

MÁSTER UNIVERSITARIO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

1. ASIGNATURA

Nombre: Contratación internacional y gestión aduanera (online)

Tipo de asignatura: Obligatoria

Trimestre: 3º trimestre

Créditos: 3 ECTS

Horas de dedicación del estudiante: 45 (en el aula virtual) / 30 (fuera del aula virtual)

Idioma de docencia: Castellano

2. PRESENTACIÓN DE LA ASIGNATURA

En esta asignatura se da a conocer el funcionamiento de las operaciones de comercio exterior tanto desde una perspectiva contractual, como operativa y de gestión aduanera de tal modo que el participante pueda adquirir los conocimientos necesarios para poder diseñar una buena operativa de comercio exterior que nos ayuden a detectar los posibles problemas que dichas operativas pueden ocasionar, y de esta forma tratar de minimizar riesgos y ahorrar costes.

Se analizarán los Incoterms como elemento de utilidad práctica en los contratos de compraventa internacional y sus principales consideraciones en las operaciones de comercio exterior en general. La intervención de la Aduana y de los diferentes Organismos Públicos de control en este tipo de operativas puede condicionar, en algunos casos, los acuerdos alcanzados entre las partes e, incluso, hacer que se incumplan, impedir que se importe un producto, exigir una serie de documentación que se desconocía o que no se había pactado, aplicar un arancel más alto del provisionado, o una medida de control que pueda llevar a la empresa a dejar de ser competitiva en el mercado.

Para ello se dará una visión global del papel de la Aduana y de sus funciones, de los elementos que integran la deuda aduanera: valor, origen y clasificación arancelaria; de las medidas de política comercial aplicables y cómo las mismas pueden influir en la determinación de costes y de la estrategia empresarial. De los diferentes regímenes aduaneros existentes y la forma más aconsejable de utilizar uno u otro en función del tipo de operación que se quiera realizar, así como qué documentación se va a requerir y de qué forma debe emitirse la misma para de esta forma diseñar operaciones más fiables, ágiles y seguras.

La información recogida en este documento es a título informativo y puede sufrir modificaciones en las adaptaciones de cada curso académico. La Guía definitiva estará a disposición de los estudiantes matriculados en el entorno virtual antes del inicio de cada asignatura.

Se resaltarà la importància de que el responsable del Departament de Exportaci3n o de su Divisi3n Internacional conozca tanto los aspectos legales de la contrataci3n internacional, como el funcionamiento de la operativa de importaci3n y exportaci3n, as3 como del tipo de documentaci3n que se debe emitir o solicitar, permitiéndose de esta forma diseñar una buena operativa conociendo de antemano tanto los trámites que se deben realizar, los costes en los que se tiene que incurrir, como los riesgos con los que se puede encontrar y el tipo de contrato que debe realizar/negociar.

3. CONTENIDOS

1. La aduana y la funci3n aduanera.

- La aduana. Concepto y funciones.
- La Organizaci3n Mundial de Aduanas (OMA)
- El Operador Econ3mico Autorizado (OEA)
 - La cadena de suministro internacional el OEA
 - Cadenas log3sticas seguras
- Uni3n aduanera comunitaria
- Controles aduaneros en la UE
- Los elementos esenciales de la Deuda Aduanera
 - La clasificaci3n arancelaria de las mercanc3as
 - El origen de las mercanc3as: preferencial y no preferencial
 - El valor en aduana

2. Valor en aduana

- El arancel de aduanas: derechos *ad valorem*, espec3ficos y mixtos
- Criterio principal: valor de transacci3n y de transacci3n ajustado
- Criterio secundario: valor de mercanc3as id3nticas o similares; valor seg3n precio unitario; sobre coste de producci3n o de 3ltimo recurso.
- La UE, la OMC y el valor en aduana.

3. Clasificaci3n arancelaria

- La OMC y el Sistema Armonizado
- Caracter3sticas del Sistema Armonizado
- El procedimiento de importaci3n/Exportaci3n
- Nomenclatura combinada y TARIC
- Reglas generales de interpretaci3n

4. Origen de las mercanc3as

- El concepto de transformaci3n suficiente
- Normas de origen en la UE
- Modelos y requisitos de los certificados

La informaci3n recogida en este documento es a t3tulo informativo y puede sufrir modificaciones en las adaptaciones de cada curso acad3mico. La Gu3a definitiva estar3 a disposici3n de los estudiantes matriculados en el entorno virtual antes del inicio de cada asignatura.

