

INTERNACIONALIZARSE EN FEMENINO KAZAJSTÁN



ALGUNOS DATOS

- En 2023, Kazajstán ocupa la posición 62 de 146 en cuanto a brecha de género.
- En el 68% de las empresas hay mujeres en los consejos de administración, pero representan tan solo el 19% de los puestos.
- En el 32% de las sociedades anónimas, la junta directiva es exclusivamente masculina, pero la proporción de empresas dirigidas por hombres ha bajado 3 puntos en los últimos 3 años.
- Las empresas del sector público tienen en proporción el doble de directivas que el sector privado, excepto entre las pymes, donde la presencia de mujeres y propietarias es amplia.



FORMACIÓN Y OPORTUNIDADES

- El país está registrando grandes avances en derechos y presencia de las mujeres.
- El gobierno kazajo está apoyando la igualdad de género en el mundo laboral, e impulsando el asociacionismo femenino.
- La pandemia supuso una oportunidad, al normalizar el teletrabajo.
- Entre los sectores con mayor presencia femenina destacan el financiero, el de la educación y el de la restauración.
- Se está apoyando a las estudiantes con becas de estudios en el extranjero y programas de prácticas en empresas kazajas, para reducir las desigualdades.

EXPERIENCIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN

- La cuota de mujeres directivas en las empresas españolas con presencia en Kazajstán es muy baja.
- Sin embargo, en el ámbito del desarrollo de negocio y el emprendimiento hay mayor presencia femenina española.
- El papel de las mujeres está ganando importancia gracias a la educación y al aumento de la clase media.
- Las mujeres de más edad, con experiencia, gozan de mucho respeto en el mundo empresarial e institucional.

EN LOS NEGOCIOS

- Se recomienda que la vestimenta y el trato se mantengan en el plano formal.
- Es importante, sobre todo a la hora de invertir o participar en licitaciones, contar con un socio local, pero es indiferente si es hombre o mujer. Lo importante es que conozca las peculiaridades que presenta el país y que tenga buenos contactos.
- Los socios locales esperan que se genere una relación de confianza.
- El idioma inglés es todavía poco conocido, y es conveniente saber ruso para los negocios.
- Las visitas presenciales son clave para una buena marcha de las relaciones comerciales.



INTELIGENCIA COMERCIAL EN FEMENINO

- En Kazajstán, el género no influye en el poder de negociación en el ámbito de los negocios internacionales ni en la acogida que se dispensa a las empresas.
- A la hora de abordar el mercado, se aconseja dedicar tiempo a entender la realidad local y la cultura, así como a respetar los usos y costumbres del país.
- Aunque desde la pandemia se ha normalizado poder tener reuniones virtuales, sigue siendo todavía muy aconsejable hacer visitas con una cierta periodicidad y mantener relaciones profesionales presenciales.

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.

NIPO 22424041X 2024