



EMPRENDEDORAS RURALES E INDÍGENAS DE PERÚ

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	
¿Para qué me sirve la información del Manual?	6	• Exportación de productos	19
		• Turismo	24
¿Qué es y cómo exportar?	7	Plataformas internacionales para negocios de mujeres	26
¿Qué son los acuerdos comerciales y cuáles son sus beneficios?	10	Programas de promoción para mujeres rurales e indígenas	28
Dificultades y ventajas de las mujeres para vender a otros países	12	• Etapa básica	30
		• Etapa preparación	34
		• Etapa internacionalización	50
Ejemplos de mujeres que han incursionado en el comercio internacional	13	Para entender mejor algunos conceptos	58
¿Cómo puedo enviar mis productos a los mercados internacionales?	14		
• Etapa básica	15		
• Etapa de preparación	16		
• 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.

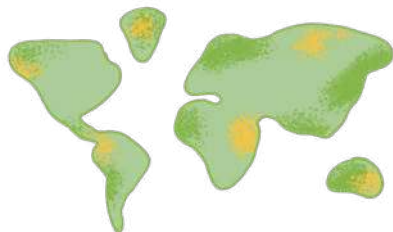
La Alianza del Pacífico reconoce el papel fundamental que ejercen las mujeres en toda su diversidad, tanto como empresarias, emprendedoras, trabajadoras, consumidoras y en el trabajo no remunerado, contribuyendo

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 del Pacífico cuenta con un grupo técnico, el Grupo Técnico de Género, el cual tiene entre sus mandatos promover la incorporación de la perspectiva de género en los programas y actividades de la Alianza del Pacífico.



¿Para qué me sirve la información de este Manual?



Motivar la búsqueda de oportunidades en mercados internacionales



Entender en qué temas hay que profundizar



Identificar etapas claves para exportar



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.

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.



Perú se ha integrado progresivamente al comercio internacional mediante una activa política de apertura comercial, lo que se refleja en la suscripción y entrada en vigor de una red de 23 acuerdos comerciales.

www.acuerdoscomerciales.gob.pe





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.

Asociación de Mujeres Productoras de Cacao – San Martín

Producto:

Cacao fino de aroma, chocolates artesanales.

Cómo se benefician:

Exportación a Europa con certificaciones orgánicas y de comercio justo.

Apoyo:

PROMPERÚ, USAID, y alianzas con chocolaterías internacionales.

Resultado:

Ingresos estables, capacitación técnica y protagonismo en la cadena de exportación.

Asociaciones de tejedoras Quechuas (Cusco y Puno)

Producto:

Textiles de alpaca y llama hechos a mano.

Exportación:

A través de ferias y e-commerce con apoyo de ONGs y PROMPERÚ.

Beneficio:

Preservación del arte textil ancestral y autonomía económica de las mujeres.



¿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

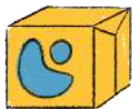
Elegir y conocer el mercado al cual se desea llegar, los requisitos a cumplir y las tendencias de consumo permiten una mejor preparación.



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 la oferta turística, 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.



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.



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.



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 mi producto o servicio?

¿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/turismoen



ProColombia

www.procolombia.co



Secretaría de Turismo, México

www.gob.mx/sector



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 DEL PERÚ

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.

PAIS (PLATAFORMAS DE ACCIÓN PARA LA INCLUSIÓN SOCIAL)

Institución responsable:

Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social. MIDIS.

Objetivo:

Mejorar la calidad de vida de la población pobre y extremadamente pobre, especialmente la asentada en los centros poblados rurales o rural dispersa, coadyuvando a su desarrollo económico, social y productivo que contribuyan a su inclusión social.

Se constituye en una plataforma para brindar servicios y actividades orientados a la población rural y rural dispersa, que permitan mejorar su calidad de vida, generar igualdad de oportunidades y desarrollar o fortalecer sus capacidades productivas individuales y comunitaria.

Dirigido a:

Población pobre y extremadamente pobre, especialmente la asentada en los centros poblados rurales o rural dispersa.

