



International
Trade
Centre

SheTrades

Nota técnica:

Definiciones de empresas de mujeres

Supported by:



Government Offices of Sweden

Agradecimientos

El Centro de Comercio Internacional (ITC) expresa su agradecimiento a todos aquellos que han contribuido a la redacción de la presente publicación.

El informe fue elaborado, bajo la batuta de Judith Fessehaie (ITC), por Virginia Littlejohn (consultora independiente).

El ITC transmite su agradecimiento a Vanessa Erogbogbo (ITC), Maria Gustafsson (Instituto Sueco de Normalización) y Noelia García Nebra (Organización Internacional de Normalización) por sus valiosos comentarios y observaciones, y a Edison Yap y Anahita Vasudevan por sus comentarios y su apoyo general (todo el ITC).

El ITC extiende su agradecimiento a las partes interesadas que accedieron a compartir sus experiencias y perspectivas sobre este tema de gran relevancia.

El informe se elaboró con un amplio apoyo de la Agencia Sueca de Cooperación Internacional para el Desarrollo (Sida).

Índice

Acknowledgements	2
Acronyms	4
Executive Summary	5
Current problems arising from the lack of a definition	5
Analysis	5
CHAPTER 1 Introduction	7
Overview	7
Current problems arising from the lack of a definition	7
Gains by having (a) common definition(s)	8
CHAPTER 2 ANALYSIS of current definitions	9
Historical Precedence: The US Experience with Corporate and Public Procurement	9
Gender-responsive Public Procurement in the United States	10
Limitations of the Current Definition	11
<i>Multi-faceted Definitions</i>	12
Growing Use of the Term “Women-Led Business”	12
A Plethora of Definitions for Women-Owned and Women-Led Businesses	13
Political and Technical Sensitivities	15
Issues in Operationalising the Definitions in Different Contexts	16
CHAPTER 3 Stakeholder groups with an interest in the definition(s)	17
REFERENCES	20
ANEXO I EJEMPLOS DE DEFINICIONES	

Siglas

AGPO	Oportunidades de Acceso a las Adquisiciones Públicas
BBBEE	Emancipación Económica Masiva de la Población Negra

IFC	Corporación Financiera Internacional
ISO	Organización Internacional de Normalización
ITC	Centro de Comercio Internacional

NWBOC	National Women Business Owners Corporation
SIS	Instituto Sueco de Normalización
WBENC	Women's Business Enterprise National Council

WIPP	Women Impacting Public Policy
------	-------------------------------

Resumen

Existen importantes divergencias en las definiciones que se utilizan para describir las empresas que pertenecen a mujeres o están dirigidas por mujeres, por ejemplo, los cargos y el porcentaje de propiedad, gestión y control que se espera que tengan las empresarias. Esto genera una serie de dificultades en el ecosistema empresarial de las mujeres a efectos de investigación, recogida de datos desglosados por sexo, formulación de políticas con base empírica y comparabilidad internacional, así como de desarrollo de la capacidad y acceso a los mercados y a la financiación.

La presente nota técnica tiene por objeto ayudar a fundamentar los debates a través de un proceso consultivo internacional organizado por el Centro de Comercio Internacional (ITC), el Instituto Sueco de Normalización (SIS) y la Organización Internacional de Normalización (ISO), con el fin de desarrollar un acuerdo de taller internacional sobre la definición o definiciones de «empresa propiedad de mujeres».

El proceso del acuerdo de taller internacional tratará de obtener aportaciones de numerosas partes interesadas clave para el ecosistema empresarial femenino, por ejemplo, organismos públicos, empresas e instituciones financieras, investigadores, asociaciones empresariales de mujeres y organismos de certificación, instituciones internacionales y organizaciones no gubernamentales (ONG) internacionales, y diferentes mujeres emprendedoras. De esta forma, podrán superar los retos a los que se enfrentan en estos momentos y lograr un consenso a nivel mundial sobre cómo definir las empresas de mujeres.

Problemas actuales derivados de la falta de una definición

La ausencia de definiciones claras y universalmente aceptadas acerca de cuáles son las empresas propiedad de mujeres y dirigidas por mujeres ha complicado las estrategias para el desarrollo de las empresas de mujeres en los planos nacional y mundial. Algunos ejemplos de esas dificultades son:

- La incapacidad de los gobiernos de recoger datos desglosados por sexo a nivel nacional que se puedan utilizar para la formulación de políticas con base empírica y las comparaciones internacionales.
- La comprensión insuficiente de las brechas del ecosistema empresarial femenino.
- La falta de entendimiento por parte de las instituciones financieras del argumento comercial a favor de invertir en empresas de mujeres.
- Las definiciones restrictivas establecidas por algunos gobiernos, empresas y organizaciones de certificación sobre en qué consiste una «empresa propiedad de una mujer o dirigida por una mujer» (por ejemplo, un porcentaje mínimo de propiedad femenina del 51 %), lo que podría limitar el acceso a los mercados para las empresas propiedad de mujeres o dirigidas por estas.
- El requisito del 51 % de la propiedad también puede limitar el crecimiento de las «empresas propiedad de mujeres» certificadas al impedirles buscar inversiones providenciales y de capital de riesgo de hombres inversores.
- Los atrasos en la aplicación de políticas y leyes gubernamentales.

Análisis

Hace casi 50 años, Estados Unidos (EE. UU.) empezó a certificar sociedades propiedad de minorías para hacer negocios con el gobierno federal. Para reunir las condiciones de las empresas de minorías, las sociedades y los proveedores tenían que contar con una proporción del 51 % bajo propiedad, gestión y control de una o varias minorías étnicas para acceder a los fondos federales reservados para adquisiciones. En la década de 1990, se aprobó la misma definición del 51 % para las empresas propiedad de mujeres o empresas de mujeres.

Dado que las iniciativas para la diversidad de los proveedores dirigidas a empresas propiedad de mujeres empezaron en EE. UU. uno o dos decenios antes que en la mayoría de los demás países y organizaciones,

los modelos, la terminología y las metodologías estadounidenses han calado en el acceso a las adquisiciones empresariales y públicas en numerosos países. Esta internacionalización de los modelos, la terminología y las metodologías estadounidenses estuvo encabezada por WEConnect International, una organización fundada en 2009 y concebida en parte por el Women's Business Enterprise National Council (WBENC).

WEConnect International emplea la definición del 51 % del WBENC a la hora de certificar empresas de mujeres fuera de Estados Unidos. Entre los miembros de WEConnect International se encuentran numerosas empresas multinacionales tanto de EE. UU. como de otros países que están interesadas en realizar sus compras en empresas de mujeres certificadas. Actualmente, WEConnect certifica a mujeres en 46 países.

