

SERVICIOS AL
EXPORTADOR

Mujeres Empresarias Líderes

Casos de éxito
Programa Ella Exporta



Ana María Aponte

Brunet

Campos

Chuevara

Diagottalla

Poues

López

allése

Medina

Rainuzgo

Yengara

Zenollas

Ana María Aponte

La familia y ser cabeza de hogar –como ella misma lo dice– son la más grande motivación para salir adelante. Pero también cuenta la valoración que Ana María le da a su fuego interior y toda la creatividad que posee para transformar la moda femenina. Ella resalta la belleza con excelentes prendas muy solicitadas a nivel internacional y no piensa en detenerse.

A veces luce pensativa y es que algo ronda por su cabeza. Va por la calle y encuentra alguna situación que puede convertir en moda. O simplemente de una conversación,

entiende el gusto de las personas y pone manos a la obra. Eso es emprendimiento.

Hay mucha responsabilidad en el desarrollo de esta empresaria que ha encontrado en PROMPERÚ a un “aliado estratégico para mi empresa” y que le enseñó a través del coaching personal y de negocio, marketing y herramientas de venta, la mejor forma de alcanzar la expansión hacia otros mercados fuera del Perú.

Presentarse ante Ana María y tener un espíritu de desaliento es imposible. Su sola presencia ya es

motivación de muchas mujeres. “Todo lo que se propongan lo pueden lograr. Siempre lo desconocido da un poco de temor, pero tenemos que arriesgarnos y salir de la zona de confort”, precisa.

Las dificultades nunca amilanzaron a esta luchadora y al inicio, cuando el capital era escaso y había que cumplir con los colaboradores, muchas veces hubo que sacrificar el costo de un trabajo para cumplir con sus obligaciones.

“Quise ser mi propia jefa y me gustan los desafíos. A otras empresarias me gustaría decirles que nunca dejen que sus sueños mueran”. Así es como piensa Ana María. Así es como vive. Su determinación es su principal capital.

CONSORCIO ANIA S.A.C.

Ana María Aponte Farías

info@modeliste-ania.com

(+51) 997-262-315



Oriane Brunet

Veinteñera y apasionada por la alimentación sostenible, Oriane no tuvo mejor idea que viajar de Europa al Perú para aprender de biodiversidad y gastronomía. Recién llegada, conoció a Sofía Rubio, fundadora de Shiwi, un emprendimiento dinámico nacido en la Reserva Nacional de Tambopata, en Madre de Dios; donde se recolecta la maravillosa castaña amazónica de los bosques centenarios.

Enseguida Oriane se enamoró de los paisajes y la flora tan variada del Perú, descubriendo los Andes y la Amazonía guiada por comunidades

y expertos guardianes de este territorio sin igual.

Además de volverse grandes amigas, Oriane se hizo socia de Sofía para desarrollar el inmenso potencial de la joven empresa. Así crearon una gama de productos alimenticios y cosméticos de origen responsable con la marca “Shiwi”, como snacks de castaña, miel de abeja, aceites de coco y castaña, y bálsamos labiales distribuidos en el mercado nacional así como a clientes sensibles a la conservación de la naturaleza en Italia, Estados Unidos y Japón.

Nada hubiese sido posible sin el entendimiento que tuvieron las dos mujeres desde el inicio para ser responsables con el medio ambiente, crear alianzas con los productores y conectarlos con el público de la ciudad. Además, aprovecharon las capacitaciones de PROMPERÚ en gestión empresarial, logística y exportación; biocomercio y liderazgo.

Como Gerente Comercial de Shiwi, Oriane no deja de involucrarse y ahora es una permanente impulsadora de la conservación de las Áreas Naturales Protegidas. Cree en las actividades económicas autorizadas como fuente sostenible de ingresos para los habitantes locales, permitiendo un verdadero desarrollo sin abusar de los recursos, ofreciendo productos de excelente calidad para consumidores en el Perú y el mundo.

SHIWI S.A.C.

Oriane Brunet

contact@shiwi.pe

(51) 989-786-246



Rosa Cruz Campo

La historia de Rosa tiene los cimientos firmes porque es de esas personas que siempre tuvo un norte fijo. Ya en la universidad, estudiando Industrias Alimentarias, imaginaba un plan para formar una empresa, aunque todavía no acababa de decidir el tipo de producto que comercializaría.

