

## CURSO DE CULTURA DE NEGOCIOS EN EL MAGREB

### PRESENTACIÓN

El mundo árabe, por su proximidad geográfica a la Península Ibérica y por razones históricas de todos conocidas, ha desempeñado en el pasado y sigue haciéndolo en el presente, una función de primer orden en la conformación de nuestra realidad, tanto a nivel político como económico. Además, la influencia del mundo árabe en un mundo globalizado como en el que vivimos se extiende a todo el planeta.

En resumen, el conjunto de países árabes reviste importancia en sí mismo porque lo que en ellos ocurre repercute de forma directa en la economía, las relaciones internacionales y la vida social de muchos otros, incluida por supuesto España. Nuestro país no ha dejado prácticamente nunca de estar involucrado en el desarrollo de muchos acontecimientos históricos de algunos países árabes, principalmente Marruecos, y en la actualidad es uno de los principales socios comerciales de muchos de estos países, no sólo de nuestro vecino del sur.

En este contexto económico surge más que nunca la necesidad de “conocer bien al otro” para establecer un intercambio fructífero de bienes, cooperación y conocimiento. Por este motivo es primordial, antes de acometer iniciativas de contacto con un país de una cultura con un carácter tan particular como fuertemente arraigado, conocer bien su realidad. Este conocimiento, aunque parezca obvio, no debe circunscribirse sólo al país que nos interese, sino que también debe hacerse extensivo a todo su entorno. Y en el caso de los países árabes esta máxima es más válida aún si cabe, dada la permeabilidad de sus fronteras frente a los cambios que han sacudido las sociedades árabes en los últimos cinco años y que aún están lejos de vislumbrar su verdadero alcance.

El empresario o el particular que desee establecer vínculos a largo plazo con entidades radicadas en estos países necesitará, por lo tanto, conocer no sólo la realidad actual, sino también el trasfondo histórico y social subyacente, para poder decidir cuáles son los países idóneos en los que realizar su proyecto y disponer de la información que le permitirá vislumbrar qué problemas potenciales es posible tener que afrontar, habida cuenta del medio físico y de las relaciones de ese país con su entorno. Con esta información en su poder (características físicas del país, situación política, trayectoria histórica, estructura social y elementos culturales), las decisiones a tomar, independientemente de las variables imprevisibles que acompañan a todo proyecto, estarán al menos fundamentadas sobre un conocimiento sólido del terreno donde pensemos establecernos.

Con el objetivo de proporcionar las claves imprescindibles para comprender la realidad del mundo árabe actual, organizamos el presente **Curso de Cultura de negocios en el Magreb**, que surge dentro de un proyecto más amplio destinado a abordar globalmente todo el mundo árabe a lo largo de próximas ediciones (si las circunstancias lo permiten) dedicadas respectivamente a las otras dos grandes áreas en que se divide el mundo árabe: Oriente Próximo y la Península Árabe. La extraordinaria riqueza cultural, así como la complejidad y multiplicidad de aspectos geográficos, históricos, religiosos, sociales y económicos que definen al inmenso mundo árabe justifican tal división desde el punto de vista metodológico y organizativo.

**TUTOR EXPERTO** Juan Carrillo Baena

## DESTINATARIOS

El curso va dirigido principalmente a empresarios y futuros empresarios que pretenden establecerse en un país árabe con el objetivo de proyectar al exterior su actividad empresarial. También va dirigido a aquellos profesionales que residan en estos países o tengan la intención de hacerlo en un futuro y que deseen ampliar sus conocimientos sobre el entorno en que se mueven, bien por interés personal o porque los conocimientos a adquirir les vayan a ser de utilidad en el desempeño de sus funciones laborales.

No son necesarios conocimientos previos de idioma árabe ni de ningún otro, como tampoco se requiere una formación académica específica.

