



EMPRENDEDORAS RURALES E INDÍGENAS DE CHILE

CAMINO A LOS MERCADOS
INTERNACIONALES



Alianza del
Pacífico





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
¿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
Grupos 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	40
• Etapa básica	15	• Etapa internacionalización	46
• Etapa de preparación	16	Para entender mejor algunos conceptos	56
• 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.

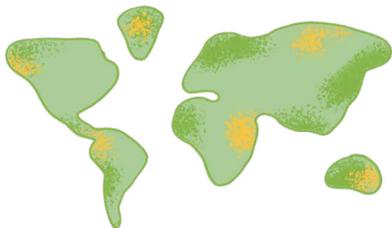
La Alianza del Pacífico reconoce el papel fundamental que ejercen las mujeres en toda su diversidad, tanto como empresarias, emprendedoras, trabajadoras, consumidoras y en el trabajo no remunerado, contribuyendo

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?



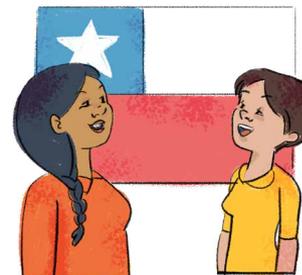
Motivar la búsqueda de oportunidades en mercados internacionales



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.

Agrupación de Mujeres Artesanas Mapuche

Producto:

Textiles tradicionales, tejidos en telar mapuche.

Cómo se benefician:

Exportan a través de ferias internacionales y plataformas como Etsy con el apoyo de ProChile.

Resultado:

Generan ingresos propios, visibilizan su cultura y acceden a redes internacionales.

Asociaciones de mujeres campesinas exportadoras

Producto:

Frutas orgánicas (arándanos, frambuesas).

Apoyo:

Programas del Ministerio de Agricultura y ProChile para ingresar a mercados como EE.UU. y Europa bajo certificaciones orgánicas.



¿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

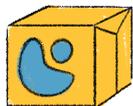
Elegir y conocer el mercado al cual se desea llegar, los requisitos a cumplir y las tendencias de consumo permiten una mejor preparación.



Etapas de internacionalización

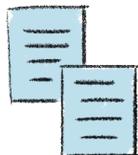
Cuando la empresa exporta, es necesario mantener y aumentar las ventas y los clientes de otros países. Esto ayuda al crecimiento y mayor estabilidad del negocio.

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.

Links

www.indap.gob.cl/plataforma-de-servicios/turismorural
www.sercotec.cl/capital-abeja-emprende
www.indap.gob.cl/plataforma-de-servicios/programa-mujeres-rurales-convenio-indaprodemu
www.sercotec.cl/capital-semilla-emprende
www.crecemujer.cl



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.

Links:

www.corfo.cl

semillainicia@corfo.cl

www.prochile.cl



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.

Links:

acceso.prochile.cl/landing/mujer-exporta/
www.corfo.cl/sites/cpp/convocatorias/fogain_mujer
www.activaempresarias.org
aduanaconecta@aduana.cl



¿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:

