

INDUING



# TALLER PRÁCTICO ACUERDOS COMERCIALES DE LA UNIÓN EUROPEA

# MAPA DE ACUERDOS Y NEGOCIACIONES DE LA UNIÓN EUROPEA

Autor: Pablo Ninot Alagarda

## MAPA DE ACUERDOS Y NEGOCIACIONES DE LA UNIÓN EUROPEA

- Unión Europea
- Sin ningún acuerdo en vigor
- EXP e IMP: EUR-1 / Declaración en factura Exportador Autorizado.
- EXP e IMP: Solo declaración en factura Exportador Autorizado.
- EXP: Declaración de factura REX. IMP: Declaración en factura de exportador asignado gobierno
- IMP: Declaración en factura REX. (Países SPG)
- EXP e IMP: Declaración en factura REX
- EXP e IMP: Declaración en factura REX
- IMP: EUR-1 / declaración en factura de Exportador Autorizado / Declaración en factura REX
- EXP: Declaración den factura REX. IMP: -6000€ EUR-1 o declaración en factura / +6000€ EUR-1
- EXP: Declaración en factura REX. IMP: Declaración en factura Exportador Autorizado / EUR-1
- EXP: Declaración en factura REX. IMP: Declaración en factura con número EORI
- EXP e IMP: EUR-1

- Cláusula No Draw Back
- Acuerdos en vigor
- Acuerdos concluidos pero no firmados (Acuerdo sin validez)
- Acuerdos siendo negociados
- Negociaciones detenidas





## FORMATO:

### MODALIDAD:

Presencial a través del Aula Virtual

### DURACIÓN:

6 Horas. (2 Días) 2 Sesiones de 3 hrs.

### DÍAS:

Consultar en la web [www.induing.com](http://www.induing.com)

### HORARIO:

De 10:00 a 13:00 Hrs.

### PRECIO:

275€

### PLAZAS LIMITADAS:

25 Personas

### BENEFICIOS:

Formación Bonificable por FUNDAE

### CERTIFICADO:

De asistencia a los participantes

# TALLER PRÁCTICO ACUERDOS COMERCIALES DE LA UNIÓN EUROPEA

La Unión Europea con el fin de fomentar el comercio internacional y eliminar barreras, mantiene una serie de acuerdos comerciales con Terceros Países. Estos acuerdos son de varios tipos, pudiendo diferenciarse en función del país, el tipo de producto y el arancel a aplicar en cada caso.

A la hora de comprar (importar) o vender (exportar) es fundamental que sus responsables, antes de decidir con qué mercados quieren trabajar, tengan una “foto” general de las ventajas de dichos acuerdos.

Antes de nada, tenemos que contaros las diferencias que la UE establece con cada país o mercado, saber cómo calcular los aranceles, los mecanismos de defensa y control, etc. y entonces exponer los acuerdos comerciales más importantes que mantiene la UE con Terceros Países.

***En 2 sesiones de 3 horas, sin necesidad de tener grandes conocimientos en aduanas, os explicaremos una parte teórica básica sobre cómo se relaciona la UE con el mundo para que en la segunda sesión podamos exponer los acuerdos más relevantes y recibir consultas a las que esperamos daros una respuesta que sea de utilidad.***



## PONENTE:

### **Pablo Ninot Alagarda**

Representante Aduanero por la AEAT, consultor aduanero empresarial y asiduo ponente en cursos y seminarios en centros educativos y en formación in company.

Autor de 23 libros de texto sobre Gestión Administrativa del Comercio Internacional y Negociación Internacional, fundamentalmente con la Editorial Marcombo.

Anteriormente trabajó durante 12 años como Director del Departamento de Internacional de las empresas NOELOR S.L. y LUYMAR PEARLS S.L.U., dedicadas a la importación, exportación y distribución de complementos y todo tipo de joyas, piedras semipreciosas, packaging, bolsas, expositores, etc.

Pablo cuenta con un MBA en Internacionalización de Empresas por el ICEX, doble Master en Logistics & Supply Chain Management en el ICIL y el CEU Abat Oliva, Especialización en Gestión Aduanera del Comercio Exterior en el Instituto Superior de Procedimientos Aduaneros y Fiscales.