Sin embargo, la definición del 51 % que utiliza resulta restrictiva en varios sentidos, en especial con relación a cuestiones culturales y normas sociales, así como al acceso a los mercados y a la financiación. Por ejemplo:

- En muchos países, desde el punto de vista cultural y también por motivos fiscales, existen matrimonios que se dividen la titularidad de las empresas al 50 %, pero es posible que el marido no quiera que su esposa posea la participación mayoritaria.
- Las empresas familiares: en algunos casos, es posible que una mujer herede el negocio, lo dirija y lo controle, pero que, por motivos culturales, no pueda poseer la participación mayoritaria.
- En algunos países, es posible que no haya suficientes empresas propiedad de mujeres que puedan cumplir el requisito del 51 % de titularidad.
- El requisito del 51 % de titularidad puede limitar a las mujeres a la hora de hacer crecer sus negocios al restringir las oportunidades de inversión por parte de hombres que aporten inversiones providenciales y de capital de riesgo.
- Dado que los términos «empresas de mujeres» y «empresas propiedad de mujeres» suelen incluir la definición del 51 %, no parece que ninguno de los dos términos esté «listo para su adopción» en numerosos países sin consultas y conocimientos especializados adicionales.

Varias organizaciones han desarrollado dos o más criterios para lidiar con los desafíos que supone la definición del 51 % de las empresas propiedad de mujeres en sus propios contextos nacionales o institucionales, como la Corporación Financiera Internacional (IFC) y el Gobierno de Chile. Muchos otros países cuentan con sus propias definiciones únicas.

No obstante, para racionalizar el proceso a nivel mundial, existe una necesidad real de elaborar algunas definiciones normalizadas acerca de las empresas propiedad de mujeres y dirigidas por mujeres. Esto permitirá a los países medir con mayor precisión las contribuciones de las mujeres a la economía y crear empleos, al tiempo que se esfuerzan por recuperarse de la pandemia de COVID-19 y por reconstruir sus economías.

Las ventajas de contar con una o varias definiciones comunes

A raíz de distintos factores, en muchos países han surgido alternativas a la definición del 51 %:

- algunas de ellas proceden de organizaciones y empresas centradas en la capacidad empresarial de gran crecimiento de la mujer, así como en la búsqueda de inversiones providenciales y de capital de riesgo;
- otras provienen de organismos de adquisición y de instituciones de apoyo al comercio en los países en desarrollo;
- y otras se desarrollan porque a las organizaciones les preocupa que la definición del 51 % obstaculice el crecimiento de las sociedades dirigidas por mujeres y fundadas por mujeres.

En vista de que la actual definición única de las empresas propiedad de mujeres inhibe justamente el resultado que pretende respaldar, es decir, la creación y el crecimiento de empresas que pertenezcan a mujeres, diferentes países han insistido en que se utilice el concepto «empresas dirigidas por mujeres» como alternativa a la definición del 51 % a efectos de adquisiciones empresariales, comercio internacional y, en ocasiones, adquisiciones públicas. También se han utilizado otros términos como mujeres fundadoras, pequeñas y medianas empresas de mujeres, pequeñas y medianas empresas de mujeres propiedad de mujeres, etc.

CAPÍTULO 1 INTRODUCCIÓN

«La tarea más compleja puede ser definir cuáles son las pequeñas y medianas empresas (pymes) propiedad de mujeres. Dadas las diferencias entre los distintos mercados y contextos culturales, actualmente no hay ninguna definición mundial consolidada sobre cuáles son las empresas propiedad de mujeres o sobre qué constituye una pyme. La IFC ha desarrollado una definición para su programa Banca Mujer que está cada vez más aceptada como la norma del sector (bancario) para el concepto “propiedad de mujeres”».

Financial Alliance for Women, *The Power of Women's Market Data: A How-to Guide*, edición de 2015

Información general

Pese a los progresos realizados en la definición de «empresas que pertenecen a mujeres», existen múltiples definiciones sobre lo que son las empresas pertenecientes a mujeres o que están dirigidas por estas, por ejemplo, los cargos y el porcentaje de propiedad, gestión y control que se espera que tengan las empresarias. La falta de una definición adoptada de manera universal conlleva una serie de dificultades en el ecosistema empresarial de las mujeres a efectos de investigación, recogida de datos desglosados por sexo, formulación de políticas con base empírica y análisis comparados a nivel internacional, así como de desarrollo de la capacidad y acceso a los mercados y a la financiación.

La presente nota técnica tiene por objeto ayudar a fundamentar los debates a través de un proceso consultivo internacional organizado por el Centro de Comercio Internacional (ITC), el Instituto Sueco de Normalización (SIS) y la Organización Internacional de Normalización (ISO), con el fin de desarrollar un [acuerdo de taller internacional](#) sobre la definición o definiciones de «empresa propiedad de mujeres».

Problemas actuales derivados de la falta de una definición

La ausencia de definiciones claras y universalmente aceptadas acerca de cuáles son las empresas propiedad de mujeres y dirigidas por mujeres ha complicado las estrategias para el desarrollo de las empresas de mujeres en los planos nacional y mundial.

Algunos ejemplos son los siguientes:

- La incapacidad de los gobiernos de recoger datos sólidos desglosados por sexo a nivel nacional que se puedan utilizar para la formulación de políticas con base empírica y las comparaciones internacionales.
- La comprensión insuficiente de las brechas empresariales de las mujeres en lo que respecta al dinero, la gestión y los mercados; las brechas entre las empresas que las mujeres suelen poner en marcha y los tipos de negocios que reciben inversiones providenciales y de capital de riesgo; las brechas del ecosistema empresarial femenino; las brechas acerca de qué incentivos y programas se necesitan para crear más empleadores; y la necesidad de poner en marcha programas de desarrollo de la capacidad para superar estas brechas.
- La falta de entendimiento por parte de las instituciones financieras del argumento comercial a favor de invertir en empresas de mujeres, lo que da lugar a un déficit de capital con respecto a los préstamos empresariales y las inversiones de capital (véase Financial Alliance for Women, 2015).
- El requisito que establecen algunos gobiernos, sociedades y organizaciones de certificación de contar con un porcentaje mayoritario de propiedad femenina a fin de obtener la certificación de «empresa propiedad de mujeres», «empresa de mujeres» o «pequeña empresa propiedad de mujeres». Las definiciones restrictivas pueden limitar el acceso a los mercados para las «empresas dirigidas por mujeres» que no cumplen el requisito del 51 % de propiedad femenina; esta cuestión reviste especial preocupación en algunos países en desarrollo en lo que a las adquisiciones públicas se refiere.

- El requisito del 51 % de propiedad también puede limitar el crecimiento de las «empresas propiedad de mujeres» certificadas al impedirles buscar inversiones providenciales y de capital de riesgo de hombres inversores (que componen la mayor parte de la comunidad de inversión en casi todos los países), dado que su inversión reduciría el porcentaje femenino mayoritario de titularidad que se necesita para conservar la certificación.
- Los atrasos en la aplicación de políticas y leyes gubernamentales. Algunos países han aprobado leyes o políticas encaminadas a apoyar el empoderamiento económico de la mujer (por ejemplo, en materia de adquisiciones públicas o inclusión financiera), pero la falta de una definición disponible de manera inmediata y aceptable a nivel general acerca de cuáles son las empresas propiedad de mujeres ha retrasado su aplicación. Al mismo tiempo, para el desarrollo de una definición adecuada se necesitarían recursos (reuniones, personal específico y conocimientos técnicos), los cuales suelen escasear.

