

INTERNACIONALIZARSE EN FEMENINO

Estados Unidos

ALGUNOS DATOS

- Estados Unidos tiene cerca de 340 millones de habitantes. La renta per cápita supera los 80.000 dólares al año. Las diferencias, por ejemplo, entre ciudades y ámbito rural, son notables.
- La tasa de actividad laboral de las mujeres está en el entorno del 57 % (68 % en hombres).
- Pese a las políticas para reducir la brecha salarial, la renta mediana de las mujeres es un 82 % de la de los hombres.
- La proporción de mujeres en puestos de responsabilidad crece lentamente. Se sitúa entre un cuarto y un tercio.
- Los movimientos feministas son parte de la cultura estadounidense.



FORMACIÓN Y OPORTUNIDADES

- Elevada presencia femenina en la educación superior.
- En algunos estados la regulación garantiza breves bajas de paternidad y maternidad, pero en la mayor parte del país la cobertura depende principalmente de las empresas, con amplias diferencias. Las guarderías son caras y el enfoque social de las actividades de la infancia no facilita la conciliación de la vida familiar y laboral. A veces un miembro de la pareja (en la mayoría de las ocasiones, una mujer) deja de trabajar para cuidar a los hijos pequeños.

EXPERIENCIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN

- Mujeres y hombres expatriados se enfrentan a las mismas dificultades.
- El respeto, la puntualidad y la profesionalidad generan confianza, fundamental para hacer negocios.
- No se considera especialmente valioso tener bagaje cultural o conocer otros países.
- Se considera valioso estar imbricado social y económicamente en la comunidad local, realizando actividades que la favorezcan y conociendo a los interlocutores locales.

EN LOS NEGOCIOS

- Las relaciones personales en el ámbito profesional se consideran valiosas.
- De hecho, las reuniones profesionales de muchas personas tienen un tiempo oficialmente reservado para el *networking*, que se considera parte de las tareas a realizar en el trabajo.
- Pero la vida profesional y la personal no se mezclan. Las relaciones que se establecen en uno de los ámbitos no suelen pasar al otro.



INTELIGENCIA COMERCIAL EN FEMENINO

- Para empresas interesadas en el mercado estadounidense, tanto dirigidas por hombres como por mujeres, una opción recomendable es la participación en asociaciones, donde se podrá establecer contactos e intercambiar información.
- [Se puede aprovechar la existencia de asociaciones de mujeres.](#) En la siguiente página se da una lista no exhaustiva de asociaciones.

ASOCIACIONES DE MUJERES PROFESIONALES

Alliance for Women in Media (AWM)
 American Business Women's Association (ABWA)
 Association for Women in Science (AWIS)
 Boston College Women in Business
 Business and Professional Women (BPW)
 Business and Professional Women of North Carolina (BPW/NC)
 Business and Professional Women of South Carolina (BPW/SC)
 California Commission on the Status of Women and Girls
 California Women Lawyers
 California Women Lead
 California Women's Leadership Association (CWLA)
 CAMACOM Camara de Comercio de Mujeres en Estados Unidos
 Center for Women & Enterprise (CWE)
 Chicago Financial Women
 Chicago Women in Philanthropy
 Chicago Women Leaders
 Club de ejecutivas españolas
 Club de ejecutivas españolas NY
 Colorado Women's Bar Association (CWBA)
 Colorado Women's Chamber of Commerce (CWCC)
 Colorado Women's Education Foundation (CWEF)
 D.C. SCORE
 Delaware Commission for Women
 Delaware State Chamber of Commerce - Women's Business Enterprise
 Ellevest
 eWomenNetwork - Washington, D.C.
 Financial Womens Association (FWA)
 Great Lakes Women's Business Council (GLWBC)
 Greater Boston Chamber of Commerce - Women's Network
 Greater Women's Business Council (GWBC)

Illinois Women Leaders
 International Association Women (IAW)
 International Women Associates
 Lean In
 Maryland Women's Business Center (MWBC)
 Minority Business Development Agency (MBDAs)
 National Association of Women Business Owners (NAWBO)
 National Association of Women Sales Professionals (NAWSP)
 Network of Executive Woman / NextUp
 New York Women in Business (NYWIB)
 New York Women's Agenda (NYWA)
 New York Women's Chamber of Commerce (NYWCC)
 NWBC National Women's Business Council
 "OWLnetwork - Organizando a las mujeres para liderar"
 Pennsylvania Conference for Women
 Professional Women's Club of Chicago
 Red Ellevest - Washington, D.C.
 San Diego Women's Business Network
 San Francisco Professional Women's Group
 Seattle Women in Tech (SEA - WIT)
 Small Business Administration (SBA) Oficina del Distrito del Área Metropolitana de Washington
 Society of Women Engineers
 South Carolina Women in Business (SC WIB)
 The Chicago Network
 The National Association for Female Executives (NAFE)
 The Vinetta Project - LA
 The Women's Foundation of Colorado
 The Hispanic Professional Women's Association, Inc. (HPWA)
 Tory Burch Foundation
 University of Chicago Women's Board

Virginia Women's Business Conference (VWBC)
 Washington, DC Women's Business Center (DC WBC)
 WBCS Women Business Council Southwest (WBCS)
 West Virginia Women Work, Inc.
 West Virginia Women's Business Center (WWWBC)
 Wharton Women in Business
 WhE Executives Association
 Women Business Enterprise National Council (WBENC) (incluye 13 asociaciones regionales)
 Women in Business Council (WIBC)
 Women in International Trade (WIIIT)
 Women in Leadership (WiL)
 Women to Women
 Women's Business Enterprise Council Greater DMV (WBEC Greater DMV)
 Women's Interdisciplinary Society of Entrepreneurship (WISE)
 Women's Bar Association of Illinois
 Womens Business Centers (WBC) and Office of Women's Business Ownership, both from US SBA
 Women's Business Council - Pacific (WBEC-Pacific)
 Women's Business Development Center-Midwest (WBDC-Midwest)
 Women's Business Enterprise Alliance (WBEA)
 Women's Business Enterprise Center East (WBEC East)
 Women's Business Enterprise Council Florida (WBEC Florida)
 Women's Business Enterprise Council Ohio River Valley (WBEC PRV)
 Women's Business Enterprise Council South (WBEC South)
 Women's Business Enterprise Council-West (WBEC-West)
 Women's Center for Creative Work (WCCW)
 Women's Council of Realtors
 Women's Leadership Foundation (WLF)
 Women's Leadership Network (WLN) - Los Angeles

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:
 Ventana Global
 913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)
informacion@icex.es

Para buscar más información sobre mercados exteriores siga el enlace: www.icex.es
www.icex.es/es/quienes-somos/mujer-e-internacionalizacion/inicio

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.