



Con la colaboración de:



## Curso online sobre Negocios e Inversiones en África

24 enero - 7 marzo 2022

Un curso online para aprender a abordar los mercados de África, una región que está experimentando un gran dinamismo como foco económico y de negocios. Preparado con el apoyo del Club de Exportadores e Inversores Españoles, profesores de la Universidad Autónoma de Madrid especializados en África y la participación de expertos del sector empresarial y del sector público. Más de 150 alumnos han realizado el curso en las ediciones celebradas hasta ahora.



### Objetivos

Aprender las claves para trabajar en los mercados africanos, en un curso práctico, con extensa documentación de gran utilidad, y posibilidad de consultas con especialistas en este mercado. El curso presta especial atención a las nuevas oportunidades que se abren en los mercados de los países que han sido identificados como prioritarios en el último Plan África aprobado por la Administración española:

- Tres "países ancla": **Nigeria, Sudáfrica, Etiopía**

- Siete "países de asociación": **Senegal, Angola, Mozambique, Ghana, Costa de Marfil, Kenia, y Tanzania.**

Asimismo, se presta especial atención a los países prioritarios de la estrategia **Horizonte África** de la Secretaría de Estado de Comercio.

### Ediciones anteriores del curso

El curso, del cual se han celebrado varias ediciones desde 2020, ha sido desarrollado con el apoyo del Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación.

Recogemos a continuación un cuadro con la valoración otorgada por los alumnos (en encuesta anónima)

en la última edición del curso. Como puede verse, el **85% de los alumnos encuestados otorgaron una valoración máxima del curso.**

#### Grado de satisfacción general con el curso

	Respuestas
Alto	17 (85,00 %)
Intermedio	3 (15,00 %)
Bajo	0

El cuadro siguiente recoge la respuesta de los alumnos a la pregunta "¿recomendaría el curso?". Como puede verse, el 100% respondió que sí recomendaría el curso.

#### ¿Recomendaría el curso?

	Respuestas
Sí	20 (100,00 %)
No	0

## Campus Iberglobal

Iberglobal viene impartiendo cursos online sobre temas de internacionalización desde 2005. Entre sus cursos más populares se encuentran el de "Negocios con China", "El mercado multilateral" y "Negociación internacional e intercultural". Iberglobal ha impartido también cursos para instituciones, como Extenda o ÁFRICAinformat.

El Campus online de Iberglobal utiliza la plataforma de formación online **Moodle**. Se trata de la plataforma de formación online más utilizada a nivel internacional, basada en el método del constructivismo social, con un fuerte énfasis en la interactividad y en la orientación práctica del estudio.

## Profesorado

El director del curso es **Enrique Fanjul**, Socio Director de Iberglobal Consultoría de Internacionalización, y director del Campus Iberglobal. Enrique Fanjul tiene una amplia experiencia, de varias décadas, en el mundo del comercio exterior, tanto en el sector público como en el privado. Fue director de Técnicas Reunidas Internacional y Socio-Director de ACE-Cooperación y Proyectos. Es miembro del Consejo Científico del Real Instituto Elcano, en cuyo blog escribe de forma regular (<http://www.blog.rielcano.org/author/enrique-fanjul/>). Es también miembro del Comité de Reflexión sobre Internacionalización del Club de Exportadores (<https://clubexportadores.org/sobre-el-club/comite-de-reflexion-sobre-internacionalizacion/>).



Perfil de Enrique Fanjul en  
Linkedin: <https://www.linkedin.com/pub/enrique-fanjul/0/894/6a8/es>

Para la preparación del curso se ha contado con la participación de un **grupo de profesores de la Universidad Autónoma de Madrid**, bajo la dirección del catedrático de Economía Aplicada, **José María Mella Márquez**. Estos profesores son miembros de AMENET (África, Mediterranean, and Europe Jean Monnet Network of the EU).

En el marco del curso se organizan una serie de **conferencias online**, a cargo de representantes de empresas e instituciones con experiencia en África.