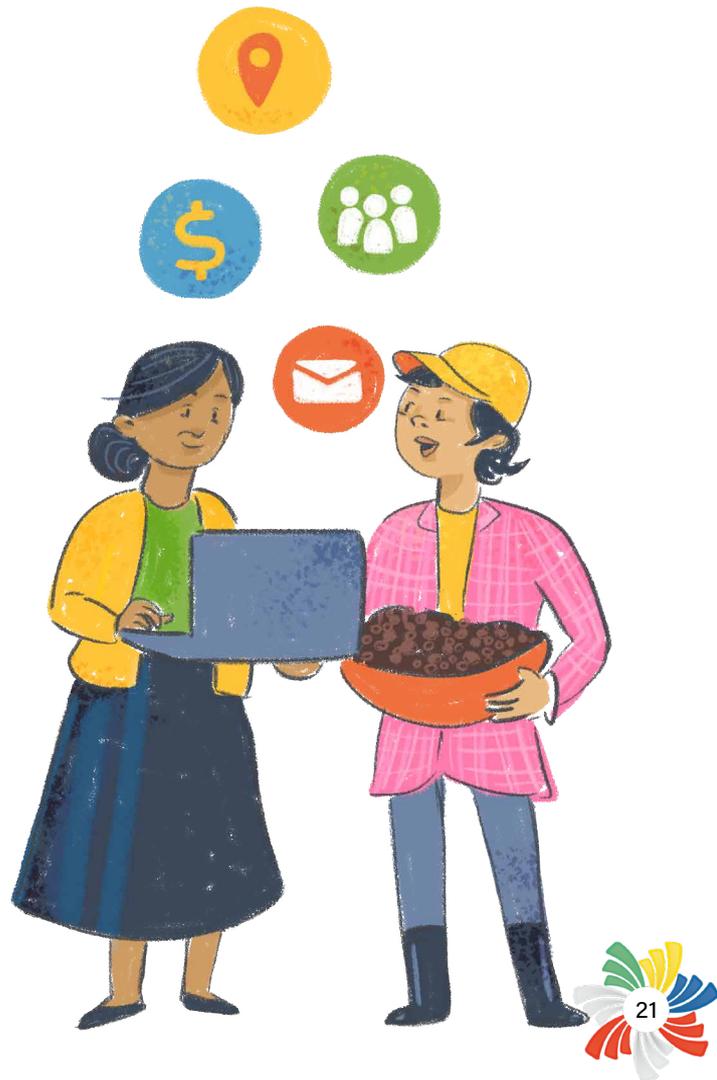
¿Estoy dispuesta a invertir tiempo y recursos en exportar?

¿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/turismo/in



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 de desarrollo

Etapas de desarrollo

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



Etapas de desarrollo

Etapas de desarrollo

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



Etapas de desarrollo

Etapas de desarrollo

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

Institución responsable:

SERCOTEC

Objetivo:

Promueve la creación de nuevos negocios liderados por mujeres con oportunidad de participar en el mercado a través de su formalización.

Tipo de apoyo:

Cofinancia un plan de trabajo que incluye acciones de gestión empresarial e inversiones en bienes necesarios para cumplir el objetivo del proyecto.

Dirigido a:

Emprendedoras, mayores de edad (igual o mayor a 18 años), de sexo registral femenino, sin inicio de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos.

Requisitos:

- Presentar un proyecto de negocio que cumpla con el foco definido por la convocatoria de Sercotec en su región, señalado en las bases de postulación.
- Realizar un aporte, cuyo monto corresponderá a un porcentaje del subsidio de Sercotec que estará definido en las bases de postulación.



Forma de postulación:

1. Registrarse como usuaria de Sercotec en www.sercotec.cl
2. Descargar y leer detenidamente las bases y anexos de la convocatoria.
3. Completar el formulario de postulación, para lo cual se debe responder un test de preselección y enviar un video de presentación junto con los documentos requeridos, verificando que cumplan con el formato y contenido solicitados, en el plazo establecido.

MÁS INFORMACIÓN EN

www.sercotec.cl/capital-abeja-emprende/



Institución responsable:

INDAP-PRODEMU

Objetivo:

Apoyar a las mujeres campesinas y/o pequeñas productoras agrícolas de familias rurales, para contribuir al incremento de sus ingresos mediante la consolidación de iniciativas económico-productivas asociadas al mundo rural.

Tipo de apoyo:

- Capacitaciones productivas con enfoque de género: Inversión para el emprendimiento
- Instrumentos complementarios: participación en ferias y exposiciones, giras técnicas, jornadas intergrupales.

Dirigido a:

Mujeres campesinas y/o pequeñas productoras agrícolas de familias rurales.

Requisitos:

- Ser mujer campesina
- Comprometer a través de carta compromiso, que disponen de tiempo compatible con las actividades.
- En grupo, deben estar dispuestas a compartir en forma asociativa un proyecto de inversión común (Declaración simple).
- Obligación de asumir el cofinanciamiento cuando la actividad o proyecto lo requiera (Declaración simple).

