

# CURSO DE PROTOCOLO Y CULTURA DE LOS NEGOCIOS

## EN LOS PAÍSES ARABES

### MODULO 2: LOS PAISES DEL MAGREB

#### Objetivo:

Aproximación a las economías y a las relaciones económicas entre España y los países del Magreb así como a los aspectos culturales y económicos más característicos de estos países, principalmente de Marruecos y Argelia, que permitan facilitar la realización de negocios y las relaciones con estos países.

#### Contenidos:

##### **1. Conferencia Introductoria: Introducción a la cultura, sociedad y religión en los países árabes:**

- El mundo árabe y el mundo musulmán
- Aproximación geográfica
- Sociedad
  - El Islam en la vida cotidiana. Prácticas sociales y tradiciones culturales de origen religioso.
  - La lengua: árabe estándar, variedades dialectales, lenguas autóctonas.
  - Las minorías.
  - Regímenes políticos.
  - Apuntes sobre costumbres sociales.
- Países del Magreb
  - Aproximación histórica.
  - Organización política.

#### Ponente:

**Amira Kedier**, es coordinadora de Casa Árabe en Córdoba, está especializada en relaciones internacionales, sistemas políticos en Oriente Medio y Siria. Se incorporó a Casa Árabe en 2007 en el equipo de investigación y desde 2010 desempeña el papel de coordinadora de la sede cordobesa de Casa Árabe dedicándose a la programación y al desarrollo de las actividades culturales y académicas. Es licenciada en Ciencias Políticas (especialidad en Relaciones Internacionales), por la Universidad de Bolonia (Italia), posee estudios de grado y posgrado en las universidades de Estocolmo (Suecia), Autónoma de Barcelona (España), Moulay Ismail de Meknes (Marruecos) y de Máster Europeo en Relaciones Inter-Mediterráneas por la Universidad Ca' Foscari de Venecia (Italia) y en Cultura Árabe y Hebrea por la Universidad de Granada (España). Ha llevado a cabo estancias de investigación en Marruecos y Siria; ha impartido clases de máster en la Escuela Diplomática, y ha colaborado en numerosas publicaciones de análisis socio-político del mundo árabe.

## **2. Los países del Magreb y sus relaciones económicas con España:**

- Introducción a las economías del Magreb.
- Integración regional en el Magreb.
- Importancia de la región del Magreb para España.
- España en el Magreb: presencia institucional y económica.
- Casos de empresas españolas en el Magreb.
- La región del Magreb tras la “Primavera árabe”.

## **3. Hacer negocios en Marruecos:**

- Introducción a la economía marroquí.
- El modelo de desarrollo económico de Marruecos.
- Presente y futuro de las relaciones económicas entre España y Marruecos.
- Costumbres sociales y en los negocios (temas tabú, visitas, reuniones de trabajo, invitaciones de negocios, trato con el cliente).
- Ser expatriado en Marruecos.
- Marruecos como plataforma de negocios: caso de éxito de una empresa española.

## **4. Hacer negocios en Argelia:**

- Introducción a la economía argelina.
- El modelo de desarrollo económico de Argelia.
- Las relaciones económicas entre España y Argelia.
- Costumbres sociales y en los negocios (temas tabú, visitas, reuniones de trabajo, invitaciones de negocios, trato con el cliente).
- Ser expatriado en Argelia.
- Experiencias empresariales de empresas españolas en Argelia.

### **Ponente:**

**Ana González Santamaría**, especialista en economía y negocios en países árabes y relaciones económicas de España con los países árabes. Es licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales, cursó estudios de doctorado en el Departamento de Análisis Económico, Historia e Instituciones Económicas de la Universidad de Valladolid. En la actualidad prepara una tesis doctoral sobre las relaciones económicas entre España y los países árabes. Imparte cursos para empresas sobre cómo hacer negocios en los países árabes y ha desarrollado actividades docentes en sesiones de formación sobre economías árabes en diversos programas de estudios superiores (Escuela Diplomática, UNED). Ha trabajado como adjunta al Programa de Economía y Negocios de Casa Árabe durante cinco años. Previamente fue, durante ocho años, analista de mercado en la Oficina Comercial de Ammán (Jordania), donde se encargaba del asesoramiento a empresas sobre los mercados jordano e iraquí. Con anterioridad trabajó como promotora de comercio exterior para varias instituciones españolas en Marruecos, París y Bruselas.

### **Fechas y horario:**

Todos los martes, del 18 de marzo al 8 de abril de 2014, de 19 a 21 h. (Total de 8 horas). **NOTA IMPORTANTE:** la primera sesión del módulo dará comienzo a las 18.30h y terminará a las 20.30h, el resto se impartirán de 19 a 21h.

### **Lugar:**

Casa Árabe  
C/ Alcalá Nº62,  
28009 Madrid  
Aula 3.

### **Plazas:**

Mínimo de 12 personas y máximo de 25.

### **Precio:**

110 Euros por Módulo.

200 Euros en caso de inscribirse en ambos Módulos.

### **Descuentos del 15% para:**

- **Desempleados:** deberán aportar justificante expedido por el servicio público de empleo en el que se encuentren inscritos como demandantes de empleo.
- **Estudiantes:** deberán estar matriculados en centros de formación reglada y haber nacido después del 1 de enero de 1989. Deberán acreditar su condición aportando una copia del documento de matrícula y una fotocopia del DNI.
- **Estudiantes de Máster o Doctorado** que acrediten su condición aportando una copia del documento de matrícula.

Descuentos NO acumulables.

### **Inscripción:**

#### **Formas de realizar la inscripción:**

- correo electrónico: [formacionmadrid@casaasia.es](mailto:formacionmadrid@casaasia.es)
- teléfono 91 369 43 67

#### **Horario de inscripciones telefónicas:**

De lunes a jueves, de 10.00 h a 14.00 h.

#### **Información a enviar:**

- Nombre del curso
- Nombre completo del alumno
- Dirección postal completa (C/ o Pza., Nº, C.P.)
- Teléfono móvil de contacto
- Email de contacto

**ES IMPRESCINDIBLE INSCRIBIRSE Y RECIBIR CONFIRMACION ANTES DE REALIZAR EL INGRESO.**

El importe de la matrícula deberá abonarse en la cuenta corriente número **0182 6035 40 0201504747** del Banco BBVA, indicando:

- Nombre del curso y
- Nombre completo del alumno.

A continuación, se deberá enviar una copia del resguardo de la transferencia o ingreso al Centro Casa Asia-Madrid por correo electrónico a [formacionmadrid@casaasia.es](mailto:formacionmadrid@casaasia.es)

**Bajas:**

Una vez empezado el curso, no se devolverá el importe de la matrícula; excepto en casos de fuerza mayor demostrable.

Casa Árabe y Casa Asia se reservan el derecho de cancelar cualquier curso en caso de no alcanzarse un mínimo de alumnos inscritos. En caso de cancelación, se procederá al reembolso de la matrícula.

Las fechas y horarios propuestos son susceptibles de variación.

Se entregará un certificado de asistencia a los alumnos que así lo soliciten.