

Acuerdo de Asociación Estratégica entre la UE y Japón

ÍNDICE

1. CONTEXTO.....	1
1.1. CRONOLOGÍA.....	2
2. ARANCELES.....	2
1.2. ANÁLISIS DE LOS ARANCELES SEGÚN TIPOLOGÍA	3
a) Calzado de piel (64.03).....	3
b) Calzado textil (64.04)	3
c) Calzado caucho / plástico (64.02).....	3
d) Calzado caucho / plástico waterproof (64.01)	3
e) Otro calzado (64.05).....	4
f) Artículos de piel (42.02 y ss.).....	4
3. REGLAS DE ORIGEN	4
3.1. DETERMINACIÓN DEL ORIGEN DE UN PRODUCTO	4
g) Cuando el producto está completamente elaborado en la UE	4
h) Cuando el producto está elaborado con materiales no originarios (MNO)	4
3.2. EXCEPCIONES Y TOLERANCIAS	5
3.3. CRITERIO DE CONSIGNACIÓN	6
3.4. DOCUMENTACIÓN NECESARIA	6
3.5. CERTIFICADOS DE ORIGEN	6
i) Autocertificado de origen	6
j) Texto del autocertificado de origen	7
k) Nota explicativa.....	8
l) Información adicional sobre el Sistema REX.....	8

1. CONTEXTO

La UE ha finalizado las negociaciones para un Acuerdo de Asociación Estratégica (AAE) con Japón y se espera que las formalidades restantes se realicen a tiempo para que el **acuerdo entre provisionalmente en vigor el 1 de febrero de 2019**.

El AAE con Japón es la mayor asociación comercial bilateral negociada hasta la fecha por la Unión Europea y cuenta con el apoyo personal del presidente de la Comisión Europea, Jean-Claude Juncker, y del primer ministro de Japón, Shinzo Abe.

Contacto:Miriam Arrechea
marrechea@fice.es**Fecha:**

8 de enero de 2019

Acuerdo de Asociación Estratégica entre la UE y Japón

Además, **las empresas europeas podrán ser más competitivas** gracias a que el acuerdo eliminará la gran mayoría de aranceles aduaneros y barreras comerciales. 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 también determinadas barreras regulatorias, como la doble prueba y el solapamiento burocrático.

Las empresas de la UE ya exportan más de € 58 mil millones en bienes y € 28 mil millones en servicios a Japón cada año. Se calcula que la entrada en vigor del AAE suponga un ahorro de mil millones de euros anuales a las empresas de la UE que exportan a Japón.

Por otro lado, el AAE abrirá las puertas del mercado japonés, que cuenta con **127 millones de consumidores**, a las empresas europeas. Gracias al AAE, se reducirá el precio de los bienes y servicios europeos, lo que aumentará la competitividad de las empresas europeas en Japón. Así, **se estima que las exportaciones totales de la UE a Japón aumenten un 34% en los próximos años.**

Con este acuerdo, la UE y Japón envían un mensaje de **rechazo al proteccionismo.**

1.1. CRONOLOGÍA

El 25 de marzo de **2013**, comenzaron formalmente las negociaciones del EEA entre la UE y Japón. El 6 de julio de 2017, la UE y Japón llegaron a un principio de acuerdo sobre los principales elementos del acuerdo. El 8 de diciembre de 2017 se finalizaron las negociaciones. El **Parlamento Europeo dio su consentimiento el 12 de diciembre de 2018**, allanando el camino para la conclusión y entrada en vigor del acuerdo comercial.

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

2. 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. La figura del importador con derecho a cuota perderá valor y se iniciará un proceso de **desintermediación**, que potenciará la relación directa entre las empresas exportadoras y el cliente japonés. La desintermediación y la reducción anual de aranceles **aumentará la competitividad del calzado europeo**, que se beneficiará de precios finales más ajustados, actualmente el *mark-up* es de 4 puntos aproximadamente.

Acuerdo de Asociación Estratégica entre la UE y Japón

1.2. ANÁLISIS DE LOS ARANCELES SEGÚN TIPOLOGÍA

En este apartado se presenta de forma sucinta un extracto de las **principales implicaciones de los aranceles del AAE para el calzado europeo**. Para completar la información, en la página que la Comisión Europea dedica al AAE de la UE con Japón se puede consultar la tabla completa, la parte dedicada a calzado puede encontrarse a partir de la página 337 del documento y la 315 para artículos de piel¹.

a) CALZADO DE PIEL (64.03)

- Se elimina el sistema de cuotas (contingente arancelario), que gravaba con aranceles del 30% el calzado en piel importado fuera de cuota.
- Con la entrada en vigor del AAE, los aranceles disminuyen un 2,4% de media.
- Los aranceles vigentes con el AAE para el calzado en piel son del 19 al 24% (con la excepción de las zapatillas de casa, que parten del 28,1%).
- La liberalización se realiza en 10 o 15 años, en función de la partida arancelaria.

