

# INTERNACIONALIZARSE EN FEMENINO

## KENIA

### ALGUNOS DATOS

- En 2023, Kenia ocupa la posición 77 de 146 en cuanto a brecha de género.
- Las mujeres representan el 11% de los puestos en los consejos de administración, y el 3% de los de dirección general.
- La cuota de mujeres en cargos públicos decisivos fue del 24,9% a nivel nacional, en 2022.
- En cuanto al ámbito salarial, las mujeres cobran un 32% de media menos que los hombres.



### FORMACIÓN Y OPORTUNIDADES

- El mayor acceso a la educación de las mujeres ha reducido el sesgo de género en el empleo, sobre todo en la ciudad de Nairobi.
- No hay especial diferencia en la contratación de mujeres entre sector público y privado, si bien los empleos a los que tienen acceso las mujeres normalmente son de nivel medio-bajo.
- Entre los sectores con mayor presencia femenina destacan el sanitario, el empleo de hogar, la educación o la agricultura.
- Las empresas internacionales son más activas en políticas de igualdad de género que las locales.

### EXPERIENCIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN

- La cuota de mujeres directivas en las empresas españolas con presencia en Kenia es baja.
- En el ámbito del emprendimiento hay, sin embargo, mayor presencia femenina.
- El papel de la mujer está ganando importancia gracias al aumento de la clase media.
- Hay un mayor respeto a la mujer de mediana edad
- Es mayor el reto de ser expatriado que el de ser mujer, per se.

### EN LOS NEGOCIOS

- El país presenta peculiaridades tribales que se han de conocer y tener en cuenta.
- El trato a la mujer puede variar dependiendo de si el centro de negocios está en el medio urbano o rural.
- Se recomienda que vestimenta y trato se mantengan en el plano formal.
- Es importante, sobre todo a la hora de emprender, contar con un socio local preferiblemente varón.
- La presencialidad y atención personalizada son clave para la buena marcha de las relaciones comerciales. Los socios locales esperan que se genere una relación de confianza.

### INTELIGENCIA COMERCIAL EN FEMENINO



- A la hora de abordar el mercado se aconseja dedicar tiempo a entender la realidad local y la cultura, así como respetar los usos y costumbres del país.
- En el mercado keniano, el poder de negociación en el ámbito de los negocios internacionales está más relacionado con la raza y la experiencia, que con el género.
- En los mercados de África Subsahariana, con especial foco en Kenia, el seguimiento de las relaciones profesionales es uno de los factores de éxito empresarial, para lo cual se recomienda la presencia física de las representantes empresariales sobre el terreno y el seguimiento continuado de la evolución de los proyectos.



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](mailto:informacion@icex.es)

Para buscar más información sobre mercados exteriores siga el enlace: [www.icex.es](http://www.icex.es)  
[www.icex.es/es/quienes-somos/mujer-e-internacionalizacion/inicio](http://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, y evitar herir ningún tipo de sensibilidad.

NIPO 22424041X 2024