## OBJETIVOS:

Diferenciar los países integrantes Unión Europea, de las uniones aduaneras y de las zonas no incluidas en territorio aduanero de la Unión.

Saber cómo calcular los aranceles aplicables para cualquier tipo de producto y qué factores influyen en su cálculo.

Saber identificar cuándo hay contingentes o suspensiones arancelarias en ciertos productos en beneficio de las empresas españolas y dónde consultarlo.

Saber qué productos están sujetos a medidas de defensa comercial: Antidumping o antisubvención y dónde consultarlo.

Conocer los controles en frontera que aplica la Unión Europea y qué productos están sujetos a licencias, certificados u otras medidas.

Tener una “foto global” de la relación de la Unión Europea con el resto de los países del mundo

## DESTINATARIOS:

Profesionales relacionados con el Comercio Internacional -tanto Importación como Exportación- que estén interesados en obtener una visión global de los países con los que la UE mantiene acuerdos comerciales, saber en qué consisten esos acuerdos y cómo beneficiarse.

## METODOLOGÍA

El taller se desarrolla en tiempo real mediante videoconferencia en el aula virtual. Son clases en directo, dinámicas e interactivas.

Este taller tendrá una parte teórica que permitirá conocer de una forma sencilla las ventajas que tiene cada acuerdo comercial sin profundizar en el contenido exacto de cada acuerdo con cada producto y su arancel correspondiente.

Los asistentes son empresas que cuentan con experiencia en importación y exportación de mercancías y sus preguntas serán concretas.

La formación está apoyada con documentación y el objetivo es que el/la asistente/a sepa encontrar la información por sí mismo/a después de asistir al taller.

# PROGRAMA

## PARTE 1 / 3 HRS.

### 1. La Unión a

Países miembros de la Unión Europea  
Zonas de la Unión Europea excluidas del territorio aduanero de la Unión.  
Estatus de Irlanda del Norte.  
Espacio Schengen

### 2. Cómo se calculan los aranceles

El código arancelario de las mercancías  
El origen de las mercancías.  
El valor en aduana de las mercancías

### 3. Medidas de defensa comercial:

Antidumping, antisubvención y contingentes cuantitativos.

### 4. Reducciones arancelarias:

Contingentes y suspensiones arancelarias.

### 5. Controles en frontera:

Calidad comercial de los productos agroalimentarios  
Seguridad de los productos industriales  
Productos ecológicos  
Control importación de aparatos eléctricos y electrónicos, pilas y acumuladores

### 6. Productos sujetos a licencias y certificados.

Material de defensa y tecnología de doble uso.  
Productos agrarios y de origen animal.

### 7. Cómo probar el origen de las mercancías.

EUR-1, EUR-MED, Exportador Autorizado, Exportador Registrado, únicamente declaración en factura.

## PARTE 2 / 3 HRS.

### 1. Entender los acuerdos que ha firmado la Unión Europea y sus diferencias:

#### Acuerdos de libre comercio:

UE-Canadá / UE-Centroamérica / UE-Chile / UE-Colombia, Perú y Ecuador / UE-Japón / UE-México / UE-Singapur / UE-Corea del Sur / EU-UK / UE-Vietnam / UE-Suiza / UE-Balcanes Occidentales.

#### Acuerdos de libre comercio de alcance amplio:

UE-Georgia / UE-Moldavia / UE-Ucrania.

#### Acuerdos unilaterales:

PG Standard / SPG+ / SPG Todo Menos Armas

#### Acuerdos de asociación económica:

AAE África Central / AAE África Oriental y Meridional / AAE Comunidad para el Desarrollo del África Meridional (SADC) / AAE África Occidental / AAE Cariforum

/  
AAE Estados del Pacífico.

#### Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo (EEE)

#### Uniones Aduaneras:

Andorra / San Marino / Turquía

#### Convenio Paneuromediterráneo (PEM)

### 2. Acuerdos en negociación y acuerdos pendientes de implementar o firmar.



# INDUING

C/ Gran Via 42, 1<sup>a</sup> Planta • 48011 Bilbao  
Tel: (+ 34) 94 605 30 72

C/ Zurbano 45, 1<sup>a</sup> Planta • 28010 Madrid  
Tel: (+34) 911 841 944

Email: [formacion@induing.com](mailto:formacion@induing.com)

[www.induing.com](http://www.induing.com)