## OBJETIVOS

### Generales

- ✿ Conocer la realidad del mundo árabe, concretamente del Magreb, no sólo a nivel económico o empresarial, sino también en cuanto al medio físico, la cultura, la trayectoria histórica reciente y la situación actual de los países que lo conforman.
- ✿ Tomar consciencia de la variedad cultural que existe y de los rasgos que definen a las distintas comunidades que habitan en él, así como de los principales problemas sociales que les afectan. Estos aspectos son fundamentales para conocer nuestra potencial mano de obra en esos países.

### Específicos

- ✿ Aprender a buscar la información necesaria sobre cada país o región del Magreb de cara a una posible implantación de una empresa en la zona.
- ✿ Conocer cuáles son aquellos países árabes de mayor interés inversor para las empresas españolas, y particularmente para las andaluzas.
- ✿ Conocer las principales instituciones y organizaciones internacionales, regionales y locales relacionadas con el comercio exterior y la economía en general de la zona del Magreb, con vistas a posibles contactos necesarios para afrontar con éxito la implantación de nuestra empresa en el país elegido para nuestra inversión (asesoría legal, asociaciones empresariales, posibles socios comerciales, etc.).
- ✿ Aprender a valorar de manera eficaz e independiente la información adquirida a través de diferentes fuentes (libros especializados, artículos de prensa, materiales en red, etc.) de cara a nuestros objetivos empresariales (o laborales, en su caso) en la zona.
- ✿ Poder evaluar teóricamente la situación geoestratégica de todos y cada uno de los países árabes, para determinar las posibilidades de éxito comercial o empresarial como inversor extranjero, basándose en la información obtenida.

## CONTENIDOS

El contenido se estructura en los siguientes módulos:

### MÓDULO 1: MARRUECOS Y EL MAGREB

- ⚙ El Magreb
  - ⚙ Geografía y recursos naturales
  - ⚙ El Magreb. Perspectiva histórica. Claves para comprender la situación actual
- ⚙ Marruecos
  - ⚙ Geografía física
  - ⚙ Sociedad y economía
  - ⚙ Principales actores económicos
  - ⚙ Aspectos relevantes
    - » Legalidad y seguridad
    - » La negociación en Marruecos: protocolo
- ⚙ Bibliografía y recursos

### MÓDULO 2: ARGELIA

- ⚙ Geografía física
- ⚙ Sociedad y economía
- ⚙ Principales actores económicos
- ⚙ Aspectos relevantes:
  - ⚙ La negociación en Argelia: protocolo.
  - ⚙ Legalidad y seguridad.
- ⚙ Bibliografía y recursos

### MÓDULO 3: MAURITANIA

- ⚙ Geografía física
- ⚙ Sociedad y economía
- ⚙ Principales actores económicos

⚙ Aspectos relevantes:

- ⚙ La negociación en Mauritania: protocolo.
- ⚙ Legalidad y seguridad.

⚙ Bibliografía y recursos

## MÓDULO 4: TÚNEZ

⚙ Geografía física

⚙ Sociedad y economía

⚙ Principales actores económicos

⚙ Aspectos relevantes:

- ⚙ La negociación en Túnez: protocolo.
- ⚙ Legalidad y seguridad.

⚙ Bibliografía y recursos

## MÓDULO 5: LIBIA

⚙ Geografía física

⚙ Sociedad y economía

⚙ Principales actores económicos

⚙ Aspectos relevantes:

- ⚙ La negociación en Libia: protocolo.
- ⚙ Legalidad y seguridad.

⚙ Bibliografía y recursos

## METODOLOGÍA

El sistema de enseñanza se desarrollará íntegramente a través del **Campus Virtual**, accesible desde Internet mediante la plataforma informática de teleformación (Moodle) que pondremos a su disposición. El Campus Virtual de cada asignatura se articula en torno a una estructura de carpetas destinadas a comunicación, documentación, avisos, etc. propios de los proyectos educativos de

e-learning. La plataforma ofrece además una serie de herramientas fundamentales para el aprendizaje *online* como son los foros, la entrega de trabajos o los repositorios de documentos para la difusión de apuntes entre los alumnos. Adicionalmente incorpora herramientas como las encuestas o los ejercicios que permiten interactuar con los alumnos comprobando su grado de avance en la asignatura.

