

Oportunidades de inversión para mujeres empresarias en el mercado internacional

Cada vez son más las mujeres peruanas que toman la iniciativa de expandir sus negocios al **mercado internacional**. Frente a este reto, los emprendimientos femeninos buscan conectarse a cadenas globales de valor para lograr oportunidades de crecimiento y diversificación de su producción.

En ese sentido, **Amora Carbajal**, representante de la Comisión de Desarrollo de la Mujer Empresaria de la Cámara de Comercio de Lima (CCL) y expresidenta ejecutiva de Promperú, en el marco del **XXI Foro Internacional de la Mujer Empresaria y Emprendedora 2024**, evento realizado en el marco del 'Día Internacional de la Mujer', dijo que no hay que tener miedo a internacionalizarse y aprovechar las oportunidades que ofrece el mercado internacional.

“Es importante que las empresarias, primero, hagan su trabajo interno, luego identifiquen a qué mercados quieren ir. Después, cuando ya tengan identificado el mercado donde quieran llevar a su negocio, tienen que tocar las puertas de las oficinas comerciales, donde encontrarán orientadores”, comentó la representante de la CCL.

MIRA TAMBIÉN:



16 de diciembre del 2024
evaluación
XXII Encuesta Anual de Ejecutivos
CCL
entidades públicas

Mayoría de entidades públicas mantiene un bajo desempeño en su gestión

[Leer más](#)



13 de diciembre del 2024

CCL

Seguridad ciudadana

zonas francas

centro de competitividad

estrategia integral

Gestiones de la CCL en defensa de tu empresa

[Leer más](#)

Oportunidades en Corea del Sur

En el panel 'Oportunidades de negocios e inversión' del foro internacional, **Elizabeth Gonzales**, especialista de investigación de la oficina comercial de Kotra, señaló que tres de diez productos que utilizan los peruanos son de **origen coreano**, lo cual es un indicador de los buenos resultados del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Perú y Corea del Sur.

Cabe señalar que Kotra es una corporación pública del gobierno de la República de Corea, cuyo propósito es apoyar actividades vinculadas al comercio global y la promoción de inversiones.

“Corea del Sur se ha convertido en uno de los principales socios comerciales del Perú. El volumen comercial en 2023 ha sido de US\$ 2 969 millones y el superávit ha llegado a US\$ 1 421 millones. Esto quiere decir que el Perú más exporto de lo que importó a dicho país asiático”, comentó la agente comercial.

Asimismo, Gonzales explicó que **Corea del Sur** es una economía altamente desarrollada y diversificada, donde se produce una amplia gama de smartphones, televisores, automóviles, equipos

navales, productos químicos y farmacéuticos, y baterías de litio, entre otros productos; mientras que nuestro país importa desde este país asiático productos metalmecánicos, químicos y siderúrgicos.



Rubro de belleza

«En los últimos años se ha tenido un incremento significativo en diferentes sectores comerciales, y uno de ello es el de la belleza, principalmente en la categoría de tratamiento facial, donde han entrado al país importantes marcas coreanas de SkinCare», señaló la representante de Kotra.

Gonzales dijo que la oficina comercial de **Corea del Sur en Lima** se enfoca en la internacionalización de empresas coreanas al mundo, y promueve la relación comercial con todos los países, por eso tiene 169 oficinas en 84 países.

“Nuestro propósito es ayudar a empresas coreanas a llegar a socios comerciales de todo el mundo, apoyar al comprador extranjero y promover los proyectos de gobierno a gobierno”, añadió.

Cabe anotar que **Kotra Lima** se encarga de conectar empresas coreanas con las peruanas en ferias y ruedas de negocio en diversidad de sectores, también cuenta con servicios de búsqueda de proveedores, así como la organización de reuniones virtuales y presenciales.

Oportunidades en Estados Unidos

En relación a las oportunidades comerciales en **Estados Unidos**, **Jorge Prado**, especialista Comercial Senior de la Oficina Comercial de USA, comentó que el Departamento de Comercio de Estados Unidos, mediante el programa Select USA, ayuda a los empresarios extranjeros a invertir correctamente en cualquier rubro de negocio en el país americano.

Además, el agente comercial señaló que dentro de la Cumbre de inversión **Select USA**, hay un programa, denominado Select USA Woman in Tech, el cual ayuda a las empresarias a desarrollar sus negocios en Estados Unidos.

“Esta cumbre que organiza todos los años el Departamento de Comercio del Gobierno de Estados Unidos es una buena plataforma para el crecimiento empresarial femenino”, acotó.

«Estados Unidos es el segundo socio comercial más importante del Perú. Entre ambos países tenemos negocios fundamentales en bebidas, servicios y textiles. Entonces, la misión Select USA es guiar a los empresarios a invertir correctamente en Estados Unidos, por lo cual brindamos consultorías gratuitas en investigación de mercados, plataformas de conexiones a través de eventos y servicios; y apoyo al navegar el sistema federal”, argumentó Prado.

Además, el especialista comentó que **Select USA** ofrece un mapeo de clusters en cada estado de los Estados Unidos, así como una evaluación por sectores económicos e incentivos brindan cada estado federal con sus oficinas de desarrollo económico.



Regiones y empoderamiento

En otro panel de 'Oportunidades de negocios en las regiones del Perú' participaron representantes de otros gremios empresariales del país como Corinne Flores, presidenta de la Cámara de Comercio, Industria y Producción de Tacna; Ericka Sandy, presidenta de la Cámara de Comercio, Producción y Turismo de San Martín-Tarapoto y Elena Ríos, presidenta de la Cámara de Comercio, Industria y Turismo de Ancash. Este panel fue moderado por Mirian Aguilar, representante de la Comisión de Desarrollo de la Mujer Empresaria de la CCL.

También, en otro panel, denominado 'Empleabilidad y oportunidades de negocios: programas de empoderamiento de género' participaron Rosa Alburqueque, gerente Central del Talento en Talma, 'La Libertad de ser Mujer'; Angélica Echevarría, jefa de Responsabilidad Corporativa de Yanbal, Programa social regional 'Mujer es Poder'; Rossio Barrios, gerente corporativa de la EPG Universidad Continental y Leslie Passalacqua, representante de la Comisión de Desarrollo de la Mujer Empresaria de la CCL.

En el espacio 'Mujeres al frente: liderazgo situacional para empresas rentables' Ada Mier, coach de emprendedores y terapeuta de empresas, motivó a las empresarias a seguir emprendiendo y creciendo con sus negocios.

LEER MÁS:

CCL insta a visibilizar el logro empresarial de la mujer y el desarrollo de emprendimientos