



EMPRENDEDORAS RURALES E INDÍGENAS DE COLOMBIA

CAMINO A LOS MERCADOS
INTERNACIONALES





Esta publicación forma parte de los esfuerzos del Grupo Técnico de Género (GTG) de la Alianza del Pacífico por avanzar hacia una mayor participación de las mujeres rurales e indígenas en el comercio internacional. La iniciativa se enmarca en la implementación de la Hoja de Ruta para el Empoderamiento y Autonomía Económica de las Mujeres, adoptada por los países miembros, que promueve la inserción de mujeres empresarias en los mercados internacionales y el desarrollo de políticas y programas con perspectiva de género en comercio exterior.

Mediante este proyecto, se busca facilitar el acceso a información clave sobre beneficios, oportunidades, redes de apoyo e instancias de internacionalización, contribuyendo a una integración comercial más inclusiva y sostenible en la región.

Se agradece por la elaboración de este manual a las consultoras Alicia Frohmann y Ximena Olmos, del Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile, a Alice Volpi quien estuvo a cargo de las ilustraciones y a Carla Arias en la coordinación general del proyecto.

Septiembre, 2025





Índice

Este Manual es para ti	4	¿Cómo saber cuánto me falta y qué es prioritario?	18
¿Por qué se hace este Manual?	5	Cuestionarios de autoevaluación	19
¿Para qué me sirve la información del Manual?	6	• Exportación de productos	24
¿Qué es y cómo exportar?	7	• Turismo	24
¿Qué son los acuerdos comerciales y cuáles son sus beneficios?	10	Plataformas internacionales para negocios de mujeres	26
Dificultades y ventajas de las mujeres para vender a otros países	12	Programas de promoción para mujeres rurales e indígenas	28
Ejemplos de mujeres que han incursionado en el comercio internacional	13	• Etapa básica	30
¿Cómo puedo enviar mis productos a los mercados internacionales?	14	• Etapa preparación	43
• Etapa básica	15	• Etapa internacionalización	50
• Etapa de preparación	16	Para entender mejor algunos conceptos	54
• Etapa de internacionalización	17		

Este Manual es para ti.

Si tienes en tus manos este manual, probablemente eres o conoces a una mujer emprendedora o eres parte de una comunidad de productoras y emprendedoras.

En los países de la Alianza del Pacífico (Chile, Colombia, México y Perú) hay una gran cantidad de mujeres rurales e indígenas emprendedoras, proveedoras de productos agrícolas, artesanales, servicios de hospedaje y turismo, entre otros.



Sin embargo, sus negocios tienen aún muy baja participación en los mercados internacionales. Aunque venden sus productos en su región y su país, o reciben turistas nacionales, encuentran dificultades para tener nuevas oportunidades en su negocio a nivel internacional.



¿Por qué se hace este Manual?

Chile, Colombia, México y Perú son socios comerciales en la Alianza del Pacífico y buscan crear nuevas oportunidades para sus pueblos, especialmente para las mujeres.

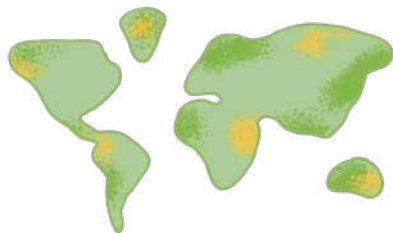
La Alianza del Pacífico reconoce el papel fundamental que ejercen las mujeres en toda su diversidad, tanto como empresarias, emprendedoras, trabajadoras, consumidoras y en el trabajo no remunerado, contribuyendo al

crecimiento y desarrollo de los países. Las mujeres en situación de vulnerabilidad, mujeres con discapacidad, las mujeres de ámbitos rurales y las mujeres indígenas reciben una especial atención.

De hecho, la Alianza cuenta con un grupo técnico, el Grupo Técnico de Género, que trabaja para que el desarrollo de las mujeres se incluya en todos los programas.



¿Para qué me sirve la información de este Manual?



Motivar la búsqueda de oportunidades en mercados internacionales



Identificar etapas claves para exportar



Entender en qué temas hay que profundizar



Conocer los principales programas de mi país que me pueden apoyar

Nota: Para facilitar la comprensión, al final de la publicación se explican algunos términos.

¿Qué es y cómo exportar?

Exportar significa vender y enviar bienes o servicios producidos en un país hacia otro país. Las mujeres rurales e indígenas pueden beneficiarse mediante diferentes mecanismos que les permitan acceder a mercados internacionales, mejorar su autonomía y condiciones económicas y preservar sus tradiciones culturales.

Acceso a nuevos mercados para productos tradicionales y artesanales.

El comercio internacional permite que productos agrícolas, artesanías y textiles hechos por mujeres rurales e indígenas lleguen a consumidores en otros países. La demanda global de productos orgánicos, sostenibles y con identidad cultural está creciendo y es una gran oportunidad.

Certificaciones y comercio justo.

Los programas de comercio justo y certificaciones como orgánico, denominación de origen, comercio ético o sello mujer permiten que los productos de las mujeres tengan un mayor valor agregado. Estas certificaciones facilitan la venta en mercados internacionales y garantizan mejores precios.

Comercio justo (Fairtrade) en América Latina

<https://clac-comerciojusto.org>



Comercio digital y acceso a plataformas en línea.

La digitalización permite a las mujeres vender directamente a consumidores globales sin necesidad de intermediarios. Plataformas como Etsy, Amazon Handmade y mercados locales en línea facilitan la exportación de productos artesanales y agrícolas.