Las ventajas de contar con una o varias definiciones comunes

Se podrían lograr o facilitar las ventajas siguientes al fijar una o varias definiciones comunes:

- Promover el acuerdo con respecto a una o varias definiciones a fin de facilitar la recogida y el uso de datos desglosados por sexo, así como el desarrollo de políticas con base empírica en la esfera de la capacidad empresarial de la mujer.
- Proporcionar datos coherentes y comparables en el plano internacional para medir el crecimiento de la capacidad empresarial de la mujer y sus efectos en las economías y la creación de empleo a nivel local y nacional, así como en el desarrollo del ecosistema.
- Detectar las brechas empresariales de las mujeres con relación al dinero, la gestión y los mercados, y ofrecer actividades de desarrollo de la capacidad para acabar con esas brechas en esferas como la deuda y el capital, la iniciativa empresarial en las áreas de la ciencia, la tecnología, la ingeniería y las matemáticas (*STEMpreneurship*), las cadenas de valor mundiales y las tecnologías avanzadas y emergentes.
- Lograr que los proveedores de servicios financieros entiendan el argumento comercial a favor de la comercialización de las empresas de mujeres, detectar dónde existen déficits de financiación, desarrollar los servicios y productos financieros adecuados para las mujeres de negocios, y supervisar su rendimiento institucional en ese mercado.
- Facilitar las inversiones con perspectiva de género en todas las clases de activos, acabar con las brechas financieras de género, permitir que las mujeres emprendedoras tengan acceso a una mayor cantidad de capital para el crecimiento y crear más empleadores.
- Emplear una definición más amplia en las políticas relativas a las adquisiciones y el comercio internacional para velar por que los compradores tengan acceso a las sociedades propiedad de mujeres a través de las que desean abastecerse.
- Intercambiar conocimientos, estudios de casos y buenas y mejores prácticas con gobiernos, empresas, instituciones y organizaciones de todo el mundo a fin de seguir desarrollando sus programas de adquisiciones y comercio para la mujer de un modo más inclusivo.
- Acelerar el desarrollo empresarial de la mujer en el plano mundial y mejorar la capacidad de las empresas propiedad de mujeres y dirigidas por mujeres en las economías desarrolladas, en desarrollo y en transición.

CAPÍTULO 2 ANÁLISIS DE LAS DEFINICIONES ACTUALES

Precedencia histórica: La experiencia de EE. UU. con las adquisiciones empresariales y públicas

Estados Unidos puso en marcha iniciativas para la diversidad de los proveedores dirigidas a empresas propiedad de mujeres uno o dos decenios antes que la mayoría de los demás países y organizaciones. Por consiguiente, los modelos, la terminología y las metodologías estadounidenses fueron incorporados o adoptados de manera parcial o íntegra en las adquisiciones empresariales y públicas de numerosos países.

El 5 de marzo de 1969, el presidente Richard M. Nixon creó la Oficina de Empresas de Minorías y el Consejo Consultivo para las Empresas de Minorías, en reconocimiento de los efectos de las empresas de minorías en la economía y el bienestar del país. A fin de reunir los requisitos de los contratos de adquisiciones federales, los proveedores de minorías (o empresas de minorías) tenían que contar con una proporción del 51 % bajo propiedad, gestión y control de una o varias minorías étnicas.

En aquel momento, había gran preocupación acerca del uso indebido del programa por parte de «empresas fachada». Las empresas «fachada» afirmarían tener una propiedad correspondiente a una minoría para conseguir contratos reservados para empresas pertenecientes a minorías, cuando en realidad la titularidad estaba en manos de personas blancas. A fin de hacer frente a las consecuencias para las relaciones públicas y normativas de los nuevos casos de empresas «fachada», el National Minority Supplier Development Council (NMSDC) instauró en 1972 un estricto proceso de certificación que estableció lo siguiente: «las empresas propiedad de minorías deben tener una proporción mínima del 51 % bajo propiedad, manejo y control de una minoría»¹.

Esa misma definición del 51 % fue aprobada en la década de 1990 para las empresas propiedad de mujeres o empresas de mujeres, como se denominaron estas sociedades certificadas. El problema de las «empresas fachada» volvió a aparecer, ya que hombres ansiosos por obtener contratos públicos colocaron a sus esposas, hijas o empleadas de bajo nivel en puestos de titularidad, cuando, en realidad, quizás las mujeres tenían poco que ver con la gestión diaria de la empresa.

Tres grandes organizaciones nacionales de certificación de Estados Unidos utilizan esta definición del 51 % para certificar las empresas de mujeres (principalmente para adquisiciones empresariales, pero también la utilizan ONG y gobiernos estatales y locales) y pequeñas empresas propiedad de mujeres para adquisiciones públicas federales (véase a continuación información pormenorizada sobre las pequeñas empresas propiedad de mujeres y una variante, las pequeñas empresas propiedad de mujeres económicamente desfavorecidas):

- National Women Business Owners Corporation (NWBOC), fundada en diciembre de 1995
- Women's Business Enterprise National Council (WBENC), fundado en 1997, entre cuyos miembros se encuentra gran parte de las empresas de la lista Fortune 500

- US Women's Chamber of Commerce, fundada en 2001

Cuadro 1 Criterios de representación para la certificación de las empresas de mujeres por el Women's Business Enterprise National Council (WBENC)

- La empresa solicitante debe contar como mínimo con una proporción del cincuenta y uno por ciento (51 %) bajo la propiedad y el control de una o más mujeres que sean ciudadanas o residentes legales permanentes de EE. UU., o, en el caso de las empresas que cotizan en bolsa, al menos un cincuenta y uno por ciento (51 %) del capital bajo la propiedad y el control de una o más mujeres que sean ciudadanas o residentes legales permanentes de EE. UU.
- Una o más mujeres controlan la gestión y la explotación cotidiana.
- El WBENC utiliza un proceso de dos partes para velar por que la empresa solicitante cumpla las normas del WBENC. Este incluirá un examen exhaustivo de la documentación presentada y una visita sobre el terreno para entrevistar a la propietaria o a las propietarias.

Los miembros del WBENC son fundamentalmente compañías multinacionales que quieren comprar bienes y servicios de empresas de mujeres certificadas.

Adquisiciones públicas con perspectiva de género en Estados Unidos

En lo que respecta a las adquisiciones públicas, Estados Unidos «creó un objetivo gubernamental del 5 % para las adjudicaciones de contratos a empresas propiedad de mujeres» en 1994, en vez de una reserva más contundente de fondos para las empresas propiedad de mujeresⁱⁱ. Si bien el objetivo del 5 % se diseñó para que las empresas de mujeres certificadas recibieran el 5 % de los montos para adquisiciones federales reservados a empresas pequeñas, las empresas de mujeres tardaron más de dos decenios en alcanzar finalmente el objetivo del 5 %.

Colaboración para lograr el objetivo del 5 %

Women Impacting Public Policy (WIPP), la Agencia Federal de Pequeños Negocios de Estados Unidos durante la presidencia de Obama y American Express OPEN colaboraron en un programa encaminado a ayudar a las mujeres a alcanzar el objetivo del 5 %. Algunos componentes de este innovador programa fueron el desarrollo de planes de estudios, los seminarios web, la formación presencial de empresas de mujeres, la promoción y el fomento de las coaliciones.