Tipo de apoyo:

Promueve el acceso a fondos concursables, capacitación, asistencias técnicas a pequeños productores y emprendedores de las zonas rurales y rurales dispersas para que puedan mejorar y adaptar sus productos a los mercados.

Forma de postulación:

Existen 514 Tambos en 22 regiones del país que entregan servicios a las poblaciones rurales o rural dispersa. En cada Tambo hay un gestor o gestora quien a partir del proceso de articulación puede facilitar servicios, capacitaciones, entre otros para promover el desarrollo de cada comunidad.

MÁS INFORMACIÓN EN

www.gob.pe/país

Tambos

www.gob.pe/35623-programa-nacional-plataformas-de-accion-para-la-inclusion-social-tambos-plataformas-fijas



Institución responsable:

MIMP - Dirección de Promoción y Desarrollo de la Autonomía Económica de las Mujeres (DGP-DAEM) del Ministerio de la Mujer y Poblaciones Vulnerables

Objetivo:

Espacio virtual asincrónico de registro, información, conocimiento y acceso a mercados nacionales, que permita la promoción y el fortalecimiento de la autonomía económica de las emprendedoras y empresarias.

Dirigido a:

Mujeres emprendedoras, empresarias y/o integrantes de asociaciones o gremios empresariales.

Tipo de apoyo:

Pone a disposición el catálogo de productos “Mujer Emprendedora”, el Calendario de Eventos y Actividades “Mujer Emprendedora”, así como información relevante de la Estrategia Nacional Mujer Emprendedora (ENME), el Padrón Nominal de Mujeres Emprendedoras, Reportes Estadísticos y un video tutorial con orientaciones para el uso de la plataforma.

Requisitos:

- Mujeres emprendedoras o empresarias con negocio en curso.
- Mayores de edad (+18 años).

MÁS INFORMACIÓN EN

Sitio web del MIMP:

<https://casillaelectronica.mimp.gob.pe/MujerEmprendedora/aula>

Correo de contacto: enme@mimp.gob



Institución responsable:

MIMP - Dirección General de Promoción y Desarrollo de la Autonomía Económica de las Mujeres – DGPDAEM- del Ministerio de la Mujer y Poblaciones Vulnerables

Tipo de apoyo:

Capacitaciones y oportunidades de acceso a mercados nacionales y/o ferias.

Objetivo:

Este registro (padrón nominal) facilita el mapeo de mujeres que lideran negocios, lo que permite una focalización más precisa de la intervención. De esta manera, se identifica a las mujeres con emprendimientos o empresas en implementación, facilitándoles capacitaciones, oportunidades de mercado y acceso a servicios públicos y/o privados orientados a fortalecer y hacer crecer sus negocios.

Dirigido a:

Mujeres emprendedoras, empresarias y/o integrantes de asociaciones o gremios empresariales.

Requisitos:

- Mujeres emprendedoras o empresarias con negocio en curso
 - Mayores de edad (+18 años)
-

Forma de postulación:

Se debe completar el formulario en línea según las pautas establecidas.

MÁS INFORMACIÓN EN

Formulario en línea: <https://facilita.gob.pe/t/15184>
Correo: enme@mimp.gob

Institución responsable:

Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. MIDAGRI

Objetivo:

Impulsar emprendimientos de organizaciones de mujeres para los sectores agrícola, pecuario y forestal.

Tipo de apoyo:

Subvenciones económicas o recursos monetarios no reembolsables. Con un plazo de ejecución de hasta 12 meses.

Dirigido a:

Organizaciones agrarias de mujeres.

Requisitos:

- Contar con Registro Único de Contribuyente (RUC), en estado de activo y con condición de habido. No debe presentar deudas coactivas reportadas por la SUNAT.
- Contar con calificación crediticia normal o CPP en el sistema financiero. Aplica a la persona jurídica, representante legal o presidenta y tesorera.
- La organización debe estar conformadas por al menos 70% de socias mujeres, con al menos el 50% de mujeres en el directorio, ocupando los cargos de presidenta y de tesorera u otro cargo equivalente.
- Estar conformada por un mínimo de ocho (08) mujeres productoras, con representantes legales con mandato vigente inscrito ante la SUNARP.