Capacitación y acceso a financiamiento.

Programas gubernamentales y ONGs brindan formación en exportación, digitalización y gestión empresarial para que las mujeres puedan hacer crecer sus negocios. Acceder a créditos y financiamiento en condiciones justas es clave para que puedan invertir en la producción y exportación de sus productos.

Apoyo de acuerdos comerciales con enfoque de género.

Algunos acuerdos comerciales incluyen disposiciones de género que promueven la participación de mujeres en el comercio internacional. Facilitan el acceso a programas de capacitación y financiamiento para mujeres emprendedoras.



Valoración y preservación del conocimiento tradicional.

El comercio internacional permite que productos con saberes ancestrales y técnicas tradicionales tengan mayor visibilidad y sean valorados globalmente. Esto ayuda a preservar el patrimonio cultural y fortalecer la identidad de los pueblos indígenas.

Oportunidades para el turismo sostenible, comunitario y cultural.

Este tipo de actividad permite generar ingresos, preservar la identidad cultural y fortalecer el rol de las mujeres en la comunidad. Algunas oportunidades son el alojamiento rural o en casas familiares, guías turísticas, venta de artesanías, textiles y productos agrícolas locales, gastronomía tradicional, entre otras.



¿Qué son los acuerdos comerciales y cuáles son sus beneficios?

Los acuerdos comerciales entre países establecen reglas y condiciones que facilitan la compra y venta de bienes y servicios. En el país socio los productos nacionales cuentan con beneficios especiales.

Los acuerdos pueden beneficiar a las mujeres de diversas maneras, al facilitar el ingreso de sus



productos a otros mercados, generar nuevas oportunidades económicas y promover la equidad de género.

Las mujeres pueden aprovechar las oportunidades de los acuerdos comerciales que tienen los países, donde los productos nacionales cuentan con beneficios especiales, en comparación con los de otros países.





Dificultades y ventajas de las mujeres para vender a otros países

Prejuicios de género

Los negocios de las mujeres no tienen los mismos incentivos y credibilidad que los de los hombres.

Menor conectividad y acceso a información

Las mujeres rurales e indígenas suelen vivir en lugares donde el acceso a internet e incluso al transporte es difícil o escaso. Tienen poca información sobre los programas de apoyo a los que pueden acceder.

Limitaciones legales

Frecuentemente, su emprendimiento no está formalizado y no están familiarizadas con las leyes y procedimientos que lo regulan.

Idioma

El idioma puede ser una dificultad ya que muchas mujeres rurales y comunidades indígenas no dominan el español. En el comercio internacional el inglés es predominante lo cual es una dificultad adicional.

Conocimiento ancestral

Poseen un conocimiento único e invaluable para elaborar sus productos.

Gestión

Tienen amplia experiencia de gestión, tanto en su labor como en su vida doméstica y familiar.

Experiencia

Manejan técnicas específicas y únicas al elaborar sus productos y poseen un profundo conocimiento de sus territorios.

Alta valoración de mercado

Sus actividades y formas de vida son valoradas positivamente porque contribuyen a la sostenibilidad de las comunidades y el medio ambiente.



Ejemplos de grupos de mujeres rurales e indígenas que han incursionado en el comercio internacional

Varias agrupaciones de mujeres rurales e indígenas participan del comercio internacional con beneficios concretos para ellas.

Red de Mujeres Caficultoras del Cauca

Producto:

Café de origen cultivado por mujeres indígenas y campesinas.

Cómo se benefician:

Exportan café bajo marcas propias con certificación de comercio justo.

Apoyo:

ONGs y organizaciones como Café Mujer que ayudan a posicionarlas en el mercado internacional.

Resultado:

Mejora de ingresos y reconocimiento de su rol en la cadena de valor del café.

Colectivos de mujeres Wayuu (La Guajira)

Producto:

Mochilas tejidas Wayuu (artesanía tradicional).

Mercado:

Exportan directamente o a través de intermediarios éticos a Estados Unidos, Europa y Asia.

Plataformas:

Tiendas, ferias internacionales, colaboraciones con marcas de moda.



¿Cómo puedo enviar mis productos a los mercados internacionales?

Lo primero es creer en las propias capacidades y superar algunas etapas en el desarrollo del negocio.



Etapas básicas

La formalización de la empresa o emprendimiento y el desarrollo del producto marcan el inicio del camino.



Etapas de preparación

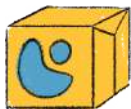
Elegir y conocer el mercado al cual se desea llegar, los requisitos a cumplir y las tendencias de consumo permiten una mejor preparación.



Etapas de internacionalización

Cuando la empresa exporta, es necesario mantener y aumentar las ventas y los clientes de otros países. Esto ayuda al crecimiento y mayor estabilidad del negocio.

ETAPA BÁSICA



Formalización de la empresa.

Para llegar directamente con productos o servicios a otros países es indispensable ser una empresa formalizada, es decir legalmente constituida.



Fortalecer capacidades empresariales.

Es importante tener conocimientos sobre aspectos legales, tributarios, financieros y de gestión que permitan realizar los negocios de la mejor forma posible.



Habilidades digitales.

Cada vez es más importante utilizar tecnologías como los dispositivos móviles, internet y redes sociales.



Financiamiento inicial.

El inicio de una actividad suele requerir apoyo financiero (conocido como capital semilla) para desarrollar la idea de negocio y adquirir algunos recursos básicos como, por ejemplo, la compra de tierras o equipos.



Empoderamiento y liderazgo.