El objetivo del 5 % se logró por primera vez en 2015, después de que los responsables de la formulación de leyes y políticas de la Agencia Federal de Pequeños Negocios de Estados Unidos durante la presidencia de Obama crearan dos definiciones nuevas que incluían un importante y novedoso componente; el requisito del 51 % de la empresa bajo propiedad, gestión y control de mujeres se sigue incluyendo en las dos definiciones de pequeñas empresas propiedad de mujeres y pequeñas empresas propiedad de mujeres económicamente desfavorecidas. Sin embargo, ambos programas empezaron a utilizar el mecanismo del tamaño estándar de la Agencia Federal de Pequeños Negocios de Estados Unidos para ampliar las oportunidades de que las mujeres obtuviesen contratos federales, en concreto en sectores donde las empresas propiedad de mujeres cuentan con una representación insuficienteⁱⁱⁱ.

Desde 2015, se han sumado sectores nuevos^{iv} y, el 15 de julio de 2020, se añadieron más revisiones al programa^v.

Internacionalización del modelo estadounidense

La internacionalización de los modelos, la terminología y las metodologías estadounidenses estuvo encabezada por WEConnect International, que se fundó en 2009 y fue concebida en parte por el WBENC.

WEConnect International emplea la definición del 51 % del WBENC a la hora de certificar empresas de mujeres tanto en los países en desarrollo como en los países desarrollados fuera de EE. UU. Entre sus miembros figuran diferentes compañías multinacionales de EE. UU., muchas de las cuales son también miembros empresariales del WBENC, junto con numerosas empresas no estadounidenses^{vi}. Los miembros empresariales de WEConnect International también han expresado su interés por realizar sus adquisiciones en empresas de mujeres certificadas.

¿Quiénes reúnen los requisitos para la certificación de empresa de mujeres de WEConnect International?^{vii}

Los cuatro criterios que WEConnect International toma en consideración para la certificación de las empresas de mujeres son la propiedad, la gestión, el control y la independencia (por tanto, las franquicias quedan excluidas).

Para que las empresas reúnan los criterios, se establece que la propiedad, la gestión y el control de al menos el 51 % de ellas deben recaer en una o varias mujeres. El proceso relativo al sello de certificación de WEConnect International está abierto a las empresas de los 46 países siguientes: Alemania, Anguila, Antigua y Barbuda, Argentina, Australia, Bahamas, Barbados, Belice, Bermudas, Brasil, Canadá, Chile, China, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Honduras, India, Indonesia, Irlanda, Islas Turcas y Caicos, Islas Vírgenes Británicas, Israel, Jamaica, Japón, México, Montserrat, Nicaragua, Nigeria, Nueva Zelanda, Países Bajos, Panamá, Perú, República Dominicana, Reino Unido, San Cristóbal y Nieves, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Singapur, Sudáfrica, Suiza, Trinidad y Tobago y Turquía.

Si WEConnect International todavía no ofrece la certificación en un determinado país, las mujeres de ese país pueden «autoinscribirse» antes de obtener la certificación. Unirse a la red de WEConnect International permite a las empresas propiedad de mujeres registrar su actividad y conectar con más de 10 000 empresas propiedad de mujeres de todo el mundo. Cuando las empresas de mujeres se unen a la red de WEConnect International, sus perfiles comerciales se ponen a disposición de compradores que son miembros de WEConnect International, empresas de mujeres certificadas y otras sociedades de WEConnect International.

Además, las empresas con sede en Estados Unidos que cuentan con la certificación de empresas de mujeres del Women's Business Enterprise National Council pueden unirse a la red electrónica de WEConnect International, su directorio global de empresas propiedad de mujeres.

Limitaciones de la definición actual

La definición de empresas propiedad de mujeres basada en el 51 % puede resultar restrictiva en varios sentidos; algunos están relacionados con la cultura, mientras que otros están relacionados con el acceso a los mercados y a la financiación. Por ejemplo:

- En muchos países, los matrimonios se dividen la titularidad de sus empresas al 50 % por motivos culturales o fiscales. No obstante, muchos maridos siguen sin querer que sus esposas posean la participación mayoritaria de la empresa, aunque sean ellas las directoras generales o quienes gestionan el negocio en realidad.
- En algunas empresas familiares, es posible que las mujeres hereden el negocio, lo dirijan y lo controlen, pero, por motivos culturales, quizá no puedan poseer la participación mayoritaria.
- Los organismos públicos y las organizaciones nacionales de apoyo al comercio de algunos países en desarrollo quieren acelerar el desarrollo comercial de microempresas y pequeñas y medianas empresas dirigidas por mujeres mediante el acceso a las adquisiciones públicas y al comercio internacional, pero es posible que no haya suficientes empresas propiedad de mujeres que puedan cumplir el requisito de titularidad del 51 %.
- El requisito del 51 % de la propiedad puede limitar el crecimiento de las empresas de las mujeres al restringir las oportunidades ligadas a las inversiones providenciales y de capital de riesgo; esto se

debe a que los hombres inversores reducirían la titularidad femenina del negocio y podrían impedir que las empresas propiedad de mujeres llegasen al límite del 51 % de la propiedad.

- Dado que los términos «empresas de mujeres» y «empresas propiedad de mujeres» suelen incluir la definición del 51 %, no parece que ninguno de los dos términos esté «listo para su adopción» sin consultas y conocimientos especializados adicionales. Disponer de múltiples opciones podría facilitar la adopción de las definiciones, ya que habría cierto grado de confianza acerca de la posible adaptación de las definiciones a las necesidades y los contextos locales, en particular en lo que respecta al acceso a los mercados y a la financiación.

Definiciones polifacéticas

Hace algunos años, la Financial Alliance for Women (antes la Global Banking Alliance for Women) utilizaba una variante del requisito del 51 % para lo que denominaba empresas propiedad de mujeres: el 50 % más 1 acción, de modo que esa acción adicional otorgue el control mayoritario.

Varias organizaciones han desarrollado dos o más criterios para lidiar con los desafíos que supone la definición del 51 % de las empresas propiedad de mujeres en sus propios contextos nacionales o institucionales, como la Corporación Financiera Internacional y el Gobierno de Chile.

La Corporación Financiera Internacional ha desarrollado una definición para su programa Banca Mujer que define las empresas propiedad de mujeres como compañías con:

- $\geq 51,0$ % de la propiedad o la participación en manos de una o varias mujeres O
- $\geq 20,0$ % de la propiedad en manos de una o varias mujeres Y ≥ 1 mujer entre el personal directivo superior, con $\geq 30,0$ % de la junta directiva constituida por mujeres (si existe una junta).

Chile también adoptó dos definiciones para sus programas de adquisiciones públicas, ChileCompra (gobierno) y ChileProveedores (proveedores). Si la empresa es una entidad jurídica, en lugar de llevar a cabo su actividad en el sector informal, se espera que cumpla estas condiciones:

- que más del 50 % de la propiedad de la empresa pertenezca a una o varias mujeres; o
- que una mujer ocupe el cargo de representante legal o directora general de la empresa^{viii}.

