exportadoras

enero–junio 2025 (+5.5 %)

94.6 %

son mipymes

58 % microempresas

2 110

dejaron de exportar

mientras 2 478 empezaron (ene–jun 2025)

Importante: entrar al mercado es posible; mantenerse exige innovar.

Fuentes: Mincetur (2026) vía Energiminas; Adex (2025) vía Andina.

Antes, ahora y futuro: ¿cómo cambió el juego?

ANTES
hasta ~2015

- Ferias presenciales y catálogo impreso
- Contactos por correo y teléfono
- Decisiones por intuición
- Información escasa y cara

Ventaja: **Precio y volumen**

AHORA
2025 – 2026

- El comprador investiga en línea antes de contactar
- CRM, e-commerce B2B y redes profesionales
- IA generativa para contenido y análisis
- Trazabilidad y sostenibilidad exigidas

Ventaja: Confiabilidad, rapidez y datos

FUTURO
2030 en adelante

- Agentes de IA que gestionan compras y ventas
- Pasaporte digital y trazabilidad total
- Proveedores encontrados a través de IA
- Decisiones en tiempo real

Ventaja: **Conocimiento y ecosistema**

Lo que exige hoy el comprador internacional

Trazabilidad

Origen y recorrido demostrables

Sostenibilidad

Huella, deforestación, prácticas

Rapidez

Respuestas en horas, no días

Información digital

Fichas, certificados, datos

Confianza

Cumplimiento y consistencia

Caso concreto: Reglamento europeo contra la deforestación (EUDR)

Café, cacao, madera y otros productos deben probar que no vienen de tierras deforestadas después del 31/12/2020, con la geolocalización de cada parcela (polígono si supera 4 ha).

Medianas y grandes empresas: desde el 30/12/2026. **Micro y pequeñas:** desde el 30/06/2027.

El costo de no innovar

Vida promedio de una empresa del S&P 500 (agrupa a las 500 empresas cotizadas más grandes de Estados Unidos)

61
años en 1958

18
años hoy

Las empresas que no se adaptan pierden relevancia cada vez más rápido.

Obsolescencia
Productos y procesos que quedan atrás

Desconexión
Se pierde la lealtad del cliente

Ineficiencia
Costos operativos más altos

Menos talento
Cuesta atraer y retener personas

Menos resiliencia
Menor capacidad ante crisis

Menos relevancia
Otros ocupan tu lugar

Fuente: L. Crisafulli, Innovación y Emprendimiento (dato S&P 500); costos de no innovar adaptados del mismo autor.

2 Conceptos que se conectan

Cuatro conceptos, una sola estrategia

- Innovación
- Transformación digital
- Inteligencia artificial
- Ecosistema

¿Qué es innovación?

> *“Proceso que, utilizando conocimiento, transforma una idea en un resultado con aceptación de mercado.”*
>
> Luciano Crisafulli

Escalas de la innovación (Maria Elena Provensal)

10 %	10x	1000x	∞x
Incremental	**Disruptiva**	**Disruptiva**	**Regenerativa**
Mejorar lo que ya haces	Hacerlo de otra manera	Cambiar las reglas del mercado	Crear valor para el entorno

Sin aceptación del mercado no hay innovación: solo hay invención.

Dónde puede innovar una empresa exportadora

Producto

Snack funcional con superalimentos para un nicho saludable

Proceso

Control de calidad con visión artificial; secado más eficiente

Modelo de negocio

Venta directa, suscripciones o producto + servicio

Comercialización

E-commerce transfronterizo y marketplaces B2B

Organización

Equipos ágiles y alianzas con universidades

Las principales trabas no son tecnológicas:

poco apoyo de la gerencia · decisiones lentas · cultura que castiga el error · falta de recursos · regulación · desconexión con el cliente

¿Qué es la transformación digital?

Integrar tecnologías digitales en todas las áreas de la empresa para cambiar cómo opera y cómo entrega valor a sus clientes.

Primero estrategia y personas; después tecnología.