Forma de postulación:

La solicitud se puede iniciar bajo alguna de las siguientes modalidades:

Presencial:

Diríjase a la Agencia de área de INDAP geográficamente más cercana al domicilio/predio. Allí haga la solicitud para comenzar con el trámite. Posterior a ello se iniciará la revisión de los antecedentes.

Ver Agencias de área por Región
www.indap.gob.cl/agencias-y-oficinas-de-indap

En línea:

Para iniciar una solicitud de incorporación al programa, regístrese en la página de INDAP:

<https://sistemas.indap.cl/?mid=\ZzAuth\Miindap\Miindap>

Luego presente su solicitud para la revisión de sus antecedentes en la Dirección Provincial de PRODEMU correspondiente a su domicilio, donde la podrán ayudar a registrar su postulación a través del sitio web.

MÁS INFORMACIÓN EN

[www.indap.gob.cl/plataforma-de-servicios/
programa-mujeres-rurales-convenio-indap-
prodemu](http://www.indap.gob.cl/plataforma-de-servicios/programa-mujeres-rurales-convenio-indap-prodemu)



Institución responsable:

SERCOTEC

Objetivo:

Promueve la creación de nuevos negocios a través de su formalización.

Tipo de apoyo:

Cofinancia un plan de trabajo que incluye acciones de gestión empresarial e inversiones en bienes necesarios para cumplir el objetivo del proyecto.

Dirigido a:

Emprendedores y emprendedoras, mayores de edad (igual o mayor a 18 años), sin inicio de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos, que presenten un proyecto de negocio que cumpla con el foco definido por la convocatoria de Sercotec.

Requisitos:

- Presentar un proyecto de negocio que cumpla con el foco definido por la convocatoria de Sercotec en su región, señalado en las bases de postulación.

- Ver, por ejemplo, <https://www.sercotec.cl/capital-semilla-empren-de-region-de-ohiggins-2025>
- Realizar un aporte, cuyo monto corresponderá a un porcentaje del subsidio de Sercotec que estará definido en las bases de postulación.

Forma de postulación:

1. Registrarse como usuaria de Sercotec en www.sercotec.cl
2. Descargar y leer detenidamente las bases y anexos de la convocatoria.
3. Completar el formulario de postulación, para lo cual se debe responder un test de preselección y enviar un video de presentación junto con los documentos requeridos, verificando que cumplan con el formato y contenido solicitados, en el plazo establecido.

MÁS INFORMACIÓN EN

<https://www.sercotec.cl/capital-semilla-emprende>



Institución responsable:

BancoEstado

Objetivo:

Orientar y guiar a las mujeres en el desarrollo de sus negocios, entregándoles información personalizada y adecuada a cada etapa de su emprendimiento.

Tipo de apoyo:

Las mujeres interesadas podrán acceder a material de capacitación y orientación para su emprendimiento, acceso a seminarios

y talleres presenciales y digitales, especialmente diseñados para la realidad de las emprendedoras.

Además, el programa promueve y facilita el acceso a servicios financieros y no financieros a emprendedoras (clientes y no clientes de BancoEstado) de todo el país, contribuyendo al desarrollo y crecimiento de sus negocios con un enfoque específico de género.

Dirigido a:

Emprendedores y emprendedoras, mayores de edad (igual o mayor a 18 años), sin inicio de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos, que presenten un proyecto de negocio que cumpla con el foco definido por la convocatoria de Sercotec.

Requisitos:

- Ser mujer con ideas, proyectos o negocios en funcionamiento.

MÁS INFORMACIÓN EN

www.crecemujer.cl



Institución responsable:

INDAP

Objetivo:

El Programa de Turismo Rural tiene por finalidad potenciar el rubro turismo rural como actividad conexas a la agricultura familiar campesina.

Tipo de apoyo:

Según el nivel técnico:

1. Acceder a todos los incentivos y apoyos que ofrece INDAP a sus usuarios, tales como; incentivos de inversión, acceso a créditos, asesoría técnica.

2. Acceder a una actividad comercial que puede servir como complemento a la actividad agropecuaria tradicional que desarrolla.
 3. Acceder a mercados más exigentes en cuanto a calidad de servicios.
-

Dirigido a:

Usuarios de INDAP, personas naturales o jurídicas bajo la figura de empresa individual o asociativa, que ofrezcan servicios de Turismo Rural.