- La presentación en aduana de las mercancías
- *Check-list* de las reglas de origen para importación y exportación.

5. Contratos y negociación internacional.

- La conveniencia de disponer de contratos propios.
- Prevención, control y cobertura de riesgos.
- Negociación de los contratos.
- Caso SUMELEC.

6. El contrato de Compra-venta Internacional

- La Convención de Viena de 1980 sobre compraventa Internacional de mercancías
- Las obligaciones de las partes
- Incoterms. Conceptos básicos y aspectos regulatorios. Tipos.
- Incumplimiento contractual y medios para resolverlos
- Resolución de controversias: sus diferentes alternativas
- Cláusulas habituales.

7. Contratos de Intermediación: El contrato de Agencia y Distribución Internacional

- Definición de Agente Comercial y Distribuidor
- Características esenciales de cada figura
- Diferencias entre las mismas
- Legislación y normas imperativas: Indemnización por clientela
- Cláusulas habituales

8. Contratos de Franquicia y Transferencia de Tecnología

- Características comunes
- Ventajas e inconvenientes para las partes que intervienen
- Contenido y cláusulas habituales

4. COMPETENCIAS ESPECÍFICAS

- Analizar, sintetizar e interpretar los datos y dominar su aplicación en el análisis del potencial de negocio de un país.
- Analizar en profundidad el sector, la competencia, el mercado, el consumidor y la distribución de cada país preseleccionado.
- Diseñar la red logística internacional de apoyo a la internacionalización
- Dominar y resolver los trámites y procedimientos jurídico-administrativos exigibles en el proceso de internacionalización.
- Reconocer y aplicar la información, sistemas y modelos financieros para desarrollar las operaciones financieras internacionales.

La información recogida en este documento es a título informativo y puede sufrir modificaciones en las adaptaciones de cada curso académico. La Guía definitiva estará a disposición de los estudiantes matriculados en el entorno virtual antes del inicio de cada asignatura.

5. RESULTADOS DE APRENDIZAJE

- Tomar decisiones que permitan gestionar una cadena logística internacional de forma eficiente
- Escoger los medios de transporte más adecuados para cada situación
- Conocer los principales elementos del transporte internacional
- Entender las implicaciones logísticas de los diferentes INCOTERMS
- Definir contratos de compraventa internacional
- Definir contratos de intermediación internacional.
- Resolver los principales litigios que puedan generar las operaciones básicas de comercio internacional.
- Diferenciar los tipos de regímenes aduaneros.
- Solventar todos los procesos administrativos de la gestión aduanera necesaria para desarrollar el comercio internacional.

6. METODOLOGÍA DOCENTE

El método de trabajo combina las siguientes metodologías:

- Metodologías tradicionales: incluye la lectura y análisis por parte del alumno de los documentos escritos que configuran los contenidos de las Unidades Didácticas de la asignatura, además de los materiales complementarios puestos a disposición del participante, en interacción con los tutores expertos a través de los foros de consulta establecidos en la plataforma virtual.
- Metodologías activas: incluye la lectura, preparación y análisis de casos prácticos, así como la intervención en el foro de debate.
- Metodologías autónomas: incluye, además de las lecturas de la documentación y bibliografía recomendada, la preparación y presentación de trabajos individuales o en grupo.

7. EVALUACIÓN

MÉTODOS DE EVALUACIÓN	Ponderación
Actividades prácticas y participación en foros	60%
Examen	40%

La información recogida en este documento es a título informativo y puede sufrir modificaciones en las adaptaciones de cada curso académico. La Guía definitiva estará a disposición de los estudiantes matriculados en el entorno virtual antes del inicio de cada asignatura.

8. ACTIVIDADES FORMATIVAS

- (En el Aula Virtual)
 - Acceso a la guía docente
 - Acceso a las unidades didácticas y otros materiales docentes disponibles
 - Acceso a las actividades de evaluación (casos prácticos, trabajos individuales y/o en grupo, etc.)
 - Consulta y tutoría con el tutor experto
 - Realización y discusión de actividades prácticas
 - Realización de la prueba online (individual)
 - Acceso a la retroalimentación escrita sobre las actividades de evaluación y la prueba final de examen.