Digitización

Pasar de papel a digital

Facturas, fichas técnicas y registros en formato digital

Digitalización

Automatizar procesos

ERP, CRM, firma digital, documentos de exportación en línea

Transformación digital

Cambiar el modelo

Ventas globales en línea, decisiones con datos, servicios digitales

¿Qué es la inteligencia artificial?

Sistemas que realizan tareas que normalmente requieren inteligencia humana: reconocer patrones, predecir, generar contenido y apoyar decisiones a partir de datos.

IA analítica y predictiva
Pronostica demanda, precios o riesgos

IA generativa
Redacta, traduce, resume y crea imágenes

Agentes de IA
Ejecutan tareas de varios pasos por sí solos

Uso de IA en empresas (2025)

88 % la usa en al menos una función

79 % usa IA generativa

7 % la ha escalado en toda la organización

Fuente: McKinsey, The state of AI in 2025 (encuesta global, jun.–jul. 2025).

¿Qué es un ecosistema de innovación?

Conjunto de actores, dimensiones y relaciones que determinan las condiciones locales para emprender, innovar y crecer.

Sus resultados emergen más de la interacción entre los actores que de la cantidad de actores.

> ***"A los ecosistemas los conforman las personas."***
>
> María Elena Provensal

Mejora continua, transformación digital e innovación

	Mejora continua	Transformación digital	Innovación
Enfoque	Optimizar lo existente poco a poco	Integrar tecnología en toda la empresa	Crear productos, servicios o modelos nuevos
Objetivo	Eficiencia y menos desperdicio	Cambiar cómo operamos y entregamos valor	Soluciones claramente distintas
Ejemplo	Implementar BPM o HACCP	Automatizar cotizaciones y seguimiento con IA	Nueva línea para un nuevo mercado
Riesgo	Bajo	Medio a alto	Alto, con alto potencial

Fuente: M. E. Provensal, Innovación aplicada al territorio, a partir de Nagji y Tuff (2012).

Cómo se conectan los cuatro conceptos

Innovación

El PARA QUÉ

Crear valor nuevo que el mercado acepte

+

Transformación digital

El CÓMO

Procesos y modelo de negocio digitales

+

Inteligencia artificial

El ACELERADOR

Más rápido, más preciso, a escala

+

Ecosistema

El CON QUIÉN

Conocimiento, financiamiento y mercados

Resultado: ventaja competitiva exportadora sostenible, difícil de copiar.

3 Transformación digital

¿Dónde y cómo digitalizar tu operación exportadora?

- La cadena de valor digital
- Niveles de madurez
- Herramientas accesibles

La cadena de valor exportadora, digitalizada

1	2	3	4	5	6
Inteligencia de mercados	**Desarrollo de oferta**	**Producción y calidad**	**Logística y aduanas**	**Promoción y venta**	**Postventa**
Estadísticas, alertas y análisis con IA	Tendencias y prototipos según datos	Sensores, control visual, trazabilidad	VUCE, rastreo y documentos digitales	Web multilingüe, LinkedIn, B2B, CRM	Atención multilingüe y fidelización

Tip: empieza por el eslabón donde hoy pierdes más tiempo o dinero.

¿En qué nivel de madurez digital está tu empresa?

Responde en el chat:

¿del 1 al 5, dónde estás hoy?

Nivel 1
Inicial

Papel, WhatsApp personal, Excel aislado

Nivel 2
Presencia digital

Web, redes, correo corporativo

Nivel 3
Procesos digitales

ERP/CRM, facturación electrónica, nube

Nivel 4
Basada en datos

Indicadores y tableros para decidir

Nivel 5
Inteligente

IA integrada, automatización, trazabilidad total

Herramientas accesibles por área

Inteligencia comercial
SIICEX (PromPerú), Trade Map (ITC), alertas de mercado

Ventas y marketing
Web multilingüe, LinkedIn, marketplaces B2B, CRM

Operación
ERP en la nube, facturación electrónica, firma digital

Logística
VUCE, rastreo de carga, documentos electrónicos

Datos
Tableros con Looker Studio o Power BI

IA generativa
Asistentes como ChatGPT, Claude, Gemini o Copilot

Errores comunes: comprar tecnología sin estrategia · no capacitar al equipo · datos dispersos · no medir resultados

4 IA para exportar

¿Cómo puede la IA trabajar para tu empresa?

