

INTERNACIONALIZARSE EN FEMENINO JORDANIA

ALGUNOS DATOS

- Las mujeres constituyen el 50,4% de la población en edad de trabajar.
- Baja participación (14%) de la mujer en la fuerza laboral.
- En realidad, se estima que solo trabaja el 10 % de las mujeres y únicamente un 3% ocupa niveles directivos.
- En el Gobierno de Jordania, de los 29 Ministerios, 8 están dirigidos por mujeres.



FORMACIÓN Y OPORTUNIDADES

- El sistema educativo jordano garantiza la igualdad de acceso de hombres y mujeres.
- Un tercio de las mujeres ha completado la educación secundaria y el 22% tiene estudios universitarios.
- La mayoría de los jordanos está en favor del trabajo femenino fuera del hogar. Pero, las actitudes sociales, especialmente en entornos con bajos recursos económicos, tienden a dirigirlos a roles tradicionales en el hogar.
- Las políticas destinadas a aumentar la empleabilidad femenina han tenido poco impacto, a pesar de la mayor atención que se presta a su integración económica.

EXPERIENCIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN

- El número de españolas expatriadas ocupando puestos directivos en Jordania es escasísimo. No han apreciado diferencias o discriminación en el ámbito de trabajo.
- Cuando acuden al mercado jordano, las empresas españolas representadas por mujeres no han encontrado dificultades en las relaciones comerciales con los clientes locales (sean los interlocutores hombres o mujeres).

EN LOS NEGOCIOS

- En el entorno laboral, se utiliza vestimenta formal.
- En las reuniones de negocios, lo habitual es estrecharse la mano. Sin embargo, aunque es muy infrecuente, por razones religiosas, puede no ser aceptado por un hombre estrechar la mano de una mujer y viceversa.
- El empresario jordano valora mucho las relaciones personales.
- Es importante elegir bien al socio local, que tenga solvencia y buenos contactos, tanto en Jordania como en la región.



INTELIGENCIA COMERCIAL EN FEMENINO

- Las empresas que cuenten con negociadoras o negociadores que muestren empatía a la hora de exponer las ofertas y captar las necesidades de los clientes, tendrán más probabilidades de éxito en el mercado jordano.
- Llegar a un acuerdo comercial no depende del género sino de factores como los precios, calidades, servicios complementarios ofrecidos, etc.
- Es importante asesorarse legalmente y concretar bien todos los aspectos determinantes de las operaciones y contratos.



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA, COMERCIO
Y EMPRESA

ICEX España
Exportación
e Inversiones

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