Requisitos:

- Cumplir los requisitos para ser beneficiario(a), según la Ley Orgánica de INDAP N° 18.910, modificada por la Ley N° 19.213.

- No tener deudas morosas con INDAP, adquiridas en forma directa o en calidad de aval o codeudor solidario.
- Ofrecer servicios de turismo rural según lo definido en el programa.
- Inscribirse en el Programa de Turismo Rural.
- Informe Técnico de terreno por el Ejecutivo Integral y/o Encargado Regional de Turismo Rural de INDAP.
- Recepción del Formulario Inscripción al Programa de Turismo Rural.
- Acreditación de capacitación o experiencia en materia de atención a pasajeros y relaciones públicas.
- Situación tributaria informada por el SII.

Forma de postulación:

A través de la página web <https://www.indap.gob.cl/plataforma-de-servicios/turismo-rural> o en la Agencia de Área de INDAP de su región.

MÁS INFORMACIÓN EN

<https://www.indap.gob.cl/plataforma-de-servicios/turismo-rural>



Institución responsable:

CORFO

Objetivo:

Apoyar emprendimientos innovadores, esto es, proyectos que presenten un nuevo o mejorado producto o servicio respecto de otras soluciones ya disponibles, que corresponda a una creación del equipo emprendedor y tenga potencial para expandirse a nuevos mercados.

Tipo de apoyo:

Cofinanciamiento no reembolsable de hasta \$ch 17.000.000 que cubra hasta el 85% del costo total del proyecto y la validación técnica y comercial del producto/servicio, además de dar acceso a servicios de apoyo para el desarrollo del negocio.

Dirigido a:

Mujer o empresa liderada por mujeres con un emprendimiento de alto potencial de crecimiento, con una solución innovadora en etapa de idea, prototipo o MVP, pero sin ventas aún.



Requisitos:

- Persona natural de género femenino, de más de 18 años y residencia en Chile.
- Persona Jurídica constituida en Chile, que corresponda a una empresa liderada por mujeres.
- La empresa debe tener una antigüedad máxima de 18 meses de inicio de actividades en SII y no tener ventas.
- Tener un emprendimiento de alto potencial de crecimiento, con una solución innovadora en etapa de idea, prototipo o MVP, pero sin ventas aún.

Forma de postulación:

La postulación solo se puede realizar desde el sitio web de Corfo www.corfo.cl durante el periodo en que esté abierta la convocatoria. Para postular debes registrarte en la plataforma de postulación. De esta forma podrás acceder al formulario de postulación en línea que debes completar y enviar dentro del plazo. Debes completar todos los campos obligatorios y presionar el botón "enviar postulación".

MÁS INFORMACIÓN EN

600 586 8000

Chat online disponible en: www.corfo.cl



Institución responsable:

CORFO

Objetivo:

Fomenta y mejora el acceso a financiamiento de empresas que cuenten con un proyecto de desarrollo productivo indígena, y que tengan necesidades de inversión, capital de trabajo o refinanciamiento de pasivos financieros.

Tipo de apoyo:

Este programa no brinda financiamiento directo a la empresa, sino que proporciona un porcentaje de cobertura que intermediarios financieros solicitarán al momento de pedir un crédito.

Dirigido a:

Personas naturales que tengan la calidad indígena; comunidades y asociaciones indígenas, constituidas o creadas de conformidad a Ley N° 19.253, y empresas, cooperativas u otras entidades relacionadas a todos ellos.

Requisitos:

- Beneficiarios deben contar con un proyecto que haya recibido la calificación de “proyecto de desarrollo productivo indígena” por parte del Comité de Desarrollo y Fomento Indígena. Dicha calificación debe estar vigente al momento de recibir la cobertura.

Forma de postulación:

A través de intermediarios financieros.

