

INTERNACIONALIZARSE EN FEMENINO COSTA DE MARFIL

ALGUNOS DATOS

- En 2024, Costa de Marfil ocupa la posición 122.^a de 146 en cuanto a brecha de género.
- La cuota de mujeres líderes en gabinetes ministeriales es de 16,13 %.
- Las mujeres ocupan el 14,48 % de los puestos ejecutivos en las empresas.
- En cuanto al ámbito salarial, las mujeres cobran un 23,33 % de media menos que los hombres.



FORMACIÓN Y OPORTUNIDADES

- El porcentaje de mujeres en el mercado laboral de Costa de Marfil ha aumentado del 46 % en 2021 al 51 % en 2022.
- Cada vez son más las mujeres que acceden a una educación universitaria y, por tanto, a puestos directivos.
- El Gobierno está impulsando la presencia de la mujer en el ámbito profesional formal. En 2022, más del 20 % de las empresas formales estaban dirigidas por mujeres.
- Según el Banco Mundial, Costa de Marfil es uno de los países con mejores resultados en materia de reformas para mejorar la participación económica de las mujeres.

EXPERIENCIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN

- Las mujeres emprendedoras y directoras de empresas, con independencia de su género tienen igual capacidad de negociación que los hombres. No obstante, en ciertos ambientes de trabajo se da un mayor protagonismo a la voz masculina.
- La cuota de mujeres directivas y emprendedoras de empresas españolas establecidas en Costa de Marfil es todavía menor que la de los hombres.
- Las diferencias culturales y lingüísticas son barreras más complicadas que el género.

EN LOS NEGOCIOS

- Es importante entender la diversidad cultural del país y su historia.
- No olvidar las diferentes formas de negociación multicultural con marfileños, libaneses, europeos...
- Realizar viajes presenciales es muy importante.
- Se recomienda mantener un estilo formal en la vestimenta y en el trato.
- Contar con un socio local de confianza suele ser indispensable a la hora de hacer negocios.
- Hablar francés o contar con un traductor es muy importante para moverse por el país. Se recomienda hacer las presentaciones y usar catálogos en francés.



INTELIGENCIA COMERCIAL EN FEMENINO

- Para adentrarse en el mercado, es conveniente dedicar tiempo a observar los usos y costumbres del país, para una mejor comprensión de la cultura local.
- En el mercado marfileño, prima sobre todo el estatus socioeconómico de la persona, por encima del sexo. Para conseguir un buen poder de negociación, se recomienda mantener en todo momento un nivel de cortesía y educación muy alto, como muestra de respeto hacia el posible socio local.
- En Costa de Marfil, se aconseja la presencialidad en el país a la hora de estrechar los lazos comerciales. En este contexto, se da gran importancia a las relaciones personales, por lo que se recomienda un continuo seguimiento de la relación comercial.



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 JUNIO 2024