- Las socias participantes deben ser titulares de la propiedad inscrita en la SUNARP o, en su defecto, acreditar la posesión con la constancia emitida por la entidad competente.
- Las socias participantes deben estar empadronadas en el Padrón de Productores Agrarios (PPA).
- Tener un emprendimiento o negocio en marcha.
- Si es una cooperativa debe estar inscrita en el Registro Nacional de Cooperativas Agrarias - RNCA.

MÁS INFORMACIÓN EN

Contacto: Agroideas
(01) 416-9880
tramitedocumentario@agroideas.gob.pe
Direcciones de sedes regionales en
www.gob.pe/institucion/agroideas/sedes

Forma de postulación:

Las organizaciones deben registrarse y presentar una solicitud de elegibilidad de manera virtual en:

<https://aesip.agroideas.gob.pe/sel/login>

Posteriormente deberán presentar los formatos de manera presencial en la sede regional correspondiente de Agroideas.

Una vez seleccionadas, desarrollan su propuesta.

Detalles en:

<https://www.gob.pe/83894-acceder-a-la-subvencion-economica-es-trategia-de-emprendimiento-de-la-mujer-rural-e-indigena-eemri>

Institución responsable:

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo - MINCETUR

Objetivo:

Registro único de la actividad artesanal que permite acceder a una serie de servicios de apoyo.

Dirigido a:

Personas artesanas, empresas de la actividad artesanal, asociaciones de artesanos, cooperativas artesanales e instituciones privadas de desarrollo vinculadas con el sector artesanal.

Tipo de apoyo:

Charlas “Artesanías del Perú” sobre diseño, tendencias de mercado, educación financiera, articulación comercial, ventas, entre otros.

Apoyo de Conectart para la digitalización y la comercialización electrónica.

Capacitaciones y asistencias técnicas de “Mi artesanía es calidad” que promueven la aplicación de Normas Técnicas peruanas de artesanía y buenas prácticas de gestión empresarial y ambiental.

Capacitaciones y asistencias técnicas en diseño creativos con Creart.

Acreditación de competencias laborales.

Asistencia técnica y legal para asociaciones y organizaciones de artesanos.

Requisitos:

- Producir artesanía conforme a cualquiera de las líneas definidas en el Clasificador Nacional de Líneas Artesanales (CLANAR).
- Para persona natural: DNI.
- Empresa artesanal: objeto social de la personería jurídica debe decir que se dedica a la producción de artesanía.
- Asociación de artesanos: vigencia de poder de la última junta directiva inscrita en registros públicos.
- Cooperativa artesanal: objeto social de la personería jurídica debe decir que se dedica a la producción de artesanía.
- Institución privada de desarrollo vinculada con el sector artesanal: objeto social debe ser de desarrollo de proyectos, capacitaciones o actividades de artesanía.
- Tener correo electrónico.

Forma de postulación:

Ingresar a:

<https://extranet.mincetur.gob.pe/extranet2/Home/Inicio>

y completar datos del Registro Nacional de Artesanos presencialmente en las municipalidades, Dirección Regional de Comercio Exterior y Turismo (Dircetur), Gerencia Regional de Comercio Exterior y Turismo (Gercetur) o el Centro de Innovación Tecnológica de Turismo y Artesanía (CITES) más cercano a tu jurisdicción.

MÁS INFORMACIÓN EN

www.gob.pe/institucion/mincetur/pages/747-inscribirse-en-el-registro-nacional-del-artesano-rna
infoartesaniamincetur.gob.pe
Teléfono: (511) 5136100 Anexo 1550

PROGRAMA NACIONAL "TU EMPRESA"

Institución responsable:

Programa nacional "Tu Empresa"
del Ministerio de la Producción -
PRODUCE

Objetivo:

Potenciar las habilidades empresariales y productivas de las mujeres emprendedoras, contribuyendo a su autonomía económica, la promoción de oportunidades y la igualdad de condiciones.

