

## NORMATIVA - Ya disponible el Acuerdo de Asociación Estratégica entre la UE y Japón



El AAE supone la mayor negociación comercial realizada hasta la fecha por la unión Europea

El Acuerdo de Asociación Estratégica con Japón (AAE) es la mayor asociación comercial bilateral negociada hasta la fecha por la Unión Europea ya que abrirá las puertas del mercado japonés, que cuenta con 127 millones de consumidores.

La aplicación de las medidas liberalizadoras será gradual y los aranceles se reducirán progresivamente durante los años siguientes a la entrada en vigor. El acuerdo eliminará los contingentes no arancelarios y también determinadas barreras regulatorias, como la doble prueba y el solapamiento burocrático.

La entrada en vigor del AAE requiere la ratificación de los países de la UE, pero una gran parte del acuerdo está prevista que se aplique de forma provisional desde principios de febrero de 2019.

Analizamos a continuación los principales puntos del acuerdo

### 1. ARANCELES

Con la entrada en vigor provisional de este AAE todas las partidas arancelarias de calzado se verán reducidas. Estas reducciones oscilan entre 0,3% y 2,5%, dependiendo de cada partida arancelaria. El período de liberalización total (arancel 0%) será de 10 o 15 años, dependiendo de cada partida. La liberalización arancelaria será lineal, año a año.



- Desde la entrada en vigor, desaparecerá el sistema de cuotas (contingentes no arancelarios) vigente para el calzado en piel.
- Para completar la información, se recomienda consultar el análisis de los aranceles por tipología recogido en el informe disponible en la Biblioteca y la tabla del desarme arancelario cuya referencia se encuentra en el mismo apartado.

## 2. REGLAS DE ORIGEN

Para beneficiarse de aranceles preferenciales en virtud del AAE, los exportadores tienen que demostrar que sus productos tienen origen en la UE o en caso de que estén elaborados con materiales no originarios (MNO) cumplir con alguno los siguientes criterios:

- En el caso del calzado, los exportadores deben justificar que el valor de todos los MNO utilizados no excede el 50% del precio EXW o que el valor añadido local alcanza al menos el 55% del precio FOB.
- En el caso de los artículos de piel, los exportadores deben justificar que el valor de todos los MNO utilizados no excede el 45% del precio EXW o que el valor añadido local alcanza al menos el 60% del precio FOB.

## 3. AUTOCERTIFICADO DE ORIGEN

Las empresas tienen la posibilidad de realizar ellas mismas la declaración de origen, en ese caso, serán responsables de la precisión de la información reflejada en el autocertificado de origen en el que se afirma que los productos son susceptibles de beneficiarse de las tarifas preferenciales al cumplir con las exigencias de las reglas de origen.

El autocertificado puede realizarse en cualquier idioma oficial de la UE o en japonés. No obstante, la recomendación es que se realice en inglés.

*Fuente:* [FICE 30.01.2019](#)