- (Fuera del Aula Virtual)
 - Lectura de las unidades didácticas
 - Lectura de los materiales complementarios
 - Preparación de las actividades prácticas
 - Preparación de la prueba online

9. PROFESORADO

Coordinador de la asignatura: Dr. Jordi Sellarés

Profesores y tutores expertos: Dr. Jordi Sellarés, Ldo. Alejandro Arola, Lda. María Giné, Ldo. José Luis Aznar, Lda. Irene Guardiola.

Jordi Sellarés

Profesor asociado en la Universitat de Barcelona (UB) y Esade. Doctor en Derecho por la UB. Director del Comité Español de la Cámara de Comercio Internacional. Máster en International Relations por la University of Cambridge. Asesor jurídico de la delegación andorrana ante la Organización de Seguridad y Cooperación en Europa (OSCE).

Alejandro Arola

Director General de Arola Aduanas y Consignaciones. Agente de aduanas. Presidente de la Asociación de Representantes Aduaneros.

José Luis Aznar

Socio Director de Aznar Advocats. Abogado especialista en contratación y negociación internacional. Consultor de empresas experto de la Unión Europea. Miembro del Comité Español de Expertos de Incoterms de la Cámara de Comercio Internacional.

La información recogida en este documento es a título informativo y puede sufrir modificaciones en las adaptaciones de cada curso académico. La Guía definitiva estará a disposición de los estudiantes matriculados en el entorno virtual antes del inicio de cada asignatura.

María Giné

Directora general adjunta de Arola Aduanas y Consignaciones SL, responsable del área de aduanas. Miembro del Comité Español de Expertos en Incoterms de la Cámara de Comercio Internacional. Máster en Negocios Internacionales Digitales por el IDEC-UPF.

Irene Guardiola

Abogada, especialista en Comercio Internacional, Derecho Aduanero y Contratación Internacional en el despacho Guardiola Lawyers, en el Colegio Oficial de Agentes de Aduanas y Representantes Aduaneros de Barcelona y en el Consejo General de Representantes Aduaneros Españoles en su ámbito internacional. Miembro del Comité Español de la Cámara de Comercio Internacional. Máster en "International Business Law" por la Universidad de Nijmegen Holanda, Tesina doctoral sobre "El Origen de las mercancías como presupuesto de la fiscalidad aduanera diferenciada". Máster en Derecho Financiero y Tributario en el CEF (Centro de Estudios Financieros), Post-grado en Comercio Exterior por el Centro de Estudios de Economía internacional (CEDEIN). Posee una amplia experiencia asesorando a PYMES y grandes Multinacionales en temas Aduaneros y de Comercio Exterior. Es profesora de Derecho Aduanero y Contratación Internacional en diferentes escuelas de negocio.

Datos de contacto: Tutorias.MUIBOL@bsm.upf.edu

Teléfono: (+34) 93 542 1800

10. BIBLIOGRAFIA

Agencia Tributaria, Normativa Aduanera.

http://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/Inicio_es_ES/La_Agencia_Tributaria/Normativa/Normativa_tributaria_y_aduanera/Normativa_tributaria_y_aduanera.shtml

Arola, A., Giné, M. Aduanas. Máster en Negocios Internacionales, edición online. 2018.

Aznar. J.L. Contratos en el Negocio Internacional. Máster en Negocios Internacionales, edición online. 2018.

Bernaldo Páez, Enrique. Clasificación arancelaria de mercancías. Taric SA, 2002.

Cámara de Comercio Internacional., Incoterms 2010, Publicación no 715.

Consejo General del Poder Judicial. Contratos de agencia, distribución y franquicia. Editorial: Consejo General del Poder Judicial. Madrid. 01/06/2007 ISBN: 978-84-96809-18-5

Customs Valuation. WTO Agreement and Texts of the Technical Committee on

La información recogida en este documento es a título informativo y puede sufrir modificaciones en las adaptaciones de cada curso académico. La Guía definitiva estará a disposición de los estudiantes matriculados en el entorno virtual antes del inicio de cada asignatura.

Customs Valuation. World Customs Organization, 1997.

De la Ossa Martínez, Antonio y varios. Origen de las mercancías. Taric SA, 2009

García Trius, A., Los 100 documentos del comercio exterior, Global Marketing Strategies SL, Madrid, 2009.