**Estas conferencias se celebran en directo**, con la posibilidad de interacción con los asistentes. Para aquellos alumnos que no puedan asistir en directo, las conferencias se graban y están disponibles en la web del curso.

En el cuadro adjunto se pueden ver los detalles de conferencias que se han impartido en anteriores ediciones del curso. La mayor parte de estos conferenciantes, u otros conferenciantes en similares puestos, están confirmados para futuras ediciones, en las que se contará también con nuevos conferenciantes, en función de los temas que se detecten de interés para el desarrollo del curso.

### Conferencias online impartidas en el curso

	Tema	Conferenciante
1	<b>Evolución y perspectivas de las economías africanas</b>	<b>José María Mella, catedrático de la Universidad Autónoma de Madrid</b>
2	<b>África: selección de mercados y oportunidades para la empresa española</b>	<b>Salim Falaja, director de estrategia y desarrollo corporativo de Foce</b>
3	<b>África, nuevo horizonte para la internacionalización de la empresa española</b>	<b>Antonio Bonet, presidente del Club de Exportadores e Inversores Españoles</b>
4	<b>COFIDES: apoyos a las empresas españolas para sus operaciones en África</b>	<b>Nuria Rodríguez, Subdirectora-Head of Unit - COFIDES</b>
5	<b>CESCE: apoyos a las empresas españolas para sus operaciones en África</b>	<b>Raúl Ortiz, responsable de la unidad de PYMES de CESCE</b>
6	<b>Perspectivas de las economías africanas bajo el impacto del COVID. El acuerdo de libre comercio interafricano.</b>	<b>Ainhoa Marín, investigadora principal para África del Real Instituto Elcano</b>
7	<b>Mesa redonda con empresas con experiencia en África</b>	<b>Han participado representantes de Pérez Barquero, Solar Energy, Hiansa, Asprocan, Codexca, Gofio La Piña, Grupo Boluda</b>
8	<b>Sudáfrica: oportunidades de negocio y recomendaciones</b>	<b>Isaac Martín Barbero, Consejero Comercial de la Embajada de España</b>
9	<b>Nigeria: oportunidades de negocio y recomendaciones</b>	<b>Juan José Otamendi, Consejero Comercial de la Embajada de España</b>
10	<b>Selección de mercados internacionales: criterios, estrategias, herramientas</b>	<b>Enrique Fanjul, Socio Fundador de Iberglobal</b>
11	<b>Economía y negocios en Costa de Marfil</b>	<b>Ana de Vicente, Consejera Comercial de la Embajada de España</b>
12	<b>El papel de Canarias como plataforma de negocios hacia África</b>	<b>Nasara Cabrera, Directora General de Asuntos Económicos con África, Gobierno de Canarias</b>
13	<b>Estrategias comerciales para abordar los mercados africanos</b>	<b>Dani Vives, director de la consultora INAFRICA</b>
14	<b>Cultura empresarial en África occidental</b>	<b>Miguel Martínez Iztilarte/Joaquín Gerard, de la consultora Jokoo</b>

## Contenidos

El objetivo del curso es cubrir todos aquellos aspectos que permitan conocer y trabajar en los mercados africanos, en especial en aquellos que han sido identificados como prioritarios. Los principales temas que se tratan en el curso son los siguientes:

### - Evolución y perspectivas de las economías africanas.

- Evolución económica de África subsahariana. Retos y perspectivas.
- Implicaciones del nuevo acuerdo de libre comercio.
- Impacto de COVID-19 sobre las economías africanas.

### - Las relaciones económicas de España con África subsahariana.

- Contexto sociopolítico (emigración, etc.).
- El Plan África.
- La nueva estrategia Horizonte África.
- Políticas de internacionalización de España en África.

### - Exportaciones e inversiones en África

- Prácticas más habituales.
- Riesgos principales.
- Recomendaciones.
- Inversiones extranjeras en África: panorama general.
- Principales cuestiones a tener en cuenta a la hora de invertir.
- Apoyos para las inversiones de las empresas españolas.