- 8 casos de uso
- Prompts listos para usar
- Uso responsable
- Cómo nos diferencia

8 usos de la IA para empresas exportadoras

Inteligencia de mercados
Resumir estudios, comparar destinos y detectar tendencias

Prospección
Identificar y perfilar compradores potenciales

Idiomas y cultura
Traducir y adaptar mensajes a cada mercado

Contenido comercial
Fichas técnicas, catálogos y presentaciones

Atención 24/7
Responder consultas en varios idiomas

Pronóstico
Anticipar demanda, precios e inventarios

Control de calidad
Detectar defectos con visión artificial

Cumplimiento
Revisar requisitos y documentos de exportación

En azul: usos que puedes empezar mañana con herramientas de bajo costo.

Prompts listos para usar mañana

Inteligencia de mercado

“Actúa como analista de comercio exterior. Compara Alemania, Países Bajos y Canadá para exportar [producto]: requisitos, competidores, canales y riesgos. Indica qué debo verificar en fuentes oficiales.”

Primer contacto

“Redacta en inglés un primer correo para un importador de [producto] en [país]: breve, con 3 diferenciales y una propuesta de reunión de 20 minutos.”

Ficha para compradores

“Convierte esta ficha técnica en una versión para compradores B2B en alemán, con tabla de especificaciones y certificaciones.”

Estructura: rol + tarea + contexto + formato.

Regla de oro: la IA propone, tú verificas.

IA responsable: reglas claras

Marco peruano: Ley 31814 y su reglamento (2025)

- Promueve la IA para el desarrollo económico y social
- Supervisión humana en usos de alto riesgo (salud, educación, justicia, finanzas)
- Evita la manipulación, la vigilancia masiva sin base legal y la discriminación algorítmica

Verifica
Contrasta cifras y requisitos con fuentes oficiales

Protege
No subas datos confidenciales de clientes ni contratos

Sé transparente
Informa cuándo un contenido o servicio usa IA

Revisa sesgos
Cuida que no discrimine a clientes ni proveedores

Respeta derechos
Evita copiar marcas, imágenes o textos ajenos

Fuente: Andina (10/09/2025), aprobación del reglamento de la Ley 31814.

Cómo nos diferencia: tradicional vs. digital e innovador

Exportador tradicional		Exportador digital e innovador
Compite por precio	→	**Compite por valor y confianza**
Espera la próxima feria	→	**Prospecta todo el año, en línea**
Responde en días	→	**Responde en horas, en el idioma del cliente**
Decide por intuición	→	**Decide con datos**
Información dispersa	→	**Trazabilidad demostrable**
Trabaja solo	→	**Trabaja en ecosistema**

5 El ecosistema innovador

Nadie exporta solo: el valor está en las conexiones

- Principios del ecosistema
- Sus elementos
- Actores en el Perú
- Lecciones de otros ecosistemas
- La Ruta Exportadora

Cinco principios para entender un ecosistema

1	**El emprendimiento es un fenómeno local**	Los emprendedores aprenden de otros emprendedores cercanos
2	**Los resultados emergen de las interacciones**	Importan más los vínculos que la cantidad de instituciones
3	**Se construye por capas, no por big bang**	Kantis (2017): avanza en etapas acumulativas
4	**Su configuración responde a una estrategia**	Isenberg (2011): objetivos claros y medibles
5	**Las redes se fortalecen con el tiempo**	La demanda de aprendizaje y networking local es enorme

Los elementos de un ecosistema

Resultado: creación de valor agregado para la región

Actividad emprendedora e innovadora

Condiciones sistémicas

- Redes
- Liderazgo
- Financiamiento
- Talento
- Conocimiento
- Apoyo

Condiciones de borde

- Instituciones formales
- Cultura
- Infraestructura física
- Demanda

Los actores del ecosistema para el exportador peruano

Los cuatro factores del desarrollo de una región

Talento

Su fuente: las personas

¿Tenemos los perfiles digitales y de idiomas que necesitamos?