Tipo de apoyo:

Capacitaciones.

Dirigido a:

Mujeres líderes de negocios.

Requisitos:

- Mujeres mayores de 18 años.
- Mujeres con negocios en marcha, con el fin de fomentar la formalización y el desarrollo de sus capacidades empresariales y habilidades personales.
- Mujeres que encabezan un negocio familiar con el fin de desarrollar un ADN empresarial para fomentar, crear e innovar.

- Mujeres que pertenezcan a una de las cadenas productivas priorizadas por el Ministerio de la Producción: textil, cuero-calzado, manufactura, artesanía, con el fin de generar su propio desarrollo empresarial y poder crear empresa.

Forma de postulación:

A través de las redes sociales del Programa Nacional Tu Empresa.

MÁS INFORMACIÓN EN

www.gob.pe/tuempresa

www.facebook.com/tuempresagobpe

www.instagram.com/tuempresagobpe



Institución responsable:

Comisión de Promoción del Perú
para la Exportación y el Turismo -
PROMPERÚ

Objetivo:

Desarrollar capacidades en gestión empresarial y exportadora, enfocándose en fortalecer las competencias de empresas y organizaciones lideradas por mujeres.

Dirigido a:

Empresas u organizaciones (asociaciones o cooperativas) con potencialidad exportadora y/o poca experiencia exportadora de los sectores: industria de la vestimenta, artículos de decoración, alimentos y manufacturas.

Requisitos:

- Empresa u organización peruana con potencial exportador con RUC habido y activo.
- Empresa u organización liderada por una mujer, cuando se cumpla al menos uno de los siguientes criterios:
 - La propiedad de la empresa u organización corresponde, al menos, en un 50% a una mujer o mujeres.
 - La representación legal de la empresa u organización la ejerce una mujer.
 - El directorio de la empresa u organización está compuesto, al menos, por un 50% de mujeres.
 - La gerencia general de la empresa u organización la ejerce una mujer.

- Contar con mínimo dos (02) años de funcionamiento.
- No contar con deudas con PROMPERÚ.
- Haber realizado el Test del Exportador, con una antigüedad máxima de un (01) año.
- Contar con una estructura de comunicaciones (teléfono y correo corporativo).

Tipo de apoyo:

Capacitaciones y asistencias técnicas.

Forma de postulación:

Enviar ficha de pre inscripción entre los meses de marzo-abril de cada año al correo:
sostenibilidad@promperu.gob.pe

MÁS INFORMACIÓN EN

Sitio web: <https://culturasostenible.pe/explora/ella-exporta>
Correo: sostenibilidad@promperu.gob.pe



Institución responsable:

Programa nacional "Tu Empresa"
del Ministerio de la Producción -
PRODUCE

Objetivo:

Incrementar la adopción de tecnologías digitales en las micro y pequeñas empresas.

Dirigido a:

Micro, pequeñas y medianas empresas de los distintos sectores productivos empresariales atendidos por PRODUCE.

Tipo de apoyo:

Capacitaciones en digitalización empresarial.

Requisitos:

- Contar con RUC 10, RUC 15, RUC 17 o RUC 20 activo y habido.
- Contar con un usuario y contraseña en la Plataforma Ruta Digital.
- Realizar el Test de Autodiagnóstico.

Forma de postulación:

Las empresas interesadas en recibir cursos pueden registrarse en la Plataforma Ruta Digital:

<https://rutadigital.produce.gob.pe/>

o contactar a administrador de las capacitaciones al correo electrónico:

tuempresa_temp265@produce.gob.pe

MÁS INFORMACIÓN EN

Sitio web: <https://rutadigital.produce.gob.pe/>

Correo institucional: rutadigitalproduce@produce.gob.pe

Institución responsable:

Ministerio de Comercio Exterior y
Turismo - MINCETUR

Objetivo:

Promover la creación, desarrollo, consolidación de emprendimientos privados vinculados a la actividad turística, a través del cofinanciamiento de proyectos que contemplen la implementación de aspectos de innovación, sostenibilidad, tecnología, accesibilidad, capacidad humana, entre otros, contribuyendo a la diversificación de la oferta turística del país.