También es necesario creer en las ideas propias y estar dispuesta a avanzar en una actividad nueva. Cómo presentar a otros el emprendimiento, la idea y sus progresos es muy relevante. Contar con técnicas de comunicación ayuda a caminar de manera más segura.



Asociatividad.

Es menos complejo si se avanza en compañía de otras personas, en grupos de mujeres o junto a las comunidades locales.

ETAPA DE PREPARACIÓN



Conocimiento del proceso exportador.

Vender productos a otros países implica realizar diversos trámites ante distintas instituciones, así como coordinar todos los detalles de envío del producto (la logística de transporte y el almacenaje, por ejemplo).



Conocimiento del mercado.

Es necesario conocer el mercado al que se espera llegar, sus tendencias y preferencias de consumo para el sector o producto que se desea exportar.



Adaptación del producto.

En varios casos es necesario hacer adaptaciones al producto, considerando también los gustos y la legislación del país de destino. Esto puede estar relacionado con ciertos insumos, con las etiquetas e incluso con el tipo de envases y embalajes.



Comercio electrónico, marketing digital.

Es clave contar con una página web que publicite el producto a exportar o el destino a visitar, y que permita realizar transacciones financieras. Asimismo, se requiere conocer herramientas de marketing digital para dar a conocer la oferta de forma atractiva.



Financiamiento.

En esta etapa el financiamiento se necesita para realizar cambios en los productos e incluso en los procesos productivos, en la implementación de herramientas digitales, entre otros temas.

ETAPA DE INTERNACIONALIZACIÓN



Promoción comercial.

Promocionar los productos y servicios en el exterior, no solo de manera virtual, sino participando en ferias y misiones internacionales son herramientas usuales en una estrategia de internacionalización



Búsqueda de clientes y nuevos canales de comercialización.

Buscar activamente nuevos clientes en el extranjero requiere identificar los lugares en que usualmente se adquieren los bienes y servicios. No siempre el consumo masivo es lo mejor. En ocasiones es preferible encontrar nichos de mercado que aprecien la oferta y que sea posible atender.



Financiamiento para la exportación.

En esta etapa se requiere capital que permita financiar el envío al exterior de los productos, considerando las complejidades de hacer negocios con distintos países y cuando el pago suele producirse al final de un largo proceso.



Propiedad intelectual.

Utilizar herramientas legales como la protección de marcas o la denominación de origen colaboran en fortalecer la oferta de bienes y servicios, especialmente si hay materiales o territorios que cuentan con características que los hacen únicos.

¿Cómo saber cuánto me falta por avanzar y qué es prioritario?

Existen cuestionarios de autoevaluación que ayudan a quienes han superado la etapa básica, a identificar puntos críticos en su camino a los mercados extranjeros. Estas herramientas se pueden encontrar en las páginas web de los organismos de promoción comercial de tu país.

Las áreas claves en estas evaluaciones se relacionan con la estrategia de la empresa exportadora o el proyecto turístico, y su capacidad de enfrentar nuevos mercados.

En el caso de las exportaciones de bienes se profundiza en el conocimiento del mercado objetivo, el producto, la capacidad de producción y logística, así como los recursos y estrategias de exportación.

En el caso del turismo rural e indígena, los factores críticos incluyen infraestructura adecuada, una gestión ambiental responsable, la protección de la cultura y autonomía de los pueblos indígenas y la capacitación de la comunidad local.



Aquí hay algunas preguntas claves para orientar a las exportadoras de bienes en su etapa de preparación y de internacionalización. Si no conoces algunas respuestas, puedes pedir asesoría al organismo de promoción comercial de tu país.



Producto y competitividad:

¿Es atractivo mi producto o servicio en el mercado internacional?

¿Qué ventajas tiene en precio, calidad, innovación?

¿Qué tipo de desventajas tiene?

¿Cómo puedo enfrentar esas desventajas sin aumentar costos?

Conocimiento del mercado internacional:

¿A qué países o regiones quiero exportar?

¿Conozco las regulaciones y leyes comerciales de esos países?

¿Entiendo las diferencias culturales y comerciales en esos mercados?

¿Sé cómo negociar con socios comerciales internacionales?

¿Puedo adaptar mi producto a las preferencias y regulaciones de esos mercados?

Capacidad de producción y logística:

¿Tengo la capacidad de producir la cantidad necesaria para exportar?

¿Puedo garantizar la calidad y la entrega a tiempo de mis productos?

¿Tengo una red de distribución confiable?

¿Puedo asumir los costos de transporte, seguros y aduanas?

¿Tengo la infraestructura necesaria (almacenes, equipos, etc.)?



Recursos y estrategia:

¿Estoy dispuesta a invertir tiempo y recursos en exportar?

¿Sé cómo obtener financiamiento para la exportación?

¿Tengo un plan de exportación claro y realista?

¿He identificado los canales de distribución y marketing adecuados?

¿Las personas de mi equipo están preparadas?



Para profundizar en estos y otros aspectos revisa las herramientas de autoevaluación de capacidad exportadora de los organismos de promoción comercial de los países de la Alianza del Pacífico:

ProChile

www.prochile.gob.cl



Secretaría de Economía de México

www.economia.gob.mx



ProColombia

www.procolombia.co



PromPerú

www.exportemos.pe





Turismo: Preguntas orientadoras

El turismo se considera una exportación de servicios, porque cuando turistas extranjeros visitan un país y gastan dinero en hoteles, restaurantes, transporte y actividades, están comprando servicios locales.

¿El lugar cuenta con infraestructura básica necesaria, como el transporte, alojamientos, servicios básicos?