### - Perspectivas de los negocios en África

- Países y sectores más atractivos.
- El marco para los negocios.

### - Operando en África

- Características de los consumidores africanos.
- Tendencias recientes: comercio electrónico, digitalización.
- Marketing, el papel de las marcas.
- Negociación en África. Negociación intercultural.

### - Tarea final.

## Metodología: cómo funciona el curso

**Básicamente el curso se estructura en torno a las siguientes actividades:**

**1- Fichas didácticas.** Cada unidad del curso se inicia con una ficha didáctica en la que se resumen los principales temas a tratar.

**2- Lecturas.** Se han seleccionado una serie de lecturas, de autores diversos, sobre los diferentes temas tratados.

**3- Vídeos,** sobre temas del curso. Cada unidad cuenta con 1-2 vídeos.

**4- Consultas al profesor**, que el alumno puede realizar por correo electrónico en cualquier momento. El profesor responderá las consultas del alumno.

**5- Tareas**, que el alumno deberá realizar y remitir al profesor, que las corrige y comenta al alumno.

**6- Cuestionarios de autoevaluación**, que el alumno debe responder y son corregidos de forma automática por la plataforma.

**7- Foros**. El curso incluye foros de discusión online en los que los alumnos interactúan entre sí y con los profesores del curso.

**8- Conferencias y clases online**. Se celebrarán varias conferencias por Internet, en directo, a cargo de especialistas en los mercados de África.

**9- Biblioteca básica**. El curso cuenta con una biblioteca básica en la que se han seleccionado una serie de trabajos e informes, que sirven de material de consulta.

Las ventajas clave de los cursos de Iberglobal son:

- **Atención personalizada**. El profesor corrige y comenta sus tareas de forma personalizada. El alumno puede dirigir consultas al profesor, así como hablar con él por videoconferencia. Puede también interactuar con los conferenciantes invitados.
- **El valor de la experiencia**. Los profesores y conferenciantes tienen una amplia experiencia en comercio exterior y negocios internacionales.

El curso comprende textos, **documentación y vídeos en inglés**, por lo que es conveniente el manejo de este idioma.

## Duración y calendario

El curso tiene una duración equivalente a 50 horas presenciales. Cada unidad tiene un periodo de tiempo asignado, que será especificado al comienzo del curso. Los alumnos deben seguir el calendario establecido del curso.

## Diploma

El alumno que realice de forma satisfactoria el curso recibirá el correspondiente diploma expedido por el Campus Iberglobal.

## Precio y matrícula

El precio de la matrícula en el curso es de **250 euros**.

Para matricularse en el curso, vaya al **Campus online**:

<https://iberglobal.moodlecloud.com/login/index.php>

En el Campus debe en primer lugar registrarse como usuario. A continuación, siga las instrucciones que encontrará en el Campus. Pinchando en el nombre del curso, puede abonar la matrícula, mediante Paypal o tarjeta de crédito (a través del sistema totalmente seguro de Paypal, que admite pago con tarjeta en el caso de no disponerse de cuenta en esta plataforma) o, si lo desea, mediante transferencia. Si desea matricularse pagando con transferencia bancaria, pónganos un correo a [campus@iberglobal.com](mailto:campus@iberglobal.com) y organizaremos el pago y la matrícula de la manera más cómoda posible.

Iberglobal concederá varias **becas parciales**, en virtud de las cuales el precio del curso será de 190 euros. Si desea solicitar una beca pónganos un correo a [campus@iberglobal.com](mailto:campus@iberglobal.com). Las becas están dirigidas de forma preferente a estudiantes y desempleados.

**Precio especial para grupos:** Para grupos de tres o más personas se podrá aplicar un descuento del 30%. En el caso de que tenga un grupo de alumnos contáctenos en [campus@iberglobal.com](mailto:campus@iberglobal.com)

## Dudas y consultas

Para cualquier duda o consulta sobre el curso escribanos a [campus@iberglobal.com](mailto:campus@iberglobal.com)  
Le atenderemos de forma personalizada.