Dirigido a:

Personas naturales con Negocio o Persona jurídica que sea micro o pequeña empresa.

Otorga bonificación a proyectos coordinados por una mujer o persona con condición de discapacidad; así como a la propuesta vinculada a Área Natural Protegida o Patrimonio Cultural de la Nación.

Tipo de apoyo:

Subvenciones para la creación o mejora de productos (bienes o servicios) y/o procesos innovadores (\$/80,000.00 monto máximo en 2025).

Requisitos:

- Persona natural con negocio o persona jurídica que sea micro o pequeña empresa formal y nacional, con RUC en estado y condición de ACTIVO y HABIDO de acuerdo a SUNAT.
- Estar registrado en el Directorio Nacional de Prestadores de Servicios Turísticos Calificados y/o en el Sistema de Prestadores Turísticos del MINCETUR, y desarrolle al menos uno de los siguientes servicios: alojamiento, alimentación, agencias de viaje y turismo.
- Desarrollar una actividad económica principal y/o secundaria vinculada a la prestación de servicios turísticos, de acuerdo a lo declarado ante SUNAT.
- Importe de ventas no debe superar a las 1700 UIT, en los dos (02) años anteriores al año de postulación del concurso, de acuerdo al Reporte Tributario de Terceros

Forma de postulación:

Presentación de propuesta en la plataforma del Sistema en Línea.

MÁS INFORMACIÓN EN

Plataforma de consultas:
<https://facilita.gob.pe/t/22315>

www.turismoemprende.pe

www.facebook.com/TurismoEmprendesMincetur/?locale=es_LA



Institución responsable:

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo - MINCETUR

Objetivo:

Promover la competitividad de unidades económicas artesanales a nivel nacional, a través del cofinanciamiento de capital de trabajo para la ejecución de proyectos que permita el fortalecimiento de talleres de artesanía y la articulación de estos espacios con los destinos turísticos priorizados por el MINCETUR.

Dirigido a:

Artesanas y artesanos, así como asociaciones de artesanos, cooperativas artesanales y empresas de la actividad artesanal.

Requisitos:

- Inscripción en el Registro Nacional del Artesano (RNA)
- Registro Único de Contribuyente (RUC) con estado y condición de contribuyente activo y habido.
- Taller artesanal debe ser de uso exclusivo.
- Identificar una necesidad prioritaria en el proyecto de postulación:
 1. Modalidad 1 - Fortalece tu taller de artesanía.
 2. Modalidad 2 - Desarrolla tu experiencia en artesanía y turismo.

Tipo de apoyo:

Concurso para optar a subvenciones no reembolsables.

Modalidades:

i) Fortalece tu taller de artesanía (S/. 4,700.00) y

ii) Desarrolla tu experiencia en artesanía y turismo (S/20,000.00).

Forma de postulación:

A través del módulo de postulación virtual de "SOMOS ARTESANÍA – 2025", a la que se accede mediante el Portal Web Institucional del MINCETUR:

<https://extranet.mincetur.gob.pe>

MÁS INFORMACIÓN EN

Correo: consultas_somosartesaniamincetur.gob.pe

Teléfono: 513 6100 - Anexo: 1565

WhatsApp: 949 612 522

Facebook: Artesanías del Perú

<https://www.gob.pe/institucion/mincetur/campa%C3%B1as/99558-somos-artesaniamincetur.gob.pe>

TURISMO EMPRENDE - MODALIDAD II

Institución responsable:

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo - MINCETUR

Objetivo:

Promover la creación, desarrollo, consolidación de emprendimientos privados vinculados a la actividad turística, a través del cofinanciamiento de proyectos que contemplen la implementación de aspectos de innovación, sostenibilidad, tecnología, accesibilidad, capacidad humana, entre otros, contribuyendo a la diversificación de la oferta turística del país.

