

INTERNACIONALIZARSE EN FEMENINO MARRUECOS

ALGUNOS DATOS

- Las mujeres perciben salarios un 30 % más bajos que los hombres (Institut National de Statistique d'Économie Appliquée).
- Actualmente el empleo femenino se encuentra en mínimos históricos 23 % (26 % en 2012) HCP (Haut Commissariat au Plan, institución oficial de estadísticas de Marruecos).
- En 2023 aumenta la feminización del Gobierno con 6 ministras, además de 3 alcaldesas en las principales ciudades del país (Rabat, Marrakech y Casablanca).
- En el sector privado las mujeres representan un 20 %, alcanzando apenas el 10 % en sectores como el de construcción e infraestructuras. En la empresa española implantada en Marruecos la presencia de mujeres en puestos de dirección todavía es muy minoritaria.



FORMACIÓN Y OPORTUNIDADES

- Las mujeres suponen el 58 % de los graduados universitarios (HCP).
- La mayoría de las posiciones de liderazgo en el ámbito público y la mayor parte de los roles de alto nivel en el Gobierno son desempeñados por hombres.
- La disparidad de género persiste, aunque se están haciendo esfuerzos al respecto.
- El sistema público de incentivos a la inversión extranjera recoge la perspectiva de género para modular la subvención de proyectos.
- La Confederación General de Empresa Marroquí (CGEM) tiene comités que funcionan como observatorios de género.

EXPERIENCIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN

- La facilidad de hacer negocios es independiente del género.
- Hay todavía pocas mujeres en puestos de dirección, pero se nota una mayor presencia en mandos intermedios.
- La cercanía geográfica con España permite que la figura del *Country Manager* no resida en el país de forma permanente, aunque se recomienda viajar con regularidad por la importancia del contacto personal del mercado.

EN LOS NEGOCIOS

- Nos encontramos en un gran momento de las relaciones bilaterales España-Marruecos.
- El poder de negociación es independiente del género, si bien la presencia de la mujer en algunos sectores todavía es pequeña. Las zonas rurales son más conservadoras.
- Debe hacerse un esfuerzo por entender la cultura, con su intrínseco respeto hacia las costumbres y tradiciones locales.
- La vestimenta en el entorno laboral no difiere del código de vestimenta europeo.
- Imponerse jerárquicamente en un equipo de hombres puede resultar un reto en determinados sectores o contextos.



INTELIGENCIA COMERCIAL EN FEMENINO

- En España, a pesar de la cercanía geográfica, hay cierto desconocimiento de las normas sociales y profesionales en Marruecos. Se asume que las iniciativas de expansión en la región MENA son más apropiadas para hombres, lo cual no refleja la realidad. Marruecos es un país cada vez más abierto y occidentalizado, además de ser muy seguro. En las multinacionales no hay problemas significativos para las mujeres. La voluntad de hacer negocios prima sobre cualquier sesgo de género. Más que el género, lo importante es dejar claro que se tiene la capacidad de negociar.
- Existen muchas oportunidades laborales aprovechables por las mujeres, y facilidades para la creación de empresas con independencia del género.



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, y evitar herir ningún tipo de sensibilidad.

NIPO 22424041X 2024