Lo primero que hizo fue crear los Laboratorios Rosciandy en 1999, en los que lograba productos de investigación, aunque los resultados no la dejaban satisfecha. Es por eso

que hizo una maniobra inteligente y decidió cambiar el giro del negocio hacia la elaboración de alimentos saludables a base de cultivos andinos como el yacón y el aguaymanto.

La empresa desde el 2016 se llama Cruz Campo Perú y con esa nueva estrategia de marketing llegó el éxito. Se propuso lanzar productos con valores agregados como la procedencia de la materia prima de comunidades nativas con certificación orgánica en cultivo, planta y comercialización.

Rosa sabe que no ha sido fácil y que la falta de capital y el desconocimiento sobre manejo de empresas, en alguna oportunidad causaron temor pues no contaba con financiamiento para el desarrollo de su planta. Pero se apoyó en los cursos de la Ruta Exportadora de PROMPERÚ y creció con esas importantes pautas y recomendaciones.

Ser luchadora y estudiosa le significa a Rosa la tranquilidad de estar en el camino correcto. Los alimentos deshidratados que produce, así como los polvos, mermeladas, zumos y néctares llegan a grandes puntos del mercado nacional. La internacionalización llegará en su momento. Como se entiende, Rosa es una mujer que sabe dar los pasos en los momentos precisos.

CRUZ CAMPO PERU S.A.C.

Rosa Cruz Campo

ventas@cruzcampoperu.com

(+51) 997-858-348



Idelsa Guevara

La voz de Ima Sumac es una inspiración para Idelsa, quien ha pasado muchas tardes bordando, cosiendo y escuchando a la princesa inca peruana entre arpas y quenás que provocan nostalgia y también rebeldía.

Como Ima Sumac, Idelsa es capaz de conmover tanto con su empuje y trabajo para enfrentar la vida que puede ser un ícono de lo que significa el progreso.

Sin mayores herramientas más que su talento y sus ganas de mejorar,

Idelsa se inició en la confección de amorosas muñecas serranitas y fue aprendiendo de artistas tradicionales a combinar colores y lograr hermosos ejemplares.

Cuando pensó en formalizar su negocio, entró en razón de que sin capacitación adecuada no podría llegar muy lejos. Pero aprovechó al máximo el apoyo de PROMPERÚ. “Eso me ayudó a desenvolverme en mi ámbito empresarial”, cuenta hoy orgullosa, sin dejar de reconocer que debe seguir aprendiendo sobre exportación. Ahora no le teme a

Las capacitaciones y las considera imprescindibles.

Sus prendas de vestir y muñecos peruanos siempre fueron la delicia de clientes en Estados Unidos y Japón. Su empresa “Creaciones Imasumac” ya tiene 13 años respondiendo a los estándares de calidad que exige la competencia. “Al principio será difícil para cualquiera, pero cuando estás cerca de tu objetivo todo se vuelve gratificante”, sostiene Idelsa con sencillez y voz aguda, que no llega a ser la de su cantante favorita, pero que contiene tanto vigor y sentimiento que sirve lo mismo para inspirar a más mujeres.

CREACIONES IMA SUMACC

Idelsa Guevara Guerrero

imasumacc2@yahoo.es

(+51) 943-514-660



Baluina Huaytalla

Es de noche y Baluina vuelve a casa pensando en su pequeño hijo. Siente angustia pero no se permite a si misma dejar de luchar. Cuenta el dinero que ganó con esfuerzo durante el día y decide que una moneda de un sol servirá como el punto de partida de lo que hoy ha llegado a consolidarse como una verdadera empresa que exporta productos artesanales de decoración y bordados en arpillería que sorprenden en el mercado internacional.

Baluina es ayacuchana y regresa la mirada con tranquilidad a aquella noche de lágrimas. Ahora muestra una sonrisa y sirve como testimonio para comprobar que la mujer peruana sí es capaz de resolver su futuro con emprendimiento. Tuvo el valor de capacitarse y PROMPERÚ le dio las herramientas necesarias para una aprender lo que es una exportación efectiva, el trato a los clientes y la importancia de presentar un acabado de gran calidad.

“Problemas siempre van a existir, pero un gran oleaje hace a un buen marinero”, reflexiona ahora mientras retoca sus trabajos y enseña el oficio a más mujeres. Tiene en orden sus pedidos y al personal necesario para que sus bordados sean admirados; cojines, vestidos, cartucheras, portales y más cosas que llaman la atención a simple vista y tacto.

También hace monederos con motivos ayacuchanos. Cuenta con uno muy bonito en el que siempre guarda una moneda de un sol. Es una grata manera de recordar su pasado y mirar los próximos retos con optimismo.