MÁS INFORMACIÓN EN

600 586 8000

semillainicia@corfo.cl

Chat online disponible en:

www.corfo.cl



Institución responsable:

ProChile CONADI

Objetivo:

Construir y fortalecer las oportunidades comerciales en el ámbito internacional de las y los emprendedores de los pueblos indígenas.

Tipo de apoyo:

Acompañamiento de los emprendimientos en sus diferentes niveles de desarrollo: Capacitación, promoción internacional y asesoría personalizada a las y los emprendedores que cuenten con productos exportables o con potencial para ingresar al mercado internacional.

Dirigido a:

Las y los emprendedores de pueblos originarios que cuenten con productos exportables o con potencial para ingresar al mercado internacional.

Forma de Postulación:

Para ser parte del Programa de Pueblos Originarios las empresas de base indígena deben realizar el proceso de “preadmisibilidad” y sumarse como usuarias a ProChile (proceso evaluador). Posteriormente podrán ser parte de diversas acciones comerciales que se realicen desde el servicio, contando con cupos para empresas de Pueblos Originarios, además de las realizadas

por el programa. Para poder optar y participar en estas acciones deberán inscribirse correspondientemente mientras las convocatorias estén abiertas en www.prochile.cl accediendo al formulario de postulación en línea.

MÁS INFORMACIÓN EN

Alejandra Antilef

Coordinadora Nacional de Pueblos Originarios en ProChile

www.prochile.cl



Institución responsable:

ProChile

Objetivo:

Realizar un conjunto de acciones destinadas a capacitar e informar sobre los mercados internacionales, así como, promover las exportaciones de empresas lideradas por mujeres en el ámbito productivo, de bienes o de servicios, potenciando su participación. Se busca impulsar, desarrollar y fortalecer el trabajo de empresas exportadoras o con potencialidad exportadora, a través de acciones de promoción tendientes a incorporarlas al comercio internacional, mejorando con ello, los indicadores de equidad de género en el país.

Tipo de apoyo:

Acciones comerciales que ayuden, permitan y promuevan las exportaciones de bienes y/o servicios de empresas lideradas por mujeres usuarias de ProChile, tales como: ruedas de negociaciones, misiones comerciales, conexión de redes, etc.

Dirigido a:

Empresas lideradas por mujeres de todas las regiones del país. Pequeñas, medianas y grandes empresas exportadoras o con potencial exportador, perteneciente a los macrosectores de Alimentos con valor agregado, Servicios e Industrias, Economía Creativa.

Requisitos:

- La mujer o mujeres socias deben poseer más del 50% de la propiedad.
- La representante legal debe ser mujer.
- Debe existir una mayoría de mujeres en el Directorio.
- Su Gerente General o la persona que ejerza la administración debe ser mujer.

MÁS INFORMACIÓN EN

www.prochile.cl

Encargada de Género:

Yubhitzia Martínez

ylmartinez@prochile.gob.cl

Forma de postulación:

Para ser parte del Programa Mujer Exporta las empresas lideradas por mujeres deben realizar el proceso de “preadmisibilidad” y sumarse como usuarias a ProChile (proceso evaluador).

Posteriormente podrán ser parte de diversas acciones comerciales, contando en varios casos con cuota y/o cupos de género.

Para poder optar y participar en estas acciones deberán inscribirse mientras las convocatorias estén abiertas en www.prochile.cl accediendo al formulario de postulación en línea.



Institución responsable:

ProChile – ONU Mujeres – CORFO

Objetivo:

Fortalecer la participación de empresas lideradas por mujeres en los mercados nacionales e internacionales a través de una plataforma inclusiva y colaborativa destinada a conectar a proveedoras lideradas por mujeres con empresas compradoras, promoviendo asociaciones estratégicas y nuevas oportunidades de negocio.

Tipo de apoyo:

Plataforma digital que contempla el cruce de información de las empresas proveedoras y compradoras participantes, generando el espacio para redes de contacto y negocios.

Dirigido a:

Empresas lideradas por mujeres.