Tecnología

Su fuente: las ideas

¿Qué tecnología usamos para producir, vender y decidir?

Capital

Su fuente: los recursos financieros

¿Conocemos fondos, créditos e inversionistas disponibles?

Saber hacer

Su fuente: el conocimiento

¿Documentamos y compartimos lo que sabemos hacer?

Ecosistemas que inspiran

Silicon Valley · EE. UU.

Universidad de Stanford, spin-offs empresariales y una fuerte dinámica privada

Startup Nation · Israel

Estado, universidades con incubadoras y financiamiento enfocado en innovación

CORFO · Chile

Capital semilla para emprendimientos innovadores, incubadoras y aceleradoras

Córdoba · Argentina

Comunidad emprendedora articulada entre instituciones públicas y privadas

Lección: el ecosistema se construye por capas, sumando Estado, empresas, academia y comunidad.

Cómo trabajar de manera ecosistémica

Contexto-dependencia

Lo que funcionó en otro lugar no se copia: se adapta al contexto local

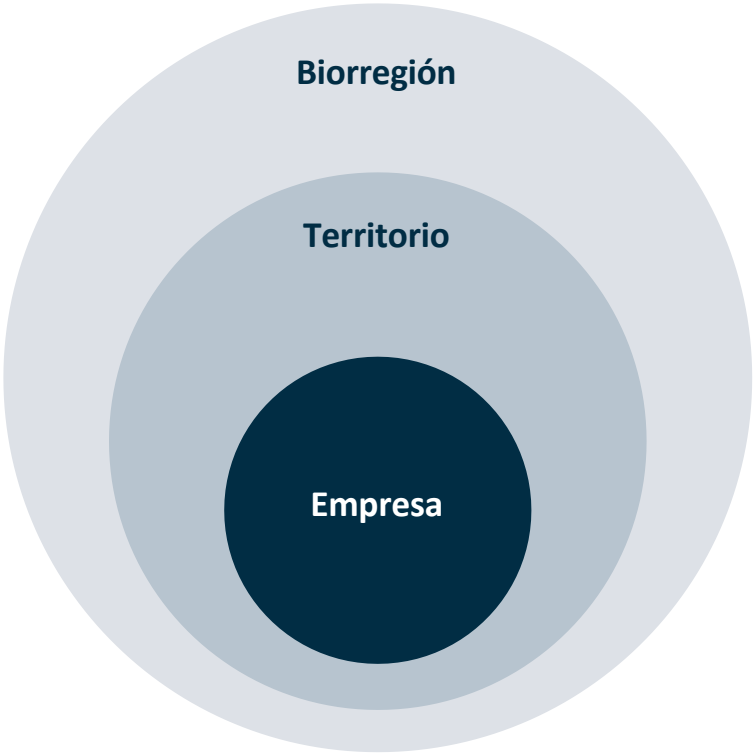
Alcance de consideración

¿A quién estamos dejando fuera?

Naturaleza, nuevas generaciones, comunidades

Sistemas anidados

La empresa opera en un territorio, y el territorio en una biorregión



La Ruta Exportadora de PROMPERÚ: tu puerta al ecosistema

- Plan Exportador (PlanEx)
- **Innovación Exportadora**
- **Transformación Digital de las Pymes**
- **Comercio Electrónico Transfronterizo**
- Logística para Exportadores
- Laboratorio Exportador
- Ella Exporta

+23 000
empresas participantes

2 650
productos promovidos

155
mercados internacionales

+1 500
empresas en la base exportadora

Fuente: Agraria.pe (13/03/2026), con datos de PromPerú. En naranja: servicios ligados a innovación y digitalización.

6 Mapeo territorial

Conoce tu territorio para conectar tu empresa con él

- Qué es un mapeo territorial
- Qué mapear como exportador
- Cómo construirlo
- Ejercicio práctico
- Hoja de ruta de 90 días

¿Qué es un mapeo territorial?

Una herramienta que sintetiza uno o varios aspectos de la realidad de un lugar, en un espacio y tiempo determinados.