ARTESANIAS HUAYTALLA

Balvina Huaytalla Paquiyaui

artesanias.jupa@gmail.com

(+51) 980-576-763



Marilú Livia Poves

Ver a Marilú siendo tan detallista en sus diseños y ordenada en los negocios, confirma que el éxito no es gratuito. Tal vez cuando estudiaba en la Universidad Católica a la iconografía precolombina, empezó a identificar que tenía el futuro entre sus manos y este llegaría a través de la exportación.

Solo tuvo que echar a volar su imaginación y en el 2006 fue finalista del concurso Innovación Artesanal, lo que la llevó a perfilarse de manera entusiasta como gran exportadora. Así es como en el 2014

decidió formar su empresa y hoy es una exitosa mujer que trabaja en lo que la apasiona.

El camino, sin duda, ha sido duro. Marilú reconoce que conseguir capital, satisfacer a los clientes y trabajar con rigurosas instituciones como Indecopi fue un desafío. “Al inicio tuve que tomar dinero de mis ahorros personales para sacar adelante mis proyectos”, recuerda.

Hoy puede ofrecer excelentes consejos a quienes se inician en la vida empresarial y sostiene que

“se aprende más de los errores que de los aciertos”. Además de la perseverancia, Marilú cree que es primordial trabajar de la mano con PROMPERÚ, MYPES y organizaciones especializadas, así como actualizarse constantemente.

Y de ninguna manera ha dejado de inspirarse. Sus trabajos son muy apreciados y obtuvo el primer puesto del VII Premio Nacional de Diseño de la Artesanía Peruana 2018. Con orgullo refiere que “mi trabajo Naturaleza del Perú ha sido seleccionado para la Bienal Iberoamericana de Diseño 2018”.

Ella es Marilú, una prueba firme de constancia y emprendimiento. Una mujer que no se cansa de crecer.

CORPORACION OTTANER S.A.C.

Marilú Livia Poues

mlivia@sophieottaner.com

(+51) 991-880-729



Martasonia López

Martasonia López no conoció a su abuela materna, la tejedora artesanal que utilizaba sus telares para hacer trueques como forma de ganarse la vida. Martasonia solo conoció la casa donde permanecían hilos y madejas, trajes típicos y muñecas multicolores que la hacían soñar con ver el arcoíris.

No era extraño, entonces, que Martasonia aprendiera a tejer sin dificultad. Sin embargo decidió que invertiría sus años de juventud en estudiar para ser periodista, pues tiene alma de comunicadora. Aprendió sobre prensa escrita, ediciones gráficas, pero sin perder la herencia y talento que venía desde sus ancestros.

Cada noche se abrigaba con una frazada hecha por su abuela en telar kallwa de lana de oveja. Sentir ese calor y tener la esencia entre sus manos, terminó por cambiar su destino. Era hora de darle paso a su pasión: el arte textil. Pronto nacería “Mamá Kullay”, empresa cuyo nombre es un tributo a sus abuelas y su madre porque en quechua tiene el concepto de mujer que ama y siente.

La nueva emprendedora convocó a mujeres de comunidades andinas, artistas populares, afroperuanas y amazónicas y pasaron por distintas etapas de aprendizaje, dificultades e innovación. Al final, todas esas expresiones confluyeron en productos de buena calidad que hoy

Llegan al mercado estadounidense, inglés y español.

Sus prendas provienen del algodón prima, orgánico, chambira y también de la alpaca. Martasonia tuvo claro que para tener una empresa organizada debía apoyarse en una institución como PROMPERÚ y participó de muchos talleres, workshops, cursos y convocatorias. Ella nunca agota sus ganas de aprender y con el dominio de otros idiomas sabe que logrará una expansión mayor.

Cada paso de Martasonia tiene un origen ancestral. Ella lo reconoció a tiempo y fue por su sueño de alcanzar el arcoíris.

MAMA KULLAY E.I.R.L.

Martasonia López

mamakullayperu@gmail.com

(+51) 990-278-953



Rita Maltese

Los yogures de Rita Maltese eran tan buenos que ya empezaban a volverse conocidos en todo el Callejón de Huaylas. Las ventas eran atractivas para esta economista de profesión que ya pensaba en expandirse con otros productos lácteos. Y cuando todo parecía encaminado, cosas de la vida y la familia, hubo que retornar a Lima a empezar de nuevo.