¿Está la comunidad capacitada en temas como la gestión turística, el marketing y la atención al cliente?

¿Cómo se administran los proyectos que están en áreas protegidas? ¿Se tiene en cuenta la capacidad de carga de la zona?

¿Cómo se incorpora el intercambio cultural entre las personas que visitan y las que viven en las comunidades?

¿Qué resguardos se han tomado para conservar los conocimientos ancestrales y el patrimonio inmaterial?

¿Cómo se armoniza el diseño de las experiencias turísticas con la vida de las comunidades?

¿Cómo se fomenta una cadena más inclusiva y diversificada?

¿Se han identificado canales de promoción del destino en mercados internacionales?

Para obtener apoyo en estos y otros temas están las agencias nacionales de promoción del turismo.



Agencias nacionales para la internacionalización del turismo en la Alianza del Pacífico:

Sernatur, Chile

www.sernatur.cl



PromPerú

www.promperu.gob.pe/turismoin



ProColombia

www.procolombia.co



Secretaría de Turismo, México

www.gob.mx/sectur



Plataformas internacionales para negocios de mujeres

Existen plataformas virtuales que apoyan especialmente a las mujeres en su búsqueda de nuevas oportunidades de negocios en los mercados internacionales.



Comunidad Mujeres Empresarias de la Alianza del Pacífico (AP)

Descripción: Espacio virtual para conectar directamente y explorar oportunidades de negocio, intercambiar información relevante que permita fortalecer sus capacidades empresariales y de liderazgo.

Impulsada por: Alianza del Pacífico y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) a través de su plataforma ConnectAmericas.

Sitio web: <https://connectamericas.com/es/community/comunidad-mujeres-empresarias-ap#/>

SheTrades (ITC - International Trade Centre)

Descripción: Iniciativa del Centro de Comercio Internacional que busca conectar a un millón de mujeres empresarias con mercados internacionales.

Servicios: Plataforma digital, capacitación, herramientas de evaluación, eventos para hacer contacto con otras emprendedoras.

Sitio web: shetrades.com

WEConnect International

Descripción: Conecta a mujeres empresarias con grandes corporaciones a nivel global.

Enfoque: Certificación de empresas propiedad de mujeres, oportunidades de contratación, desarrollo de capacidades.

Sitio web: weconnectinternational.org



PROGRAMAS DE PROMOCIÓN PARA MUJERES RURALES E INDÍGENAS

El objetivo de este Manual es proveer información sobre los programas que ofrecen diversos organismos públicos para apoyar a las mujeres rurales e indígenas.

Algunos programas están orientados al fomento de los negocios de productos, sean agrícolas, artesanales o de otro tipo. Otros programas se enfocan específicamente en el turismo rural o indígena.

La información de los programas está organizada según las distintas etapas del desarrollo de los emprendimientos:



Etapas básicas

La formalización de la empresa o emprendimiento y el desarrollo del producto.



Etapas de preparación

Elegir y conocer el mercado al cual se desea llegar, los requisitos a cumplir y las tendencias de consumo.



Etapas de internacionalización

Cuando la empresa exporta, es necesario mantener y aumentar las ventas y los clientes de otros países.

Institución responsable:

Ministerio de Agricultura y
Desarrollo Rural, a través de la
Dirección de Mujer Rural

Objetivo:

Busca potenciar los procesos de autonomía económica de mujeres rurales a través de apoyos, incentivos o compensaciones.

Dirigido a:

Organizaciones conformadas y lideradas en su mayoría por mujeres rurales.

Tipo de apoyo:

Mejorar las capacidades productivas, comerciales, administrativas, asociativas, financieras de la organización, las habilidades de las mujeres rurales que la lideran y fortalecer relaciones con proveedores y clientes, a través de asistencia técnica y el acompañamiento cercano.

Producir más y/o de forma más competitiva accediendo a maquinarias, equipos, paquetes tecnológicos, entre otros activos productivos, por valor de hasta \$70 millones de pesos por organización.

Requisitos:

- Ser una organización conformada y liderada en su mayoría por mujeres rurales con un mínimo de 5 asociadas colombianas mayores de 18 años.
- Que al menos el cincuenta y un por ciento (51%) de las mujeres rurales que tiene asociadas sean mujeres pertenecientes a las categorías A, B o C del SISBEN.
- Que menos del ochenta por ciento (80%) de las mujeres rurales asociadas hayan recibido beneficios de los Proyectos Integrales de Desarrollo Agropecuario y Rural, o del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.
- Que no haya sido beneficiaria de algún programa del FONDO MUJER en el que haya recibido activos productivos.
- Qué el predio donde implementa la iniciativa productiva sea rural, que esté acorde con el uso y tratamientos del suelo de conformidad con el respectivo instrumento de ordenamiento territorial aplicable, sin que se encuentre en una zona que presente alto riesgo no mitigable.
- Que haya tenido ventas desde hace más de un (1) año.
- Que agrega valor y/o transforma materias primas (por ejemplo: fermenta, seca granos de cacao o los transforma en chocolate de mesa).
- Y esté ubicada en alguno de los municipios indicados en las bases

MÁS INFORMACIÓN EN

[https://fondomujer.gov.co/
portfolio/fommur-linea-no-1](https://fondomujer.gov.co/portfolio/fommur-linea-no-1)



Institución responsable:

Ministerio de Agricultura y
Desarrollo Rural, a través de la
Dirección de Mujer Rural

Objetivo:

Fortalecer el desarrollo rural con enfoque de género, brindando apoyo a planes, programas y proyectos impulsados por departamentos y municipios para beneficiar a mujeres rurales.

