



COMERCIO INTERNACIONAL EN MARRUECOS

GUÍA DIDÁCTICA

16 HORAS

ÍNDICE

Objetivos	3
<input type="checkbox"/> Objetivos generales.....	3
<input type="checkbox"/> Objetivos específicos	4
Contenidos	5
Metodología didáctica	7
Evaluación	8

Objetivos

▣ **Objetivos generales**

- Alcanzar un conocimiento de primera mano de la economía marroquí, sus condicionantes políticos y sociodemográficos, así como analizar las oportunidades que nos ofrece tanto en los sectores agroalimentarios como en el resto de los sectores.
- Conocer cómo exportar e invertir en Marruecos, procedimientos, trámites y pasos a seguir.
- Analizar los aspectos culturales, lingüísticos, formas de pensar diferente de un país oriental respecto a nuestra cultura occidental y ver cómo los tiempos son diferentes en los pasos a seguir para asentarnos en este país. (aspectos cross-cultural).
- Conocer las principales barreras de entrada para exportar e invertir en Marruecos: procedimientos, trámites y pasos a seguir.
- Analizar los aspectos culturales, lingüísticos, formas de pensar diferente de un país árabe respecto a nuestra cultura occidental y ver cómo los tiempos son diferentes en los pasos a seguir para asentarnos en este país. (aspectos cross-cultural).

□ **Objetivos específicos**

- Conocer los sectores que cuentan con mayores oportunidades de negocios para acceder al mercado marroquí.
- Entender cuáles son las principales barreras de acceso al mercado de Marruecos.
- Adquirir los conocimientos que nos permitan comprender las diferencias culturales de nuestro mundo occidental con el mundo árabe, lo que va a facilitar el acercamiento a este mercado en ascenso.
- Conocer los factores estratégicos y tipos de productos del sector agroalimentario en Marruecos.
- Conocer los principales sectores estratégicos y con grandes oportunidades comerciales para nuestras empresas: tecnológico, aeronáutico, automoción, agroindustrial y textil, entre otros.
- Analizar el importante desarrollo del comercio electrónico en el mercado marroquí.
- Conocer las principales barreras de entrada para exportar e invertir en Marruecos: procedimientos, trámites y pasos a seguir.
- Analizar los aspectos culturales, lingüísticos, formas de pensar diferente de un país árabe respecto a nuestra cultura occidental y ver cómo los tiempos son diferentes en los pasos a seguir para asentarnos en este país. (aspectos cross-cultural).

Contenidos

Comercio internacional en Marruecos	
Economía marroquí	Tiempo estimado de dedicación
Datos geográficos y demográficos	11 minutos
Introducción a la economía marroquí. Factores políticos y económicos	22 minutos
Oportunidades de negocio: puntos estratégicos	15 minutos
Oportunidades de negocio: zonas francas y zonas de Offshoring	12 minutos
Actividad de evaluación	4 horas
Tiempo total	5 horas
Mercados con potencial en Marruecos	Tiempo estimado de dedicación
Oportunidades de negocio en el sector agroalimentario: factores estratégicos	35 minutos
Oportunidades de negocio en el sector agroalimentario: tipos de productos	15 minutos
Sectores de oportunidad de negocio: construcción, turístico, automovilístico y aeronáutico	12 minutos
Sectores de oportunidad de negocio: nuevas tecnologías, servicio a empresas, textil y agroindustria	13 minutos
E-Commerce en Marruecos	15 minutos
Actividad de evaluación	3,30 horas
Tiempo total	5 horas

Inmersión en el mercado marroquí	Tiempo estimado de dedicación
Marruecos como mercado de destino de nuestras inversiones	12 minutos
Marruecos como mercado de destino de nuestras exportaciones	13 minutos
Principales barreras de entrada en Marruecos	15 minutos
Cross Cultural I	10 minutos
Cross cultural: negociar teniendo en cuenta las costumbres marroquíes	10 minutos
Actividad de evaluación	5 horas
Tiempo total	6 horas
Tiempo total del programa completo	16 horas

Metodología didáctica

Esta acción formativa basada en videopíldoras, es un tipo de enseñanza que responde a necesidades de aprendizaje concretas durante un período corto de tiempo. Enfocada en el saber hacer.

Se transmite un contenido clave de forma rápida y eficaz, que favorece la motivación del alumnado.

Cada una de las videopíldoras trabaja un aprendizaje exclusivo, de forma que no dependa una de la otra, sino que trabajen conceptos independientes.

Cada videopíldora precisa ser visualizada al menos 3 veces para un aprendizaje óptimo.

Finalmente, se llevará a cabo la evaluación del alumnado mediante una/varias actividades de evaluación. Esta actividad de evaluación cumple con las siguientes características:

- **Contextualizada.** Parten de un contexto profesional, común y concreto, que sitúe al alumnado en una problemática fácilmente extrapolable al entorno laboral.
- **Práctica.** El objetivo de la actividad va más allá de la reproducción fiel del contenido. A partir de un enunciado debidamente contextualizado el alumnado debe ser capaz de responder al mismo poniendo en práctica los contenidos visualizados, teniendo que reflexionar y elaborar la respuesta, evidenciando así la correcta asimilación de contenidos de las videopíldoras.

Este programa completo está conformado por 2 cursos basados en videopíldoras. Cada curso cuenta con una actividad de evaluación.

Evaluación

La evaluación del alumnado se realizará en base a:

Requisitos mínimos para la superación del curso:

- Trabajar al menos el 75% de los contenidos de la acción formativa durante el periodo lectivo, aunque para un correcto aprendizaje de los contenidos, es recomendable visualizar el 100% de los mismos.
- Realizar las actividades propuestas.