Así fue que de casualidad se topó con el negocio de los telares y la oportunidad de capacitar a mujeres privadas de la libertad con el taller

Burana. Esa dura realidad de las cárceles la motivó a aumentar el apoyo y seguir adelante con el emprendimiento de producir artículos de cuero y telares para su propia marca y otros clientes.

Y claro, estaba el reto de formalizarse y de acuerdo con las exigencias del mercado actual, utilizar las herramientas del marketing digital para que sus productos sean visibles. Esto último es algo que Rita recomienda con especial énfasis. También el encontrar puntos de venta determinados y direccionar

a la clientela a través de las redes sociales.

Rita tiene un secreto que se anima a compartir con más emprendedoras y es que la contratación de un buen profesional de la fotografía es muy importante para su negocio. “Las imágenes venden tanto como el producto”, asegura.

Con la asistencia a los talleres de PROMPERÚ, Rita aprendió mucho sobre exportación. Comprendió las altas y bajas, pero sin desfallecer en su labor social con las internas del taller Burana. Tiene plena esperanza de que los escenarios económicos favorecerán cada vez más a quienes logran que sus productos sean de calidad internacional. Sin duda, Rita se ha convertido en la libertad de muchas mujeres peruanas.

**GBMT MALTESE CUEROS
Y TELARES E.I.R.L.**

Rita Mariella Maltese

rmmaltese@gmail.com

(+51) 967-790-103



Silvia Medina

Silvia aún era una niña pequeña cuando su padre, Raúl, decidió alejarse de una antigua empresa peruana dedicada a los bocaditos fritos. Pensando en su familia, crecía en él la motivación por arrancar con su propia producción.

No eran tiempos fáciles para Raúl Medina y no fue hasta que la pequeña Silvia se convirtió en una mujer decidida y que apostó por la formalización para llevar por el mejor camino a esta empresa familiar, que a pesar de los esfuerzos

no tenía cuando despegar.

Así se decidió la nueva forma de trabajar de RASIL (en honor a la unión de la idea de papá Raúl y el empuje de su hija Silvia). Había que constituirse y entrar en legalidad para obtener créditos financieros y no depender de peligrosos préstamos informales que no terminaban nunca de pagarse.

Silvia tomó las riendas y le agregó a su instinto emprendedor la capacitación empresarial que PROMPERÚ le brindó para ser

competitiva. Visualizó que el mercado de los snacks tiene un techo muy alto y lo expandió al sector de los cereales para el desayuno y las barras energéticas a base de granos andinos.

También llegó el momento de cruzar las fronteras y Silvia estuvo lista. Consecuencia del ordenamiento de su empresa, llegaron las ofertas desde Chile y luego desde los Estados Unidos. Ahora RASIL ya es una marca ejemplo de perseverancia y orden, así como del crecimiento de una mujer que no claudica y que está dispuesta a exportar a más países.

RASIL S.R.L.

Silvia Medina

smedina@rasil.com.pe

(+51) 966-660-869



Claudia Rainuzzo

Hoy los hijos de Claudia Rainuzzo son jóvenes adultos y con los besos y abrazos llega la curiosidad por conocerla más a fondo y entender las raíces de su éxito. Y todo se debe a una tierna ocurrencia.

Es posible que al inicio la idea haya parecido una utopía, pero de eso se trata el emprendimiento. Así es como Claudia identificó una oportunidad en donde solo había dificultades y decidió crear un negocio en el que las madres pudieran trabajar desde sus hogares sin descuidar a sus pequeños.

Con mucha visión, Claudia aterrizó la delicadeza que una madre tiene para atender a sus bebés con la posibilidad de contar con ingresos económicos elaborando prendas en algodón orgánico pima, tangüis y nativo. Y no solo eso; la marca Earth Tots -que quiere decir niños de la tierra-, desea reflejar un proceso productivo limpio y cuidar el medio ambiente tanto como a sus propios hijos.

El mundo perdió una abogada y ganó una hábil empresaria. Aprendió en el camino el orden que sus

finanzas debían tener ante el fisco, el registro de su marca y aprender de tecnología cada vez más. Esto solo lo pudo lograr a través de los famosos “Miércoles del Exportador”, “La Ruta Exportadora” y “Ella exporta”, talleres de PROMPERÚ a los que siempre asistió para capacitarse.

Claudia es una mujer felizmente casada y sus hijos la disfrutan en todas sus facetas. Han aprendido de ella que nunca hay que dejarse vencer aun cuando los problemas aparezcan. Saben que la clave está en asesorarse y remar con fe. Ese es el legado de esta importante exportadora que vende en Estados Unidos, Chile, Alemania y Reino Unido.