Dirigido a:

Entidad(es) de orden territorial;
Departamentos y/o Municipios de
Chocó, Santander, Sucre, Córdoba
y/o Cesar (cualquiera de sus municipios).

Tipo de apoyo:

Cofinanciar planes, programas y proyectos presentados por departamentos y/o municipios, orientados a potenciar la autonomía económica de mujeres rurales en su diversidad a través de asistencia técnica, acompañamiento especializado, activos productivos, intercambios de saberes, fortalecimiento de encadenamientos y/o acciones de conexión efectiva con el mercado.

Requisitos:

- Presentar un plan, programa o proyecto de cofinanciación, en el que las beneficiarias sean mujeres rurales y/u organizaciones de mujeres rurales de bajos recursos según correspondan los requisitos de beneficio de las mujeres rurales y las organizaciones.
- Disponer de recursos de contrapartida en efectivo, equivalentes a un valor no menor al 20% del valor total de la propuesta de plan, programa o proyecto presentada.
- Pertinencia de la propuesta técnica.

**MÁS
INFORMACIÓN EN**

www.fondomujer.gov.co/portfolio/fommur-linea-2/



Institución responsable:

Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, a través de la Dirección de Mujer Rural

Objetivo:

Busca potenciar los procesos de autonomía económica de mujeres rurales a través de apoyos, incentivos o compensaciones.

Tipo de apoyo:

Mejora habilidades para la autonomía económica, a través de asistencia técnica y el acompañamiento cercano.

Compensación por hasta 6,5 Salarios Mínimos Mensuales Legales Vigentes.

Dirigido a:

Mujeres rurales piangüeras que a través de su actividad de quitar un molusco que aparece en las raíces aportan a la conservación y/o restauración de los manglares.

Requisitos:

- Mujer rural, colombiana, mayor de 18 años.
- Desarrolla actividades cultivo, recolección y/o extracción de piangüa.
- Pertenece a la categoría A, B o C del SISBEN y tu SISBEN está actualizado con un periodo no menor a 6 meses.

- No ha recibido apoyos de los Proyectos Integrales de Desarrollo Agropecuario y Rural, de los programas de Alianzas Productivas, el Campo Emprende o el Fondo de Fomento Agropecuario del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural las convocatorias de la AUNAP o de beneficio de entrega de activos productivos por parte del FONDO MUJER en el último año.
- Pertenece a algún Consejo Comunitario ubicado en alguno de los siguientes municipios:
 - En Chocó: Bahía Solano, Bajo Baudó, El Litoral del San Juan, Nuquí.
 - En Cauca: Guapi, Timbiquí.
 - En Nariño: Olaya Herrera, La Tola, El Charco, Mosquera, Francisco Pizarro, San Andrés de Tumaco

MÁS INFORMACIÓN EN

www.fondomujer.gov.co/portfolio/fommur-linea-no-3/

MENTORAS DE EMPRENDIMIENTO

Institución responsable:

Vicepresidencia, Fondo Mujer
Emprende y Pro Mujer

Objetivo:

Selección de al menos 76 mujeres pertenecientes a organizaciones y/o asociaciones lideradas y compuestas mayoritariamente por mujeres, quienes se convertirán en mentoras de emprendimiento en el marco del programa Educación para el Emprendimiento con PRO MUJER INC.

Tipo de apoyo:

Fase 1 de entrenamiento y certificación:

Las mujeres fortalecerán sus capacidades en temas de emprendimiento en las comunidades mediante el entrenamiento y recibirán su certificación.

Fase 2 de Impulso emprendedor (Proceso de Mentoría):

Las mujeres certificadas desarrollarán un proceso de acompañamiento y mentoría al menos treinta (30) mujeres emprendedoras en comunidades, organizaciones de mujeres y/o mujeres emprendedoras.

Dirigido a:

Mujeres pertenecientes a organizaciones y/o asociaciones lideradas y compuestas mayoritariamente por mujeres.

Forma de postulación:

<https://survey.alchemer.eu/s3/90808219/Mentor-Emprendimiento-2025>

Requisitos:

- Ser mujer.
- Tener 18 años o más.
- Pertenecer a una organización y/o asociación lideradas y compuestas mayoritariamente por mujeres.
- Estar clasificadas en SISBEN IV Grupos A, B, C.
- Residir en los municipios donde se desarrollarán la intervención.

MÁS INFORMACIÓN EN

www.fondomujer.gov.co/portfolio/mentoras-de-emprendimiento/



Institución responsable:

Ministerio de Agricultura y
Desarrollo Rural, a través de la
Dirección de Mujer Rural

Objetivo:

Potenciar los procesos de autonomía económica de las mujeres rurales del Amazonas.

Dirigido a:

Cofinanciación de iniciativas de divulgación y capacitación para potenciar los procesos de autonomía económica de las mujeres rurales del Amazonas.

Tipo de apoyo:

Organizaciones sin ánimo de lucro compuestas y lideradas mayoritariamente por mujeres o pueblos, comunidades o grupos étnicos debidamente registrados ante el Ministerio del Interior, interesadas en cofinanciar e implementar iniciativas de divulgación y capacitación para la autonomía económica de mujeres rurales del Amazonas.

Requisitos:

- Tener mínimo dos (2) años de constitución (este requisito no aplica para pueblos, comunidades o grupos étnicos).
- Tener experiencia comprobable de mínimo dieciocho (18) meses en el desarrollo/implementación de pro-

gramas o proyectos en temas relacionados con: inclusión financiera; promoción y formulación de planes, programas y proyectos de actividades rurales; asistencia técnica, comercial y gerencial de planes, programas y proyectos en ejecución; y en la creación, promoción y fortalecimiento de formas asociativas en beneficio de mujeres rurales.