Aumento del uso del término «empresas dirigidas por mujeres»

En numerosos países, surgieron alternativas a la definición del 51 % por múltiples motivos:

- algunas de ellas procedieron de organizaciones y empresas centradas en la capacidad empresarial de gran crecimiento de la mujer, así como en la búsqueda de inversiones providenciales y de capital de riesgo;
- otras provinieron de organismos de adquisición y de instituciones de apoyo al comercio en los países en desarrollo;
- y otras se desarrollaron porque a las organizaciones les preocupa que la definición del 51 % obstaculice el crecimiento de las sociedades dirigidas por mujeres.

El Women's Business Enterprise National Council (NWBC) de EE. UU. constituye una comisión consultiva que presta asesoramiento al Congreso estadounidense, a la Agencia Federal de Pequeños Negocios y al presidente de Estados Unidos en la esfera de las políticas que desean las mujeres emprendedoras estadounidenses. El NWBC pidió una definición más amplia de las mujeres de negocios en su informe anual de 2013^{ix}:

Si bien muchos utilizan el término «propiedad de mujeres» para cuantificar las actividades económicas femeninas de acuerdo con las normas relativas a las adquisiciones federales, el NWBC considera que la expresión «dirigidas por mujeres» es una medida más precisa. [...] Hemos detectado que las empresas prósperas dirigidas por mujeres presentan una gran variedad de trayectorias y estrategias de crecimiento. En muchos casos, las mujeres emprendedoras de éxito que dirigen empresas de gran crecimiento han optado por renunciar a su participación para obtener capital. Aunque las empresas dirigidas por mujeres tengan menos de un 51 % de la propiedad en manos de mujeres, estas siguen teniendo una posición de liderazgo y una titularidad significativas en la compañía, y esto reviste especial relevancia, ya que muchas de estas empresas dirigidas por mujeres están impulsando el crecimiento económico y alterando los sectores a los que acceden^{xii}.

Existen cada vez más mujeres que han fundado y hecho crecer empresas de millones e incluso miles de millones de dólares. La mayoría de las veces, estas mujeres se han asociado con inversores y ya no poseen el 51 % de sus empresas. El éxito y la repercusión económica de estas mujeres se subestima si nos centramos en la propiedad del 51 %.

El NWBC propuso una nueva conceptualización de las mujeres de negocios como un continuo de crecimiento a medida que las mujeres realizan una transición de empresas con una propiedad mayoritaria de mujeres a empresas dirigidas por mujeres, e instan al sector privado, en particular, a centrarse en el término «empresas dirigidas por mujeres».

Las prácticas ligadas a las adquisiciones en el sector público suelen exigir que las mujeres posean el 51 % del negocio para competir en calidad de empresas propiedad de mujeres. Las iniciativas del sector privado, por ejemplo, el aumento de la diversidad de las cadenas de suministro, no deberían exigir que las mujeres posean una titularidad del 51 %. La aplicación de este requisito del sector público en el sector privado puede limitar el acceso de las mujeres a capital social y restringir el crecimiento de sus negocios y su participación en las oportunidades del sector privado^{xiii}.

El NWBC considera que es necesario dar preferencia al término «dirigidas por mujeres» especialmente en los «segmentos del sector tecnológico de alto crecimiento, donde las relaciones con los inversores son esenciales para el crecimiento» según Sharon Vosmek, directora general de Astia. Ann Winblad, socia de Hummer Winblad Venture Partners, señaló que su empresa «nunca había financiado a una persona física, porque “las personas físicas no amplían su tamaño”, lo que refuerza la necesidad de formar equipos y alianzas para el crecimiento»^{xiv}.

En vista de que la actual definición única de las empresas propiedad de mujeres inhibe justamente el resultado que pretende respaldar, es decir, la creación y el crecimiento de empresas que pertenezcan a mujeres, diferentes países han insistido en que se utilice el concepto «empresas dirigidas por mujeres» como alternativa a la definición del 51 % a efectos de adquisiciones empresariales, comercio internacional y, en ocasiones, adquisiciones públicas.

Entre los defensores de este enfoque se encuentran diferentes países comprometidos con la iniciativa SheTrades del ITC.

La definición de empresas propiedad de mujeres de SheTrades hace referencia a una propiedad, una gestión y un control del 30 % como mínimo en manos de una o varias mujeres. En algunos países, esa definición describiría a las empresas dirigidas por mujeres.

Multitud de definiciones para las empresas propiedad de mujeres o dirigidas por mujeres

Existen divergencias considerables entre las definiciones de algunos de los países. Por ejemplo:

- En el programa Oportunidades de Acceso a las Adquisiciones Públicas (AGPO) de Kenia, el término «mujer» hace referencia a toda aquella persona de género femenino que haya llegado a los 18 años de edad e incluye empresas, asociaciones o grupos de personas, constituidos o sin constituir, donde al menos el 70 % de los accionistas, miembros o personas y la mayoría de sus directores sean mujeres.

- El Gobierno de la India (1984) considera mujeres emprendedoras a «todas aquellas empresas sujetas a la propiedad y el control de una mujer que tenga un interés financiero mínimo del 51 % del capital y que asigne al menos el 51 % del empleo generado en la compañía a mujeres».
- Sudáfrica cuenta con varias definiciones en el marco de su iniciativa Emancipación Económica Masiva de la Población Negra (BBBEE): el «51 % de propiedad de mujeres negras» hace referencia a una entidad en la que: a) las mujeres negras poseen al menos el 51 % de los derechos de voto que se pueden ejercer con arreglo al Código de la serie 100; b) las mujeres negras poseen al menos el 51 % de los intereses económicos con arreglo al Código de la serie 100; y c) han obtenido todos los puntos del valor neto conforme a la declaración 100.
 - el «30 % de propiedad de mujeres negras» hace referencia a una entidad en la que: a) las mujeres negras poseen al menos el 30 % de los derechos de voto que se pueden ejercer con arreglo al Código de la serie 100; b) las mujeres negras poseen al menos el 30 % de los intereses económicos con arreglo al Código de la serie 100; y c) han obtenido todos los puntos del valor neto conforme a la declaración 100^x.
- Muchos países y algunas organizaciones utilizan la definición de la Corporación Financiera Internacional, que prevalece en el sector bancario. La IFC utiliza dos definiciones para describir las empresas propiedad de mujeres:
 - $\geq 51,0$ % de la propiedad o la participación en manos de una o varias mujeres O
 - $\geq 20,0$ % de la propiedad en manos de una o varias mujeres Y ≥ 1 mujer entre el personal directivo superior, con $\geq 30,0$ % de la junta directiva constituida por mujeres (si existe una junta).