Tipo de apoyo:

Subvenciones para promover la innovación de la actividad turística y los servicios del Turismo Comunitario.

Dirigido a:

- Organizaciones de Base Comunitaria (OBC) inscritas en el "Registro Nacional de Organizaciones de Bases Comunitaria en Turismo" del MINCETUR.
- Unidades Productivas (UP) que forman parte de una OBC inscrita en el Registro Nacional de Organizaciones de Base Comunitaria de Turismo.



Requisitos:

- Personas naturales con negocio y personas jurídicas formales y nacional, de acuerdo a SUNAT.
- Unidades Productivas (UP), ya sean personas naturales con negocio o personas jurídicas y Organizaciones de Base Comunitaria (OBC) que sean personas jurídicas, ambos con RUC en estado y condición de ACTIVO y HABIDO de acuerdo a SUNAT.
- Importe de ventas no debe superar a las 1700 UIT, en los dos (02) años anteriores al año de postulación del concurso, de acuerdo al Reporte Tributario de Terceros emitido por SUNAT.

Forma de postulación:

Presentación de propuesta en la plataforma del Sistema en Línea (en página web).

MÁS INFORMACIÓN EN

Plataforma de consultas:
<https://facilita.gob.pe/t/22315>

www.turismoemprende.pe

Facebook:
https://www.facebook.com/TurismoEmprendeMincetur/?locale=es_LA



RUTA PRODUCTIVA EXPORTADORA (RPE)

Institución responsable:

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo - MINCETUR

Objetivo:

Aumentar la competitividad e internacionalización de las MIPYME exportadoras y con potencial exportador.

Tipo de apoyo:

Capacitaciones y asistencia técnica articuladas, en temas de desarrollo productivo, gestión empresarial, sostenibilidad ambiental y comercio exterior, de 14 instituciones públicas.

Dirigido a:

MIPYMES, asociaciones, cooperativas y central de cooperativas exportadoras y con potencial exportador de ciertas cadenas productivas agrícolas en distintas regiones del país.

Requisitos:

- Personas jurídicas o personas naturales con negocio.
- Pertenezca a una de las regiones y cadenas priorizadas.
- Tener RUC activo y habido.
- Actividad empresarial mínima de dos (2) años.
- Ser exportadora o contar con oferta exportable.

- Registrar ventas superiores según la cadena que postule al momento de la convocatoria. Revisar bases de la convocatoria en: www.rpe.pe

Forma de postulación:

Ingresar a www.rpe.pe y seleccionar el botón “Ingresar sistema RPE” o “Quiero Participar”.

Ingresar a www.vuce.gob.pe, seleccionar el componente “Ruta Productiva Exportadora” que te direcciona a la web y seleccionar el botón “Ingresar sistema RPE”.

MÁS

INFORMACIÓN EN

Contacto: rpe@mincetur.gob.pe
<https://www.rpe.pe/rpe/landing/>

Institución responsable:

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo - MINCETUR

Objetivo:

Contribuir al desarrollo de un turismo sostenible desde las comunidades con vocación turística ubicadas en los principales destinos turísticos del país, para la gestión turística en sus territorios a través de modelos de gestión y productos competitivos e innovadores diseñados para un mercado objetivo que genere un dinamismo socioeconómico y una mejora de la calidad de vida de sus poblaciones.

Tipo de apoyo:

Potenciar capacidades e impulsar sus emprendimientos mediante asistencia técnica a emprendedores y emprendedoras, negocios y organizaciones para la gestión turística de sus territorios, la mejora continua de su oferta turística, el posicionamiento y la articulación comercial de sus productos turísticos y el impulso de la gobernanza turística territorial.

Dirigido a:

Organizaciones de Base Comunitaria en Turismo (OBC).