Requisitos:

En proceso

Forma de postulación:

Registro en línea

<http://activaempresarias.org/registro/>

MÁS INFORMACIÓN EN

www.activaempresarias.org



Institución responsable:

Servicio Nacional de Aduanas en colaboración con ProChile y el Ministerio de la Mujer y Equidad de Género

Objetivo:

Impulsar, promover y fortalecer la competitividad de las micro y pequeñas empresas chilenas lideradas por mujeres, con potencial de internacionalización de sus productos o servicios.

Tipo de apoyo:

Talleres online y gratuitos y asistencia técnica por parte de expertas y expertos del comercio exterior. Los módulos tratarán temas como importación, exportación, estrategias de e-commerce y ventanilla única de comercio exterior, entre otros.

En una segunda fase, los emprendimientos con más potencial de internacionalización podrán ser seleccionados para seguir en el Programa Aduana Conecta a través de una exclusiva asesoría personalizada o mentoría para concretar una operación de importación o exportación.



Dirigido a:

Empresas chilenas lideradas exclusivamente por mujeres. En 2025 está orientado a empresas de pueblos originarios con una cuota para mujeres indígenas.

Requisitos:

- Empresas chilenas lideradas por mujeres calificadas como micro o pequeñas.
-

Forma de postulación:

A través del correo electrónico aduana-conecta@aduana.cl

MÁS INFORMACIÓN EN

Subdirección Técnica
Coordinación de Género, Servicio Nacional de Aduanas



Institución responsable:

CORFO

Objetivo:

Mecanismo de apoyo para acceder a financiamiento para micro y pequeña empresa lideradas por mujeres, de todo Chile, con necesidades de capital de trabajo, inversión y/o refinanciamiento.

Tipo de apoyo:

Garantía parcial a los créditos otorgados por Instituciones Financieras Bancarias y No Bancarias, compensando parcialmente sus pérdidas en caso de que las empresas beneficiarias no cumplan con el pago de sus créditos. Otorga una cobertura especial de hasta 90% del financiamiento, a empresas lideradas por mujeres.

Dirigido a:

Empresas privadas, productoras de bienes y/o prestadoras de servicios lideradas por mujeres.

Requisitos:

Postulantes deben ser:

- Personas naturales de sexo femenino (sexo y nombre registral), mayor de 18 años.
- Personas jurídicas constituidas en Chile, que correspondan a una empresa liderada por mujeres (ver definición en www.corfo.cl/sites/cpp/convocatorias/fogain_mujer#).

Forma de postulación:

A través de intermediarios financieros que trabajan con FOGAIN Mujer.

MÁS INFORMACIÓN EN

A través de intermediarios financieros que trabajan con FOGAIN Mujer. Ver lista en: www.corfo.cl/sites/cpp/convocatorias/fogain_mujer



Institución responsable:

CORFO

Objetivo:

Apoyar emprendimientos que cuenten con proyectos innovadores de alto potencial de crecimiento, que estén validados comercialmente.

Tipo de apoyo:

Financiamiento para empresas lideradas por mujeres:

Etapas 1: hasta \$28.333.334

Etapas 2: hasta \$22.666.666

Cofinanciamiento hasta el 85%

Dirigido a:

Emprendedores (as) que cuenten con proyectos innovadores de alto potencial de crecimiento.

Requisitos:

Personas jurídicas, constituidas en Chile que:

- Tengan menos de 36 meses de iniciadas actividades ante el SII. Tengan ingresos por ventas de la solución postulada de al menos de \$100.000 netos, en los últimos 12 meses contados hacia atrás desde el mes anterior a la fecha de apertura de la respectiva convocatoria.

- Tengan ventas de máximo \$80.000.000 netos, en los últimos 12 meses contados hacia atrás desde el mes anterior a la fecha de apertura de la respectiva convocatoria.

Forma de postulación:

La postulación solo se puede realizar desde el sitio web de Corfo www.corfo.cl durante el periodo en que esté abierta la convocatoria. Para postular debes registrarte en la plataforma de postulación.

De esta forma podrás acceder al formulario de postulación en línea que debes completar y enviar dentro del plazo.

Debes completar todos los campos obligatorios y presionar el botón “enviar postulación”.

MÁS INFORMACIÓN EN

600 586 8000

Chat online disponible en:

www.corfo.cl



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