La enseñanza se estructura sobre **itinerarios formativos** que son secuencias de aprendizaje programadas por el tutor en función de la materia de los módulos expuestos anteriormente en el **apartado de contenidos**. En el itinerario formativo no sólo se incluyen documentos, sino que se pueden incluir cualquiera de las herramientas que ofrece la plataforma del Campus Virtual, de manera que los elementos del itinerario pueden ser ejercicios, trabajos en grupo, participación en foros, encuestas o cualquier otro elemento del campus.

El **tutor** controla el progreso de los alumnos, sabiendo en todo momento qué documentos han leído y cuánto tiempo le han dedicado a ello, pudiendo establecer por ejemplo **hitos obligatorios**, de manera que si el alumno no ha superado una prueba no pueda acceder al resto del itinerario formativo.

Adicionalmente al material disponible en el campus, se programará un **foro activo** y **tutorías** de forma regular y además el profesor estará accesible por correo electrónico.

## TEMPORALIZACIÓN

El curso consta de **40 horas lectivas, que son las que estará abierto el foro**. El resto de horario no lectivo corresponde a la preparación de los contenidos, la realización de actividades propuestas y las consultas individuales, así como a la realización de las pruebas de cada módulo.

Los festivos y fines de semana no habrá foro activo ni consultas, aunque las dudas podrán remitirse al correo electrónico.

**10 de octubre:** Acceso a la plataforma, apertura del Foro de Presentación y apertura del Módulo Introdutorio.

**19 de octubre\*:** Apertura del Módulo "Magreb y Marruecos" y del foro correspondiente.

**27 de octubre\*:** Apertura del Módulo "Mauritania" y del foro correspondiente.

**7 de noviembre\*:** Apertura del Módulo "Argelia" y del foro correspondiente.

**15 de noviembre\*:** Apertura del Módulo "Túnez" y del foro correspondiente.

**27 de octubre\* :** Apertura del Módulo "Mauritania" y del foro correspondiente.

**23 de noviembre\*:** Apertura del Módulo "Libia" y del foro correspondiente.

**30 de noviembre\*:** Publicación de las calificaciones finales del curso.

**1 de diciembre\*:** Despedida y fin de curso.

\* En una fecha anunciada debidamente a los alumnos se planteará igualmente la realización de un Chat con el Tutor Experto del curso.

## EVALUACIÓN

Con carácter general, el **sistema de evaluación**, se describe a continuación.

Los alumnos deberán realizar una prueba escrita consistente en responder a un cuestionario tipo test sobre cada módulo, así como el desarrollo de un tema propuesto por el profesor, para el que tendrá que llevar a cabo las tareas de investigación de manera individual. Las conclusiones se expondrán en el foro. Es indispensable, por lo tanto, la participación activa de todos los alumnos en el foro para valorar el aprovechamiento. El debate estará dirigido por el profesor, que planteará las preguntas pertinentes y a la vez responderá a las dudas que vayan surgiendo.

La participación se valora en función de las reflexiones propias aportadas individualmente, o en relación con las preguntas planteadas por el profesor.

**Para obtener el certificado de aprovechamiento**, que incluirá una nota de calificación, **los alumnos deberán haber superado los cuestionarios de todos los módulos y haber realizado las preguntas de desarrollo planteadas por el profesor.**

El baremo de calificación, ponderando el valor de cada uno de los criterios de evaluación es el siguiente:

	CONDICIONES MÍNIMAS	PORCENTAJE MÁXIMO DE CALIFICACIÓN
FORO DE CADA MÓDULO	Participación	33,3%
EXÁMENES PROPUESTOS	Obtener en cada uno de ellos una calificación mínima de "5"	33,3%
EJERCICIO PRÁCTICO	Obtener en cada uno de ellos una calificación mínima de "5"	33,3%