- Tener experiencia comprobable de mínimo doce (12) meses en el desarrollo/implementación de programas o proyectos de desarrollo rural con impacto directo en el departamento del Amazonas.

Forma de postulación:

Presentar una iniciativa de divulgación y capacitación en temas relacionados con la inclusión financiera; promoción y formulación de planes, programas y proyectos de actividades rurales; asistencia técnica, comercial y gerencial de planes, programas y proyectos en ejecución; y la creación, promoción y fortalecimiento de formas asociativas; que beneficien exclusivamente al menos veinticinco (25) mujeres rurales del departamento de Amazonas (Colombia).

MÁS INFORMACIÓN EN

www.fondomujer.gov.co/portfolio/linea-no-4-fommur/



PROGRAMA PARA LA AUTONOMÍA ECONÓMICA DE LAS MUJERES

Institución responsable:

Ministerio de Igualdad y Equidad

Objetivo:

Garantizar condiciones dignas y equitativas para que las mujeres puedan acceder a recursos económicos propios.

Facilitar condiciones para que las mujeres puedan generar y administrar sus propios recursos.

Dirigido a:

Programa focalizado en mujeres de:

Bajo Cauca-Magdalena Medio

Caribe

Chocó - Antioquia

Frontera norte

Orinoquía-Amazonía

Pacífico Sur

Tipo de apoyo:

- Acompañamiento y asistencia técnica.
- Capital semilla para las iniciativas productivas.
- Estrategia para facilitar requerimientos y trámites de exportación para iniciativas productivas consolidadas, incluyendo el costo del agente aduanero.
- Fortalecimiento de redes de mujeres para llegar a mercados de cercanía, regionales e internacionales, redes de oferta de economía popular y comunitaria.
- Generar alianzas público – populares.
- Facilitar trámites asociados con la cadena de logística, aduaneros y regulatorios para la comercialización.

- Cerrar la brecha digital entre las mujeres rurales.
- Intercambio de saberes populares, comunitarios y territoriales entre mujeres.
- Mentoría y empleo de mujeres empresarias a otras mujeres.

Requisitos:

- Mujeres de 18 años y más en situaciones de dependencia económica o de actividades económicas informales con base en el régimen y tipo de afiliación al sistema de salud.

- Proporción de personas en miseria según NBI por pertenencia étnica.

Dimensión de dependencia económica del Índice de Pobreza Multidimensional en hogares con una mujer como cabeza de hogar.

MÁS INFORMACIÓN EN

[www.minigualdadyequidad.gov.co/
programa-autonomia-economica-mujeres](http://www.minigualdadyequidad.gov.co/programa-autonomia-economica-mujeres)



Institución responsable:

Agencia de emprendimiento
e innovación
Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo

Objetivo:

Ejecutar e integrar la estrategia nacional para la reindustrialización y el cierre de brechas sociales y territoriales, a través del emprendimiento, la innovación, el desarrollo de la economía popular y el fortalecimiento de las MiPymes.

Dirigido a:

Emprendimientos de distintos sectores y territorios.

Tipo de apoyo:

Asesorías técnicas, aceleración internacional, mentorías con expertos, capital productivo.

Forma de postulación:

A través de registro único <https://www.innpulsacolombia.com/registro-unico/#/>

Requisitos:

Según convocatoria, por ejemplo:

- Los postulantes pueden o no contar con RUT y/o Registro mercantil.
- Desarrollo de la actividad económica priorizada: MiPymes y/o unidades productivas que cuenten con mínimo 12 meses de antigüedad.
- Mínimo dos personas vinculadas a la MiPyme y/o unidad productiva mayores de edad.

- Se priorizarán aquellas MiPymes y/o unidades productivas que se enmarquen bajo el concepto de economía popular.
- Ubicadas geográficamente en el municipio asociado.
- Que cuenten con espacio físico e infraestructura para operación.

MÁS INFORMACIÓN EN

<https://www.innpulsacolombia.com/category/convocatorias/>



EMPRENDE PRO MUJER

Institución responsable:

Vicepresidencia, Fondo Mujer
Emprende y Pro Mujer

Objetivo:

Orientar el desarrollo y potenciar las capacidades de las mujeres emprendedoras en todo el territorio nacional para el fortalecimiento de sus negocios.

Dirigido a:

Mujeres emprendedoras a nivel nacional.

Tipo de apoyo:

Brinda oportunidades para adquirir habilidades en gestión financiera, utilizar estratégicamente las redes sociales para incrementar las ventas y buscar fuentes de financiamiento para el crecimiento empresarial.

Requisitos:

- Mujeres Empresarias y Emprendedoras de Colombia

Forma de postulación:

<https://fondomujer.gov.co/portfolio/emprende-pro-mujer/>

MÁS INFORMACIÓN EN

<https://fondomujer.gov.co/portfolio/emprende-pro-mujer/>



DIVERSIDADES AUTÓNOMAS Y PRODUCTIVAS

Institución responsable:

Vicepresidencia, Fondo Mujer y
Cámara de la Diversidad

Objetivo:

Seleccionar unidades de negocio de propiedad y lideradas por mujer(es) lesbianas, bisexuales, trans (mujeres LBT) y personas No Binarias Asignadas Femenino al Nacer (NB AFAN) que participarán en el programa “Diversidades Autónomas y Productivas”.