Al margen de las variaciones en la *definición* de empresas propiedad de mujeres o dirigidas por mujeres, muchos términos se han convertido en sinónimos de «empresas o sociedades propiedad de mujeres o dirigidas por mujeres», lo que aumenta las incoherencias terminológicas. Algunos de esos términos son «mujeres emprendedoras»; «mujeres fundadoras», «fundadas por una mujer» o «fundadas por mujeres»; «responsable de una empresa social»; o «parte de una cooperativa de mujeres» (esta última suele ser propiedad de mujeres al 100 %). Para complicarlo todavía más, la expresión «fundadas por mujeres» puede implicar tanto que hubo una sola mujer fundadora de una empresa emergente como que todas las fundadoras eran mujeres.

No cabe duda de que es necesario establecer definiciones normalizadas con carácter urgente acerca de en qué consisten las empresas propiedad de mujeres y dirigidas por mujeres a fin de medir con mayor precisión las contribuciones de las mujeres a la economía, desarrollar datos comparativos entre los diferentes países y crear una armonización estadística. También se deben analizar los préstamos bancarios y las inversiones de capital de las empresas propiedad de mujeres y dirigidas por mujeres; facilitar mejor el acceso a los mercados; y catalizar la creación de empleo y el crecimiento económico, en especial en el contexto posterior a la COVID-19.

Cuadro 2 Uso incorrecto de las definiciones

Según la Financial Alliance for Women (2017), los términos para «mujeres de negocios», por ejemplo, «mujeres emprendedoras», «empresas propiedad de mujeres» y «pymes propiedad de mujeres», se suelen utilizar incorrecta e indistintamente. Las distintas empresas presentan unas necesidades ligadas a su ciclo de vida y unas estrategias de financiación diferentes. Por consiguiente, es importante definir en qué punto de este continuo se encuentran esas empresas:

- **«Mujeres emprendedoras»:** suele hacer referencia al diseño, el lanzamiento y la explotación inicial de empresas nuevas.
- **«Empresas propiedad de mujeres»:** tienden a incluir empresas de mayor madurez.
- **«Pymes propiedad de mujeres»:** esta clasificación hace referencia al tamaño de la empresa, independientemente de su etapa de crecimiento.
- **«Empresas propiedad de mujeres» y «empresas dirigidas por mujeres»:** también se utilizan en ocasiones indistintamente, de modo que se pasa por alto el hecho de que un negocio perteneciente a una mujer no necesariamente estará gestionado por ella, y viceversa.

Fuente: Financial Alliance for Women, 2017

Sensibilidades políticas y técnicas

También se deben tomar en consideración las cuestiones sensibles al tratar de conseguir una o varias definiciones acordadas a nivel mundial sobre en qué consisten las empresas propiedad de mujeres o dirigidas por mujeres.

Por ejemplo:

- Muchas partes interesadas creen firmemente que el 51 % es la regla de oro y que todas las demás opciones no llegan al nivel óptimo y son susceptibles a usos indebidos.
- Los posibles daños que se pueden producir en la infraestructura empresarial y de certificación con relación al proceso de certificación del 51 %, el personal, el presupuesto, etc., si se hace menor hincapié en la definición del 51 %.
- Los desafíos inherentes a la búsqueda de objetivos tácticos a corto plazo (concretamente, definiciones que funcionen en la mayoría de los contextos y que aumenten el alcance) con respecto a los objetivos estratégicos a largo plazo (en particular, fomento de un mayor desarrollo de la capacidad para acelerar e intensificar la participación femenina en la gestión, el liderazgo y la propiedad).
- La necesidad de crear un clima de apertura y confianza que permita valorar los puntos fuertes y débiles de cada parte interesada y, después, desarrollar un conjunto más sólido de relaciones para intercambiar conocimientos y mejores prácticas entre los países y las organizaciones asociadas.
- Convencer a las organizaciones nacionales de estadística de las ventajas de contar con comparabilidad de datos a nivel internacional.
- Eliminación de los obstáculos financieros para el crecimiento de las empresas de mujeres al permitirles obtener inversiones de capital que reduzcan su 51 % de propiedad.

- Intercambio de conocimientos y mejores prácticas entre los países, posiblemente en términos de preocupaciones ligadas a la competitividad.
- Entorno abierto para el desarrollo y el intercambio de conocimientos, de modo que no se realicen tareas duplicadas entre las múltiples organizaciones.

Dificultades a la hora de poner en práctica las definiciones en los diferentes contextos

Necesitamos desarrollar enfoques beneficiosos para todos que mejoren la situación de todas las partes interesadas en los distintos países y que mejoren la comprensión de los efectos polifacéticos que pueden tener unas definiciones más claras en la creación de un entorno mejor para ellas y para sus integrantes.

Esto se puede lograr, por ejemplo, con las siguientes medidas:

- Velar por que la información esté a disposición de las mujeres emprendedoras y las partes interesadas.
- Garantizar que la documentación esté disponible (formularios, etc.) y que se establezcan los procedimientos con los compradores, las instituciones, etc.
- Asegurarse de que se pongan en marcha mecanismos de verificación (por ejemplo, mecanismos que formen parte del proceso de certificación para evitar el problema de las empresas «fachada»).

CAPÍTULO 3 GRUPOS DE PARTES INTERESADAS EN LA DEFINICIÓN

Es importante «ampliar la apertura» con respecto a las repercusiones que puede tener el acuerdo de una o más definiciones normalizadas en todas las partes interesadas principales del ecosistema empresarial femenino, y no solo en lo que al acceso a los mercados se refiere.

Los posibles grupos de partes interesadas pueden incluir los siguientes:

Datos, estadísticas, investigación y enfoque normativo

- Organismos nacionales de estadística
- Órganos internacionales que dependen de las estadísticas
- Investigadores universitarios
- Responsables de la formulación de políticas y analistas de políticas
- Asociaciones empresariales de mujeres y organizaciones de promoción que abogan por políticas basadas en los datos empresariales de las mujeres

Instituciones financieras

- Bancos regionales de desarrollo
- IFC y We-Fi
- Otras instituciones internacionales
- Bancos
- Redes de inversiones providenciales y de capital de riesgo
- Organizaciones de financiación colectiva y sector tecnofinanciero
- Mujeres emprendedoras, organizaciones, aceleradores e incubadoras con experiencia en la financiación mediante emisión de acciones y mediante endeudamiento

Organizaciones de desarrollo de la capacidad

- Aceleradores e incubadoras
- Asociaciones empresariales de mujeres
- Centros empresariales de mujeres
- Bancos regionales de desarrollo
- Instituciones y organismos internacionales
- Mujeres emprendedoras que participan en formaciones para empresas emergentes y en ampliación

Acceso a las adquisiciones públicas

- Organismos nacionales para las adquisiciones públicas
- Instituciones internacionales
- Expertos en contratación principal y subcontratación
- Asociaciones empresariales de mujeres
- Organizaciones de certificación
- Programas de desarrollo de la capacidad para las adquisiciones públicas
- Responsables de la formulación de políticas: rama ejecutiva y legislativa
- Mujeres emprendedoras que participan en adquisiciones públicas
- Mujeres emprendedoras en la esfera de la promoción

Acceso a las adquisiciones empresariales

- Empresas multinacionales
- Empresas que funcionan como agregadoras
- Asociaciones de compradores
- Organizaciones de certificación
- Organizaciones de desarrollo de proveedores
- Asociaciones empresariales de mujeres
- Mujeres emprendedoras activas en las adquisiciones empresariales

