

# INTERNACIONALIZARSE EN FEMENINO INDIA

## ALGUNOS DATOS

- En India sigue habiendo importantes diferencias entre mujeres y hombres.
- La participación laboral de las mujeres es inferior al 25%.
- Las mujeres están subrepresentadas en puestos directivos, sobre todo de alto nivel (17% de mujeres en los puestos en juntas directivas, 8,9% en CEOs).
- Las mujeres están ganando peso en casi todos los ámbitos en India.



## FORMACIÓN Y OPORTUNIDADES

- La escolarización femenina en primaria es casi completa.
- Las mujeres representan el 48,6% de los universitarios.
- Las mujeres urbanas, al contar con mayor renta per cápita, participan en menor medida en el mercado laboral.
- La familia, la clase social y la jerarquía son muy importantes, en ocasiones más que el género.
- No existe discriminación regulatoria entre géneros, las diferencias surgen por aspectos sociales y culturales.

## EXPERIENCIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN

- Las experiencias varían en función de la región del país.
- Las mujeres pueden enfrentarse a preguntas personales.
- En ocasiones, se asume que la superioridad jerárquica es del hombre.
- El saludo, varía según el género del interlocutor, el contacto físico suele darse entre personas del mismo género.
- El coste del personal doméstico ayuda en la conciliación de los expatriados.
- En algunos casos, las mujeres extranjeras reciben trato preferencial.

## EN LOS NEGOCIOS

- El proceso de adaptación a India es complejo, tanto para mujeres como para hombres.
- Es importante que las mujeres en puestos directivos recalquen su jerarquía.
- Es recomendable mantener ciertos límites en las interacciones, separando entre el ámbito profesional y personal.
- Han de considerarse las especificidades de la cultura local.
- El género no suele ser una barrera si existe interés económico.

## INTELIGENCIA COMERCIAL EN FEMENINO



- Se aconseja que la empresa española fije como único interlocutor a la mujer que envía como representante al mercado indio, subrayando su autoridad y poder de decisión.
- Es aconsejable: elegir cuidadosamente la región y ciudad para asentarse, mantener límites en los contactos profesionales y ser pragmáticas, sin juzgar ni criticar las diferencias culturales.
- Habitualmente la imagen de la situación de la mujer expatriada en India es peor que la realidad. Existen numerosos casos de éxito de mujeres expatriadas en puestos directivos que avalan esta posibilidad.
- La India, como mercado emergente en proceso de consolidar su desarrollo, suele ofrecer resultados a medio y largo plazo.



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