Requisitos:

- Estar inscritos en el Registro Nacional de Organizaciones de Base Comunitaria en Turismo (RNOBC), debiendo cumplir con las condiciones mínimas definidas en el marco técnico¹ que garantice el desarrollo sostenible del Turismo Comunitario en su territorio:
- Vocación Turística: ubicado en una comunidad dentro de una zona de desarrollo turístico priorizado.
- Facilidades Turísticas: evidenciar instalaciones, conectividad e infraestructura y medidas de seguridad mínimas que garantice el acceso e integridad del visitante y recursos necesarios para la prestación de servicios turísticos por parte de la comunidad.

¹ Lineamientos para el Desarrollo del Turismo Comunitario en el Perú. <https://www.gob.pe/institucion/mincetur/informes-publicaciones/363231-lineamientos-para-el-desarrollo-del-turismo-comunitario-en-el-peru>

- **Demanda Turística:** contar con el flujo de visitantes garantice su desarrollo (hacia la comunidad o recurso turístico vinculado).
- **Propuesta Turística Diferenciada:** contar e identificar los atributos y elementos diferenciadores de su oferta actual.
- **Patrimonio Natural y Cultural:** evidenciar buenas practicas sostenibles que asegure la protección, conservación y vigencia del patrimonio a través del turismo.
- **Organización de Base Comunitaria:** contar con interés de gestionar el turismo en su terri-

MÁS INFORMACIÓN EN

Contacto:
Estrategia Nacional de Turismo
Comunitario
Central telefónica (01) 51 36100
Anexo 1638 - 1690
turismocomunitario@mincetur.gob.pe

torio, el aval de la comunidad, objetivos colectivos, capacidad de autogestión, formalidad (SUNAT, SUNARP) y 30% participación de jóvenes y mujeres.

Forma de postulación:

La organización interesada debe enviar una carta de expresión de interés al MINCETUR:

www.gob.pe/32322-inscripcion-en-el-registro-nacional-de-organizaciones-de-base-comunitaria-en-turismo

Presentada la solicitud, la Estrategia procederá a contactarse para asistirlos en la presentación de sus formatos.

De evidenciarse que cuentan con las condiciones mínimas (previa evaluación) se procederá a su inscripción en el Registro de Organizaciones de Base Comunitaria en Turismo y acceder a los beneficios que brinda la Estrategia Nacional de Turismo Comunitario.

Institución responsable:

Comisión de Promoción del Perú
para la Exportación y el Turismo -
PROMPERÚ

Objetivo:

Capacitar en temas de gestión exportadora con un enfoque sostenible, promoviendo prácticas responsables que fortalezcan la competitividad empresarial y, al mismo tiempo, potencien la imagen corporativa.

Tipo de apoyo:

Capacitaciones y asistencia
técnica

Dirigido a:

Empresas u organizaciones (asociaciones o cooperativas) exportadoras, de los sectores: industria de la vestimenta, artículos de decoración, alimentos y manufactura.

Requisitos:

- Empresa u organización peruana exportadora con RUC habido y activo.
- Empresa u organización liderada por una mujer, cuando se cumpla al menos uno de los siguientes criterios:
 - La propiedad de la empresa u organización corresponde, al menos, en un 50% a una mujer o mujeres.

- La representación legal de la empresa u organización la ejerce una mujer.
- El directorio de la empresas u organización está compuesto, al menos, por un 50% de mujeres.
- La gerencia general de la empresa u organización la ejerce una mujer.
- Haber realizado el Test del Exportador, con una antigüedad máxima de un (01) año.
- Contar con una estructura de comunicaciones (teléfono y correo corporativo), así como una imagen corporativa desarrollada (página web).
- Contar con mínimo dos (02) años de funcionamiento.
- No contar con deudas con PROMPERÚ.

Forma de postulación:

Enviar ficha de preinscripción entre los meses de marzo-abril de cada año al correo: sostenibilidad@promperu.gob.pe

MÁS INFORMACIÓN EN

Sitio web: <https://culturasostenible.pe/explora/ella-exporta>
Correo: sostenibilidad@promperu.gob.pe



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