Expresa cómo la comunidad percibe su territorio y cómo usa sus recursos; facilita diagnósticos, compartir saberes y diseñar soluciones.

> ***"El mapa no es el territorio."***
>
> Iconoclasistas, Manual de Mapeo Colectivo

Es una foto en un momento dado: el territorio cambia y lo transforman las personas que lo habitan.

El territorio es la suma de:

Comunidad física
Lugares, vías, recursos e infraestructura

+

Comunidad simbólica
Significados, identidad y cultura

+

Comunidad de relaciones
Vínculos, redes y poder entre actores

Antes de mapear: cuatro definiciones

¿QUÉ?	¿POR QUÉ?	¿PARA QUÉ?	¿CÓMO?
Público objetivo	**Necesidad o problema**	**Objetivo o solución**	**Metodología**
Ejemplo	**Ejemplo**	**Ejemplo**	**Ejemplo**
Proveedores de café y cacao de una provincia	*El EUDR exige la geolocalización de cada parcela*	*Asegurar la trazabilidad y el acceso a la UE*	*Mapeo participativo con cooperativas, GPS y validación*

Qué mapear: las capas del territorio exportador

- Producción y recursos
- Proveedores y asociaciones
- Logística: vías, almacenes, puertos
- Conocimiento: universidades, CITE
- Financiamiento y apoyo
- Instituciones y normas
- Comunidades y cultura

Ejemplo: Cajamarca, territorio de café y cacao

Cómo construir tu mapa en 5 pasos

Paso 1

Ubica el territorio

Base geográfica: vías, centros productivos, puertos, servicios

Paso 2

Dale contenido

Cómo se usan los espacios y qué significan para su gente

Paso 3

Ubica actores

Quiénes son, qué hacen y qué les interesa

Paso 4

Dibuja relaciones

Vínculos existentes, débiles o ausentes entre actores

Paso 5

Valida y comunica

Íconos claros y validación con los propios actores

Clave: la gente se compromete con los proyectos que ayudó a construir. Si no puedes mapear en grupo, valida el mapa con la mayor cantidad posible de actores.

Del mapa a la acción: prioriza tus vínculos

Fortalecer y co-crear

Alta influencia · vínculo fuerte

Socios estratégicos: proyectos conjuntos

Crear vínculo (prioridad)

Alta influencia · vínculo débil

Universidad, CITE, comprador clave

Mantener informados

Baja influencia · vínculo fuerte

Aliados cercanos: cuida la relación

Monitorear

Baja influencia · vínculo débil

Observa cambios y oportunidades

Ubica a cada actor de tu mapa en uno de los cuatro cuadrantes.

Y no olvides identificar a quienes podrían oponerse a tus proyectos.

Ejercicio: mapea tu ecosistema

5 minutos ahora; complétalo con tu equipo esta semana

01

Elige tu territorio

¿En qué zona quieres incidir? Distrito, provincia o región

02

Define el objetivo

¿Para qué mapeas? Vincúlalo a un proyecto exportador concreto

03

Ubica 10 actores y lugares

Proveedores, instituciones, aliados, competidores, compradores

04

Haz su ficha

Qué hacen, qué les interesa y cómo se vinculan contigo

Ahora: pasos 01 y 02 (en azul). En casa: pasos 03 y 04.

Tu hoja de ruta de 90 días

30 días Diagnostica

- ✓ Mide tu nivel de madurez digital
- ✓ Elige el eslabón con más pérdidas
- ✓ Arma tu mapa de actores

60 días Prueba

- ✓ Implementa un caso de uso de IA
- ✓ Mejora tu presencia digital B2B
- ✓ Conecta con 3 actores clave

90 días Escala

- ✓ Mide resultados y ajusta
- ✓ Postula a un programa o fondo
- ✓ Define tu proyecto de innovación

Cinco ideas para llevarse

1. Innovar no es opcional: el mercado exportador premia a quien se adapta
2. La transformación digital empieza por la estrategia y las personas
3. La IA es un acelerador: empieza con un caso de uso concreto
4. Nadie exporta solo: el valor está en las conexiones del ecosistema
5. Mapear tu territorio te dice con quién y dónde actuar