EARTH TOTS S.A.C.

Claudia Rainuzzo

info@earth-tots.com

(+51) 999-339-032



Violeta Vergara

Violeta ríe sentada frente a un escritorio y un monitor que proyecta lo que finalmente es su pasión: ser una empresaria innovadora y creativa.

Antes Violeta también reía, pero no colmaba sus expectativas a pesar de desarrollar su profesión como ingeniera de sistemas. Más bien el gen emprendedor se puso de manifiesto al darse cuenta que muchas personas encontraban en ella a la representante ideal de su comunidad para temas de producción de granos y frutos que con el paso del tiempo serían elementos cotizados fuera del Perú.

Es así como se inicia en la carrera exportadora, pero su permanencia

y éxito no hubiese sido posible sin el apoyo de Promperú y sus cursos básicos en este rubro; exposiciones en ferias y ruedas de negocios que le permitieron el acercamiento con potenciales clientes y socios comerciales. Definitivamente, una vez que obtuvo la capacitación adecuada, estuvo lista para salir a enfrentar al mundo.

Hoy Violeta es creativa para resolver los inconvenientes propios del negocio que en sus primeros días eran un dolor de cabeza. Los costos por movilidad entre su zona de producción y la capital, mano de obra y el acceso a financiamiento son puntos que va superando con buen pulso para no fallar a sus principales

valores que son la ecología, el factor social y ambiental.

Agroindustrias Huayllacan ofrece mermeladas ecológicas de sauco, aguaymanto, deshidratados de frutas frescas y llegan a los Estados Unidos con excelentes expectativas. Violeta recomienda no dormirse en sus laureles y estar en constante capacitación. “Me parece que uno de los talleres más valiosos es ‘Ella Exporta’ de Promperú y es lo que le recomiendo a otras mujeres que deseen prepararse para los negocios”, asegura la ingeniera.

Hoy ha dejado los programas sofisticados y está inmersa en el mundo de la exportación con el entusiasmo del primer día. Ya pasaron cinco años, pero ahora sentarse frente a una computadora la hace más feliz.

**AGROINDUSTRIAS
HUAYLLACÁN S.A.C.**

Violeta Vergara

violeta.vergara@wayuperu.com

(+51) 995-965-697



Jaqueline Zevallos

Estudiando mucho para licenciarse como administradora, Jaqueline encontró un tema que le serviría como tesis de investigación. Pero en realidad era al revés: el tema la había escogido a ella desde siempre.

En casa nunca faltaban las conversaciones familiares acerca del oficio del abuelo, bisabuelo y tatarabuelo: la joyería. Así es que Jaqueline –mientras iba recopilando información- empezó a motivarse con lo que iba descubriendo sobre cómo sus antepasados tuvieron el deseo de ofrecer joyas peruanas al mundo.

Joyería Aura nacería de ese entusiasmo en el año 2010 y en ese afán perfeccionista, Jaqueline inicia la carrera técnica para la preparación de piezas en piedras preciosas en paralelo con el inicio de su taller. La idea siempre fue la elaboración, comercialización y exportación, pero ofreciendo la exclusividad de estar hechas a mano y con diseños innovadores.

Como emprendedora natural y empresaria capacitada, Jaqueline tiene cuidado desde la procedencia de la materia prima hasta el término

de los procesos y las políticas de servicio. En ello cuenta con la asesoría de PROMPERÚ en temas de comercio sostenible, internacionalización de sus productos, negociación y coach empresarial.

Su principal desafío está en que sus clientes valoren cada pieza como expresión artística y única. Ahora incluye programas de 3D en sus diseños con motivos peruanos y contemporáneos, pero sin perder el diferencial de estar hechos a mano.

“Hay que arriesgarse, atreverse a expandirse a otros mercados”, aconseja en representación de cuatro generaciones dedicadas a este oficio. Y principalmente siendo orfebre de su propio destino.

JOYERIA AURA E.I.R.L.

Jaqueline Zevallos Purizaga

jzevallospuri@hotmail.com

(+51) 945-849-882





Calle 21 N°713, San Isidro.

Lima - Perú

ALÓ EXPORTADOR

(01) 604-5601 / (01) 719-2999 / (01) 207-1530

(01) 616-7400 (Dpto. de Comercio Sostenible)

www.promperu.gob.pe

sae@promperu.gob.pe