Acceso al comercio internacional

- Centro de Comercio Internacional
- Organizaciones nacionales e internacionales para la promoción del comercio
- Instituciones nacionales e internacionales de apoyo al comercio
- Organizaciones empresariales de mujeres
- Organizaciones de desarrollo de la capacidad
- Mujeres emprendedoras en el comercio internacional

Acceso al comercio electrónico

- Agencias y plataformas nacionales e internacionales de comercio electrónico
- Organizaciones de desarrollo de la capacidad
- Asociaciones nacionales y mundiales de comercio electrónico
- Proveedores de infraestructura tecnológica para el comercio electrónico

- Mujeres emprendedoras en la esfera del comercio electrónico

Responsables de la formulación de políticas

- Encargados de la formulación de políticas en la rama ejecutiva a nivel nacional, regional e internacional
- Encargados de la formulación de leyes a nivel nacional, regional e internacional
- Investigadores con conocimientos especializados en la formulación de políticas con base empírica
- Organizaciones empresariales de mujeres y representantes con amplios conocimientos y resultados en la esfera de la promoción y el fomento de las coaliciones

Asociaciones empresariales de mujeres

- Conocimientos especializados sobre todos los aspectos de la capacidad empresarial de las mujeres (empresas emergentes y en ampliación, alto crecimiento, acceso a financiación mediante emisión de acciones y mediante endeudamiento, acceso a los mercados, datos, promoción, tecnologías avanzadas y emergentes, etc.)
- Expertos en el desarrollo de ecosistemas empresariales femeninos

Tecnología y transformación digital

- Organizaciones de iniciativa empresarial en las áreas de la ciencia, la tecnología, la ingeniería y las matemáticas (*STEMpreneurship*) y en todas esas esferas junto con las artes (*STEAMpreneurship*)
- Representantes de organizaciones de tecnologías avanzadas o emergentes (inteligencia artificial, Internet de las cosas, cadena de bloques, realidad aumentada, informática cuántica, etc.)
- Organizaciones de mujeres fundadoras
- Organizaciones de inversiones providenciales y de capital de riesgo centradas en financiar a mujeres fundadoras
- Mujeres emprendedoras en el sector tecnológico

REFERENCIAS

Alford, H. C. (s. f.). «Dealing with Minority Front Companies». Disponible en <https://www.nationalbcc.org/news/beyond-the-rhetoric/605-dealing-with-minority-front-companies-50836335>

ChileCompra y ChileProveedores (s. f.). «Sello Empresa Mujer». Disponible en <http://www.chileproveedores.cl/SelloEmpresaMujer.aspx>

Ministerio de Comercio e Industria (2019). *Codes of Good Practice on Broad Based Black Empowerment*. DOI: https://www.gov.za/sites/default/files/gcis_document/201905/42496gen306.pdf

Financial Alliance for Women (anteriormente, Global Banking Alliance for Women) (2015). *The Power of Women's Market Data: A How-to Guide*. <https://financialallianceforwomen.org/download/the-power-of-womens-market-data-a-how-to-guide/>

Financial Alliance for Women (anteriormente, Global Banking Alliance for Women) (2017). *Coming Together: Toward Uniform Definitions for the Women's Market*. <https://financialallianceforwomen.org/download/in-brief-toward-uniform-definitions-for-the-womens-market/>

FindLaw Attorney Writers (ed.) (21 de septiembre de 2012). «The SBA Women-Owned Business Procurement Program». Disponible en <https://corporate.findlaw.com/law-library/the-sba-women-owned-business-procurement-program.html>

National Minority Supplier Development Council (s. f.). «Growth Initiative». Disponible en <https://nmsdc.org/programs/growth-initiative/>

National Women's Business Council (NWBC) (s. f.). *National Women's Business Council 2013 Annual Report*. Disponible en <https://cdn.www.nwbc.gov/wp-content/uploads/2013/12/05043847/2013-annual-report.pdf>

National Women's Business Council (NWBC) (1 de agosto de 2013). Comunicado de prensa: «National Women's Business Council Releases Provocative Piece on Women-Led Businesses». Disponible en <https://www.nwbc.gov/2013/08/01/national-womens-business-council-releases-provocative-piece-on-women-led-businesses/2/>

National Women's Business Council (s. f.). «What is certification?» Disponible en <https://www.nwbc.gov/content/what-certification/>

Oficina de Contratación Pública (octubre de 2017). Disponible en <https://www.sba.gov/document/support--qualifying-naics-women-owned-small-business-federal-contracting-program>

Oficina de Contratación Pública (s. f.). Disponible en <https://www.sba.gov/federal-contracting/contracting-assistance-programs/women-owned-small-business-federal-contracting-program>

«WBENC Certification» (s. f.). Disponible en <https://www.wbenc.org/certification-process>

WEConnect International (s. f.). «Corporate Members». Disponible en <https://weconnectinternational.org/en/corporate-membership/corporate-members>

WEConnect International (s. f.). «Get Certified». Disponible en <https://weconnectinternational.org/en/womens-business-enterprises/certification>

ⁱ Alford, H. C. (s. f.). «Dealing with Minority Front Companies». Disponible en <https://www.nationalbcc.org/news/beyond-the-rhetoric/605-dealing-with-minority-front-companies-50836335>

ⁱⁱ FindLaw Attorney Writers (ed.) (21 de septiembre de 2012). «The SBA Women-Owned Business Procurement Program». Disponible en <https://corporate.findlaw.com/law-library/the-sba-women-owned-business-procurement-program.html>

ⁱⁱⁱ National Women's Business Council (s. f.). «What is certification?» Disponible en <https://www.nwbc.gov/content/what-certification/>

^{iv} Oficina de Contratación Pública (octubre de 2017). Disponible en <https://www.sba.gov/document/support--qualifying-naics-women-owned-small-business-federal-contracting-program>

^v Oficina de Contratación Pública (s. f.). Disponible en <https://www.sba.gov/federal-contracting/contracting-assistance-programs/women-owned-small-business-federal-contracting-program>

^{vi} WEConnect International (s. f.). «Corporate Members». Disponible en <https://weconnectinternational.org/en/corporate-membership/corporate-members>

^{vii} WEConnect International (s. f.). «Get Certified». Disponible en <https://weconnectinternational.org/en/womens-business-enterprises/certification>

^{viii} ChileCompra y ChileProveedores (s. f.). «Sello Empresa Mujer». Disponible en <http://www.chileproveedores.cl/SelloEmpresaMujer.aspx>

^{ix} National Women's Business Council (NWBC) (s. f.). *National Women's Business Council 2013 Annual Report*, páginas 20 y 21. Disponible en <https://cdn.www.nwbc.gov/wp-content/uploads/2013/12/05043847/2013-annual-report.pdf>

^{xii} Comunicado de prensa, «National Women's Business Council Releases Provocative Piece on Women-Led Businesses». Disponible en <https://www.nwbc.gov/2013/08/01/national-womens-business-council-releases-provocative-piece-on-women-led-businesses/2/>

