

MÁSTER UNIVERSITARIO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

1. ASIGNATURA

Nombre: Contratación internacional y gestión aduanera

Tipo de asignatura: Obligatoria

Trimestre: 3º trimestre

Créditos: 3 ECTS

Horas de dedicación del estudiante: 25 (en el aula virtual) / 50 (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 resaltar  la importancia de que el responsable del Departamento 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, así 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 logísticas seguras
- Uni3n aduanera comunitaria
- Controles aduaneros en la UE
- Los elementos esenciales de la Deuda Aduanera
 - La clasificaci3n arancelaria de las mercancías
 - El origen de las mercancías: preferencial y no preferencial
 - El valor en aduana

2. Valor en aduana

- El arancel de aduanas: derechos *ad valorem*, específicos y mixtos
- Criterio principal: valor de transacci3n y de transacci3n ajustado
- Criterio secundario: valor de mercancías idénticas o similares; valor según precio unitario; sobre coste de producci3n o de último recurso.
- La UE, la OMC y el valor en aduana.

3. Clasificaci3n arancelaria

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

4. Origen de las mercancías

- El concepto de transformaci3n suficiente

La informaci3n recogida en este documento es a título informativo y puede sufrir modificaciones en las adaptaciones de cada curso académico. La Guía definitiva estará a disposici3n de los estudiantes matriculados en el entorno virtual antes del inicio de cada asignatura.

- Normas de origen en la UE
- Modelos y requisitos de los certificados
- 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

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 sesiones de clases magistrales basadas en la explicación del profesor, la celebración de tutorías y consultas presenciales y la realización de un examen final individual en formato presencial.
- Metodologías activas: incluye la lectura, preparación y análisis de casos prácticos, así como discusión y debates presenciales.
- 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	50%
Examen final individual	50%

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

- (Dentro del aula)
 - Sesiones presenciales de clase
 - Ejercicios individuales y/o grupales
 - Discusión de casos
 - Presentaciones individuales y/o grupales
 - Debates

- (Fuera del aula)
 - Lecturas
 - Preparación de casos

9. PROFESORADO

Profesorado: Dr. Jordi Sellarés, 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).

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.

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.

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

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.

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.

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

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>

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.

-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>