



CASA ASIA



Casa Árabe
البيت العربي

CURSO DE INTRODUCCIÓN AL PROTOCOLO Y CULTURA DE LOS NEGOCIOS EN LOS PAISES ARABES Y ASIA 2015

MÓDULO 3: PAÍSES DEL MAGREB

Objetivo:

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

Contenidos:

El módulo está formado por siete sesiones. Comenzará con una introducción a la cultura de los negocios en los países del Magreb a cargo de Enrique Verdeguer, director de ESADE Madrid, seguido de un análisis de su situación política, en relación con los últimos desarrollos producidos a nivel regional e internacional por parte de Karim Hauser, responsable de Gobernabilidad de Casa Árabe. Le seguirá una sesión sobre aspectos legales y jurídicos de los negocios en dichos países de la mano del despacho de Uría y Menéndez, y una introducción a las principales claves y especificidades de su sociedad, cultura y religión, a cargo de Amira Kedier, coordinadora de Casa Árabe en Córdoba. La quinta sesión hará una aproximación a las economías y a las relaciones económicas con España y será impartida por Ana González, especialista en economía y negocios en países árabes, quién se encargará también de las dos últimas sesiones. En ellas se analizarán más en detalle el entorno de los negocios y la estructura empresarial, así como los aspectos que facilitan la realización de negocios y las relaciones con empresas y profesionales de estos países, con casos prácticos de empresas y proyectos.

Estructura y calendario:

12/03/15 SESIÓN I – INTRODUCCIÓN Y CHARLA INAUGURAL

Enrique Verdeguer, director de ESADE Madrid.

Protocolo y cultura de los negocios en los países del Magreb: lecciones aprendidas y potencial futuro.

26/03/15 SESIÓN II – POLÍTICA

Karim Hauser, responsable de Gobernabilidad, Casa Árabe.

Los países del Magreb y la primavera árabe:

- Descolonización y la construcción del estado-nación.
- El paradigma del estado rentista.
- Identidad, movimientos sociales y levantamientos árabes.

- Partidos islamistas vs. yihadismo violento.
- Relaciones internacionales y dinámicas regionales.

09/04/15 SESIÓN III – DERECHO

José Ignacio García Muniozgueren, director de la oficina de GARRIGUES en Casablanca.

Entorno jurídico de la inversión extranjera en los países del Magreb. Especial referencia a Marruecos:

- Marco normativo de la inversión extranjera.
- Derecho mercantil y fiscal.
- Acceso a la propiedad inmobiliaria.
- Control de cambios y repatriación de rentas.
- Errores frecuentes del inversor extranjero.

16/04/15 SESIÓN V – RELACIONES ECONÓMICAS CON ESPAÑA

Ana González Santamaría, especialista en economía y negocios en países árabes.

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.

23/04/15 SESIÓN IV – SOCIEDAD, CULTURA Y RELIGIÓN

Amira Kedier, coordinadora de Casa Árabe en Córdoba.

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.

30/04/15 SESIÓN VI – HACER NEGOCIOS EN EL MAGREB (1): MARRUECOS

Ana González Santamaría, especialista en economía y negocios en países árabes.

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.

07/05/15 **SESIÓN VII – HACER NEGOCIOS EN EL MAGREB (2): ARGELIA**

Ana González Santamaría, especialista en economía y negocios en países árabes.

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.

Información sobre los ponentes:

José Ignacio García Muniozgueren, es director de la oficina de GARRIGUES en Casablanca desde su apertura en 2005. Es licenciado en Derecho por la Universidad de Deusto, Maître en Droit Privé por la Universidad de Burdeos, diplomado en Alta Dirección por el Instituto Internacional San Telmo y abogado del Colegio de Madrid. Se incorporó en 1990 a Arthur Andersen, Asesores Legales y Tributarios, fusionada con Garrigues en 1997. Es socio de Garrigues desde 2002 y coautor de los libros *Novedades Fiscales 2003* (Editorial La Ley, Madrid, 2003), *Novedades Fiscales 2004* (Editorial La Ley, Madrid, 2004), *Guide to Takeovers in Morocco* (International Bar Association, 2007), *Guide on Shareholders' Agreements-Morocco* (International Bar Association, 2011) y *Treasury Shares Guide-Morocco* (International Bar Association, 2012). También es autor de numerosos artículos sobre fiscalidad y sobre asuntos jurídicos marroquíes.

Ana González Santamaría, economista especializada en economías árabes y en relaciones económicas de España con los países árabes. Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Valladolid. En la actualidad prepara una tesis doctoral sobre las relaciones económicas entre España y los países árabes en la Universidad Rey Juan Carlos. Fue adjunta al Programa de Economía y Negocios de Casa Árabe y, durante ocho años, analista de mercado en la Oficina Comercial de Ammán (Jordania) donde asesoraba a empresas sobre los mercados jordano e iraquí y era responsable de las actividades de promoción. Con anterioridad trabajó como promotora de comercio exterior y turismo para varias instituciones españolas en Marruecos, París y Bruselas. Actualmente combina una actividad de tipo académico, centrada en las economías árabes y sus relaciones con España, junto con el asesoramiento a empresas e instituciones, árabes y españolas, sobre comercio exterior y estrategia de mercados. Pertenece al grupo de investigadores 2014-2015 del Diálogo 5+5 Defensa.

Karim Hauser, responsable del programa de Gobernanza en Casa Árabe, está especializado en las transformaciones socio-políticas del mundo árabe, siendo sus líneas de trabajo: economía política, medios árabes, relaciones internacionales y publicaciones. Anteriormente lideró el Programa Arabia Americana, cuyo objetivo era crear un espacio de triangulación entre las Américas, España y el mundo árabe y para el cual editó tres libros sobre la presencia árabe en el continente americano. Ha sido periodista de la British Broadcasting Corporation (BBC), donde trabajó en el programa insignia Newshour y como corresponsal de BBC Mundo en Oriente Medio. Estudió Relaciones Internacionales en el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) y

un máster en Periodismo en el Goldsmiths College de la Universidad de Londres. Sus líneas de trabajo son: economía política, sociedad civil, medios de comunicación, relaciones internacionales y publicaciones.

Amira Kedier, 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.

Enrique Verdeguer, director de ESADE Madrid, es economista, máster en Desarrollo Económico por la Universidad de Oxford y ha ocupado diferentes cargos de responsabilidad como gestor en entidades públicas y privadas. Ha sido director general del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), presidente del Administrador de Infraestructuras Ferroviarias (Adif) y consejero de Economía, Industria y Comercio de la Generalidad Valenciana. También fue consejero económico jefe de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Rabat. Verdeguer es técnico comercial y economista del Estado. Fue también director de CECO (Fundación Centro de Estudios Económicos y Comerciales), subdirector general de Estudios del Sector Exterior de Ministerio de Economía; así como consejero de diferentes entidades: COFIDES y CDTI, entre otras. Asimismo, ha sido profesor del departamento de Fundamentos de Análisis Económico en la Universidad Carlos III y en la Universidad de Valencia. Autor de diferentes artículos en publicaciones como el ICE, BICE y Revista Economistas. Verdeguer es autor de *¿Qué es la globalización?*, *Historia del Pensamiento Económico*, y coautor del libro *Lecciones de Política Económica Española*. Realizó estudios de Doctorado en Análisis Económico por la Universidad de Valencia.

Fechas y horario:

Todos los jueves, del 12 de marzo al 7 de mayo, de 19 a 21 h.

NO habrá clase el jueves 19 de marzo ni el jueves 2 de abril. (Total de 14 horas)