Dirigido a:

Unidades de negocio de propiedad y lideradas de por mujer(es) lesbianas, bisexuales, trans (mujeres LBT) y personas No Binarias Asignadas Femenino al Nacer (NB AFAN).

Tipo de apoyo:

- Diagnóstico especializado
 - Asistencia técnica y acompañamiento especializado,
 - Oportunidad de participar en espacios orientados a potenciar el intercambio de saberes entre pares,
 - Aporte de capital productivo por un valor de hasta \$30 millones de pesos por unidad de negocio,
 - Oportunidades de fortalecimiento para la conexión comercial, promoviendo relaciones y acciones de conexión con el mercado.
-

Forma de postulación:

Registro en sitio de convocatoria.

Requisitos:

- Unidad de negocio de propiedad y liderada por mujer(es) lesbianas, bisexuales, trans (mujeres LBT) y personas No Binarias Asignadas Femenino al Nacer (NB AFAN).
- Estar conformada por al menos tres (3) y hasta diez (10) personas mayores de 18 años, residentes en el territorio nacional, y un 50%+1 de ellas se autorreconocen como mujeres lesbianas, Bisexuales, Trans (LBT) o personas No Binarias Asignadas Femenino al Nacer (NB AFAN).
- Tener operación comercial (ventas y/o actividad del negocio) de al menos 1 año anterior a la fecha de publicación de la presente convocatoria, independiente de si está formalizada o no.
- Estar ubicada en alguno de los territorios indicados en la convocatoria.

MÁS INFORMACIÓN EN

WWW.fondomujer.gov.co/portfolio/diversidades-autonomas-y-productivas/



ELLA EXPORTA A ÁFRICA 2.0 RUTA PERFIL 1

Institución responsable:

Fondo Mujer libre y productiva en alianza con ProColombia

Objetivo:

Promocionar la autonomía económica de las mujeres y el cierre de brechas para potenciar y facilitar la internacionalización de las empresas propiedad y lideradas por mujeres colombianas a mercados de África.

Tipo de apoyo:

Asistencia técnica, fortalecimiento productivo, acompañamiento, alistamiento para la internacionalización, promoción comercial.

Dirigido a:

Empresa propiedad y lideradas por mujeres sin experiencia exportadora o con experiencia inferior a dos (02) años y que tienen interés en iniciar una Ruta de internacionalización con miras al mercado africano.

Forma de postulación:

Inscribirse en <https://fondomujer.gov.co/portfolio/ella-exporta-a-africa-ciclo-2/> completando el formulario en línea
<https://survey.alchemer.eu/s3/90770188/Ella-exporta-AFRICA>

Requisitos:

- Ser una empresa de propiedad de mujeres.
- Estar liderada por mujeres. Es decir, cuando por lo menos el cincuenta por ciento (50%) de los empleos del nivel directivo de la persona jurídica sean ejercidos por mujeres y éstas hayan estado vinculadas laboralmente a la empresa durante al menos el último año.
- En el caso de las personas jurídicas, haberse constituido legalmente en Colombia desde hace al menos (2) años. En el caso de personas naturales,

haberse matriculado como comerciantes en el registro mercantil de la cámara de comercio competente desde hace al menos dos (2) años.

- Ser empresa productora de un bien o servicio definido de origen colombiano.
- Contar con al menos dos (2) años de operación comercial previos a la fecha de postulación de la convocatoria.
- Estar interesada en incursionar en mercados africanos.

MÁS INFORMACIÓN EN

Teléfono : +57 311 200 16 38
Whatsapp : +57 311 200 16 38
info@fondomujer.gov.co

Institución responsable:

ProColombia

Objetivo:

Impulsar el desarrollo de emprendimientos y proyectos liderados por mujeres y así preparar y adecuar su oferta para la internacionalización de sus servicios turísticos.

Tipo de apoyo:

Evaluación del potencial exportador: análisis de las capacidades y el potencial de cada emprendimiento, para identificar las oportunidades de éxito en el mercado internacional.

Identificación de requisitos: información sobre los requisitos legales, técnicos y arancelarios que deben cumplir los productos para ingresar a los mercados objetivo.

Acceso a mercados: acompañamiento personalizado en la selección de mercados, la elaboración de estrategias de entrada y el aprovechamiento de los beneficios arancelarios y acuerdos comerciales vigentes.

Preparación para exportar: Se facilita el acceso a herramientas, guías prácticas y recursos de formación para que las emprendedoras puedan dar el salto al mercado internacional.

Dirigido a:

Mujeres líderes en empresas turísticas a nivel nacional, con el fin de fortalecer su presencia en el mercado internacional.

MÁS INFORMACIÓN EN

www.kienyke.com/colombia/tu-mujer-el-programa-de-procolombia-que-empodera-las-colombianas
info_turismo@procolombia.co



ELLA EXPORTA A ÁFRICA 2.0 RUTA PERFIL 2

Institución responsable:

Fondo Mujer libre y productiva en alianza con ProColombia

Objetivo:

Promocionar la autonomía económica de las mujeres y el cierre de brechas para potenciar y facilitar la internacionalización de las empresas propiedad y lideradas por mujeres colombianas a mercados de África.

Tipo de apoyo:

Asistencia técnica, fortalecimiento productivo, acompañamiento, aporte en activos productivos y promoción comercial.

Dirigido a:

Empresa propiedad y lideradas por mujeres que tienen experiencia exportadora verificable igual o superior a dos (02) años y que busca robustecer su estrategia de internacionalización incursionando en el mercado africano.