^{xiii} *Ibid.*

^{xiv} *Ibid.*

^{xv} Departamento de Comercio e Industria (2019). *Codes of Good Practice on Broad Based Black Empowerment*. DOI: https://www.gov.za/sites/default/files/gcis_document/201905/42496gen306.pdf

ANEXO I EJEMPLOS DE DEFINICIONES

	INSTITUCIÓN/OR GANIZACIÓN	DEFINICIÓN	FUENTE
1	WEConnect International, empresas de mujeres	<p>El 51 % de la propiedad pertenece a una o más mujeres. La explotación cotidiana debe estar gestionada por una o más mujeres.</p> <p>El control y la gestión a largo plazo de la empresa deben recaer en una o más mujeres.</p> <p>Contribución de capital o conocimientos técnicos por parte de mujeres.</p> <p>Operaciones independientes de otras empresas sin certificación (es decir, empresas intermediarias, franquicias o representantes de ventas no son aptos).</p>	https://weconnectinternational.org/en/womens-business-enterprises/certification
2	Banco Mundial, Enterprise Surveys	Las empresas con una participación femenina en la propiedad se definen como empresas que cuentan con una mujer entre sus propietarios principales.	http://www.enterprisesurveys.org/data/exploretopics/gender
		Las empresas con una propiedad mayoritaria de mujeres se definen como empresas cuya propiedad está en manos de mujeres en más de un 50 %.	
		Las trabajadoras permanentes a tiempo completo se definen como empleadas remuneradas que están contratadas durante un periodo de uno más ejercicios fiscales o que cuentan con una renovación garantizada de su contrato de trabajo y trabajan 8 o más horas al día. Se distingue además entre las trabajadoras de la producción y las que no lo son.	
		Empresas cuya dirección superior está en manos de una mujer. La dirección superior hace referencia a la dirección de mayor rango o la dirección general del establecimiento. Esta persona puede ser la propietaria si trabaja en la dirección de la empresa.	
3	Women's Business Enterprise National Council	Las «empresas de mujeres» son empresas independientes que son propiedad y están controladas al menos en un 51 % por una o más mujeres que son ciudadanas de los Estados Unidos	http://www.wbenc.org/

		o residentes legales extranjeras; cuya constitución comercial y lugar principal de negocios se encuentran en Estados Unidos o sus territorios; y cuya gestión y explotación cotidiana está controlada por una mujer con experiencia en el sector.	
4	IFC	Al menos un 51 % de la propiedad está en manos de mujeres. Al menos un 20 % de la propiedad está en manos de mujeres, hay una directora general o ejecutiva y, en el caso de que exista una junta directiva, el 30 % de esa junta son mujeres.	https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/044010804c3a0782b260b6d8bd2c3114/Financial+Services-External.pdf?MOD=AJPERES
5	Agencia Federal de Pequeños Negocios de Estados Unidos	Al menos un 51 % de la propiedad y el control está en manos de mujeres que son ciudadanas estadounidenses. Las mujeres gestionan la explotación cotidiana y también toman decisiones a largo plazo.	https://www.sba.gov/federal-contracting/contracting-assistance-programs/women-owned-small-business-federal-contracting-program#section-header-2
6	Departamento de Empresas, Energía y Estrategia Industrial de Reino Unido	Las empresas dirigidas por una mayoría de mujeres son aquellas en las que las mujeres representan más del 50 % de los socios o directores en el control cotidiano de la empresa o en las que el único propietario es una mujer.	https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/204184/bis-13-886-small-business-survey-2012-businesses-led-by-women-and-ethnic-minorities.pdf
7	Global Entrepreneurship Monitor	Sexo de la persona empresaria	https://www.gemconsortium.org/data/sets
8	OCDE	Las personas autónomas son aquellas que poseen su propia empresa y trabajan en ella. Se incluyen también las empresas no constituidas en sociedad y las personas que trabajan por cuenta propia.	OCDE, <i>Entrepreneurship at a Glance 2017</i>
		Las empleadoras son mujeres que informan sobre su condición de autónomas con empleados en las encuestas de población.	
9	Facebook/Banco Mundial/OCDE, <i>Future of Business Survey</i>	Las empresas propiedad de mujeres o gestionadas por mujeres se definen como empresas cuya propiedad o dirección superior está al menos en un 65 % en manos de mujeres.	OCDE, <i>Entrepreneurship at a Glance 2017</i>
10	Business Women in International Trade (BWIT) de Canadá	Las empresas propiedad de mujeres son entidades cuya propiedad, gestión y control recae en un 51 % en una o más mujeres.	http://tradecommissioner.gc.ca/businesswomen-femmesaffaires/aboutus-aproposdenous.aspx?lang=eng

11	OIT	<p>Según el sexo del empleador. Los empleadores son trabajadores que, al trabajar por su propia cuenta o con uno o varios socios, desempeñan el tipo de trabajos definidos como «trabajos autónomos» (es decir, trabajos cuya remuneración depende directamente de los beneficios obtenidos a partir de los bienes y servicios producidos) y, en dicha calidad, han contratado, de manera continua, a una o más personas para que trabajen para ellos como empleados.</p> <p>Según el sexo de los trabajadores por cuenta propia. Los trabajadores por cuenta propia son aquellos que, al trabajar por cuenta propia o con uno o más socios, desempeñan el tipo de trabajos definidos como «trabajos autónomos» y no han contratado de manera continua a empleados para que trabajen para ellos. Los miembros de las cooperativas de productores son trabajadores que desempeñan «trabajos autónomos» en una cooperativa que se dedica a la producción de bienes y servicios.</p>	https://www.ilo.org/ilostat-files/Documents/description_STE_EN.pdf
12	Oficina Nacional de Estadística sueca	<p>Según el sexo del trabajador autónomo. Los trabajadores autónomos son aquellos que poseen su propia empresa y trabajan en ella, incluidos los trabajadores por cuenta propia con o sin personal contratado. Puede haber dos o más personas autorizadas conjuntamente a representar a la empresa o asociación. Ambos se tienen en cuenta. Si debemos seleccionar únicamente a una persona como propietaria de una empresa, debemos analizar en primer lugar quién asume la dirección general y, a continuación, quién posee los ingresos más altos.</p>	Conversación directa
13	Women Entrepreneurs Finance Initiative (We-Fi)	<ul style="list-style-type: none"> • ≥ 51 % de la propiedad en manos de una o más mujeres; o • ≥ 20 % de la propiedad en manos de una o más mujeres; al menos una mujer como directora general o ejecutiva (presidenta o vicepresidenta); y al menos el 30 % de la junta directiva formada por mujeres, en caso de que esta exista; y • En el caso de aquellas mujeres emprendedoras con préstamos de una 	

		<p>institución financiera, el importe del préstamo en la fecha inicial debe estar entre los 5000 y el millón de dólares estadounidenses.</p> <p>We-Fi admite excepciones, por ejemplo, en el caso de las empresas con solo 5 empleados (en lugar de los 10 establecidos por la IFC) y las empresas emergentes.</p>	
--	--	--	--