Guardiola, E. La compraventa internacional (1994) Ed. Bosch, ISBN: 84-7676-273-9

Guardiola, E. Contratos de colaboración en el comercio internacional (2004). Editorial Bosch, ISBN: 84-9590-085-5.

Ibañez Marsilla, Santiago. El Valor en Aduana. Análisis a la luz de su aplicación internacional. Taric SA, 2009

Hampden-Turner, C.M. y Trompenaars, F. (2000) *Building Cross-Cultural Competence*. Londres: Yale University Press.

Muñoz Royán, José Antonio. El origen de las mercancías: legislación comunitaria. Escuela de la Hacienda Pública.

Ramberg, Jan. ICC Guide to Incoterms 2010. Cámara de Comercio Internacional, 2011

Bases de datos.

Base de datos de la UE: Taric y otros

http://ec.europa.eu/taxation_customs/common/databases/index_en.htm

https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/union-customs-code_en

Market Acces Data base:

<http://madb.europa.eu/madb/indexPubli.htm>

Export Help Desk:

<http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm?newLanguageId=ES>

Consulta Medidas Antidumping en vigor:

<http://trade.ec.europa.eu/tdi/>

Normas de Origen y Acuerdos Preferenciales existentes:

http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_duties/rules_origin/index_en.htm

Secretaría de Estado de Comercio

<http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/Paginas/comercioExterior.aspx>

EEAS: Sanciones de la Unión Europea a terceros países:

http://eeas.europa.eu/cfsp/sanctions/index_en.htm

La información recogida en este documento es a título informativo y puede sufrir modificaciones en las adaptaciones de cada curso académico. La Guía definitiva estará a disposición de los estudiantes matriculados en el entorno virtual antes del inicio de cada asignatura.

Libre comercio en Europa: http://europa.eu/pol/cust/index_es.htm Síntesis de legislación UE:

http://europa.eu/legislation_summaries/customs/index_es.htm

40 años de Unión Aduanera:

http://ec.europa.eu/taxation_customs/40customs/customs_general_info/about/index_es.htm

World Customs Organization: <http://www.wcoomd.org/en.aspx>

Sanidad Exterior

<http://www.msssi.gob.es/profesionales/saludPublica/sanidadExterior/home.htm>

CEXGAN: Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente

<http://cexgan.magrama.es/Modulos/Default.aspx>

Publicaciones de la Cámara de Comercio Internacional (ICC)

ICC Model International Sale Contract. Publication No. 738E, 2013 Edition

<http://store.iccwbo.org/icc-model-international-sale-contract>

-Incoterms 2010. Publicación no 715/E, 2010 Edition

<http://iccbooks.com/Product/ProductInfo.aspx?id=653>

-Guide to Incoterms 2010. Publication No. 720E, 2011 Edition

<http://www.iccbooks.com/Product/ProductInfo.aspx?id=657>

-ICC Model Commercial Agency Contract. Publication No. 644, 2002 Edition

<http://store.iccwbo.org/model-contracts?pagenumber=2>

-ICC Model Distributorship Contract. Publication No. 646, 2002 Edition

<http://www.iccbooks.com/Product/ProductInfo.aspx?id=430&cid=81>

-ICC Model Selective Distributorship Contract. Publication No. 657, 2004 Edition

<http://www.iccbooks.com/Product/ProductInfo.aspx?id=239&cid=81>

-ICC Model International Franchising Contract. Public. No. 712E 2011 Edition

<http://store.iccwbo.org/icc-model-international-franchising-contract>

-Model International Transfer of Technology Contract. Publ. 647E 2009 Edition

<http://store.iccwbo.org/icc-model-international-transfer-of-technology-contract>

-Introduction to Arbitration

<http://www.iccwbo.org/products-and-services/arbitration-and-adr/arbitration/>

-ICC Rules of Arbitration in force on 1 January 2012

<http://www.iccwbo.org/products-and-services/arbitration-and-adr/arbitration/icc-rules-of-arbitration/>

Cost scales effective as of 1 May 2010

-ADR in Business, ICC Publication No. 963, 2006 Edition

<http://webshop.icc-schweiz.ch/index.php/de/component/virtuemart/international-law-and-arbitration/adr-in-business-detail?Itemid=0>

La información recogida en este documento es a título informativo y puede sufrir modificaciones en las adaptaciones de cada curso académico. La Guía definitiva estará a disposición de los estudiantes matriculados en el entorno virtual antes del inicio de cada asignatura.