Requisitos:

- Ser una empresa de propiedad de mujeres.
- Estar liderada por mujeres. Es decir, cuando por lo menos el cincuenta por ciento (50%) de los empleos del nivel directivo de la persona jurídica sean ejercidos por mujeres y éstas hayan estado vinculadas laboralmente a la empresa durante al menos el último año.

- En el caso de las personas jurídicas, haberse constituido legalmente en Colombia desde hace al menos (2) años.
- En el caso de personas naturales, haberse matriculado como comerciantes en el registro mercantil de la cámara de comercio competente desde hace al menos dos (2) años.
- Ser empresa productora de un bien o servicio definido de origen colombiano.

MÁS INFORMACIÓN EN

Teléfono : +57 311 200 16 38
Whatsapp : +57 311 200 16 38
info@fondomujer.gov.co

- Tener experiencia exportadora de al menos 2 años verificable (Soportada en facturas comerciales internacionales, contratos con compradores internacionales, declaraciones de exportación, guía aérea o conocimiento de embarque).
- Tener interés en incursionar en el mercado africano.

Forma de postulación:

Inscribirse en:
www.fondomujer.gov.co/portfolio/ella-exporta-a-africa-ciclo-2/

Completando el formulario en línea:
www.survey.alchemer.eu-s3/90770188/Ella-exporta-AFRICA



Para entender mejor algunos conceptos

Acuerdos comerciales / acuerdos de libre comercio:

Acuerdos entre países para establecer reglas y condiciones en el intercambio de bienes y servicios, que faciliten la compra y venta entre los países socios.

Autonomía económica: Se refiere a la capacidad de las personas para acceder a bienes y servicios necesarios para satisfacer sus necesidades y deseos de manera independiente.



Cadena inclusiva y diversificada: Una cadena de valor que involucra a una variedad de actores, incluyendo a mujeres, personas con discapacidad y otros grupos vulnerables. Esto implica garantizar que todos los participantes tengan acceso equitativo a los recursos, las oportunidades y los mercados.

Canales de distribución: Los medios a través de los cuales los productos llegan al consumidor final. Por ejemplo, pueden ser cadenas de supermercados o tiendas especializadas. Hay canales más fáciles de acceder para mujeres y pequeños negocios.

Capacidad de carga: Número máximo de visitantes que un espacio puede soportar sin que se vea afectado su entorno natural, cultural o socioeconómico.



Capital semilla: El financiamiento necesario para iniciar un negocio. El acceso al capital semilla es crucial para que las mujeres emprendedoras puedan poner en marcha sus ideas y desarrollarlas.

Denominación de origen: Una señal distintiva que identifica un producto con una región geográfica específica y con cualidades únicas asociadas a esa región. Puede ser una estrategia para promover productos locales y fortalecer la identidad regional.

Disposiciones de género: Cláusulas o elementos dentro de los acuerdos comerciales que buscan abordar las desigualdades de género y promover la igualdad de oportunidades para las mujeres.

Equidad de género: La igualdad de oportunidades y el trato justo para hombres y mujeres, considerando sus necesidades y circunstancias particulares. Es fundamental para garantizar que las mujeres tengan acceso a los mismos recursos y oportunidades que los hombres.



Marketing digital: El uso de herramientas digitales y estrategias en línea para promocionar productos y servicios. El marketing digital puede ser una herramienta poderosa para que las mujeres emprendedoras lleguen a un público más amplio y alcancen a nuevos mercados.

Misiones internacionales: Viajes de negocios a otros países para aprender de experiencias, establecer contactos y buscar oportunidades. Pueden ser una excelente oportunidad para que las mujeres emprendedoras puedan ampliar su red de contactos y conocer nuevas tendencias en el mercado.

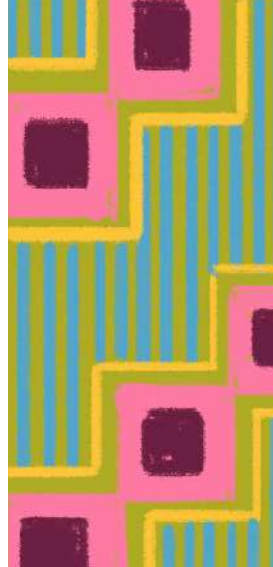
Nichos de mercado: Grupos específicos de personas consumidoras, con necesidades o intereses particulares, que pueden ser atendidos por negocios o proyectos que no sean de gran tamaño.

Patrimonio inmaterial: Prácticas, representaciones, expresiones, conocimientos y saberes de las comunidades que son transmitidos de generación en generación.



Trabajo no remunerado: Actividades realizadas sin recibir salario o remuneración, que comprende labores domésticas, el cuidado de personas y el trabajo voluntario. Es realizado mayoritariamente por las mujeres y limita su disponibilidad de tiempo y recursos para dedicarse a otras actividades.

Turismo comunitario: Toda actividad turística que se desarrolla en comunidades con vocación turística de manera planificada y sostenible a través de modelos de gestión con participación activa y el liderazgo de las poblaciones locales, representadas por organizaciones de base comunitaria. El Turismo Comunitario se integra de manera armoniosa a las actividades económicas tradicionales locales, para contribuir al desarrollo de la comunidad, siendo su cultura y el entorno natural los componentes clave y diferenciadores que conforman su producto turístico.



Glosario de género:

<https://alianzapacifico.net/wp-content/uploads/GLOSARIO-GENERO-GTG-AP-FINAL.pdf>





UNIVERSIDAD
DE CHILE
Instituto
de Estudios
Internacionales