b) CALZADO TEXTIL (64.04)

- Con la entrada en vigor del AAE, disminuyen los aranceles un 2% de media.
- Se elimina el sistema de cuotas si, además de textil, el calzado tiene componentes de piel.
- Los aranceles vigentes con el AAE son del 6 al 28%. La mitad inferior corresponde a calzado enteramente textil y la mitad superior, al calzado que también incluye piel como componente.
- La liberalización se realiza en 10 o 15 años, en función de la partida arancelaria.

c) CALZADO CAUCHO / PLÁSTICO (64.02)

- Con la entrada en vigor del AAE, disminuyen los aranceles un 0,6% de media (parte de aranceles con un tipo bajo).
- Los aranceles vigentes con el AAE son del 6 al 9%.
- Las botas de esquí tienen un arancel del 24,5%.
- La liberalización se realiza en 10 o 15 años, en función de la partida arancelaria.

d) CALZADO CAUCHO / PLÁSTICO WATERPROOF (64.01)

- Con la entrada en vigor del AAE, disminuyen los aranceles un 0,6% de media (parte de aranceles con un tipo bajo).
- Los aranceles vigentes con el AAE son del 6 al 7%.
- Las botas de esquí tienen un arancel del 24,5%.
- La liberalización se realiza en 10 años.

¹ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/august/tradoc_157230.pdf

Contacto:

Miriam Arrechea
marrechea@fice.es

Fecha:

8 de enero de 2019

Acuerdo de Asociación Estratégica entre la UE y Japón

e) OTRO CALZADO (64.05)

- Con la entrada en vigor del AAE, disminuyen los aranceles un 2% de media.
- Se elimina el sistema de cuotas si el calzado tiene componentes en piel.
- Los aranceles vigentes con el AAE son del 3 al 28%. La mitad inferior corresponde a calzado enteramente no de piel y la mitad superior, al calzado que incluye la piel como componente.
- La liberalización se realiza en 10 años.

f) ARTÍCULOS DE PIEL (42.02 y ss.)

- Con la entrada en vigor del AAE, disminuyen los aranceles un 1,5% de media.
- Los aranceles vigentes con el AAE son del 8 al 16%.
- La liberalización se realiza en 10 años.

3. REGLAS DE ORIGEN

Las PYMES que exportan bienes originarios de la UE pueden beneficiarse de aranceles preferenciales en virtud del Acuerdo de Asociación Económica. **Para beneficiarse de estas tarifas preferenciales, los exportadores tienen que demostrar que sus productos tienen origen en la UE** para lo que deben seguir una serie de reglas y procedimientos.

3.1. DETERMINACIÓN DEL ORIGEN DE UN PRODUCTO

g) CUANDO EL PRODUCTO ESTÁ COMPLETAMENTE ELABORADO EN LA UE

Este es el caso de los productos que se han producido completamente en la UE, como es el caso del calzado producido en la UE con materiales de otros países comunitarios o de Japón.

h) CUANDO EL PRODUCTO ESTÁ ELABORADO CON MATERIALES NO ORIGINARIOS (MNO)

En el caso de que los productos estén elaborados con MNO podrían beneficiarse de los aranceles preferenciales si cumplen con alguno de los siguientes criterios.

La disposición general para beneficiarse de los nuevos aranceles de importación en virtud del AAE entre la UE y Japón es el cambio de la partida arancelaria, con la excepción de varios productos entre los que se encuentran el calzado y los productos realizados en piel.

1. **Calzado** (capítulo 64 del Sistema de Armonización). Para determinar si el calzado se ha transformado suficientemente en la UE o Japón, los exportadores de calzado deben justificar:
 - a. Que **el valor de todos los materiales no originarios utilizados no excede el 50% del precio EXW**, es decir, el valor del producto al salir de la instalación donde se produjo. En este caso, los exportadores de calzado deberán comparar el valor en aduana de todos los materiales no originarios utilizados en la producción del

Contacto:

 Miriam Arrechea
marrechea@fice.es

Fecha:

8 de enero de 2019

Acuerdo de Asociación Estratégica entre la UE y Japón

producto, es decir, el valor declarado en la aduana de esos materiales cuando fueron importados con el precio EXW del producto terminado.

- b. Que **el valor añadido local** (por ejemplo, de la transformación del producto en España) **alcanza al menos el 55% del precio FOB** (Free On Board) del producto, es decir, el precio del producto en la frontera del país exportador, que incluye el valor del producto que sale de la instalación donde fue producido más gastos de flete y seguro.

Por otro lado, hay una categoría de **componente de calzado** que no se beneficia del tratamiento preferencial, es el correspondiente al código 6406 9030 (partes superiores fijadas a plantillas u otros componentes de suelas).

1. **Artículos de piel** (capítulo 42 del Sistema de Armonización). Para determinar si el artículo de piel se ha transformado suficientemente en la UE o Japón, los exportadores deben justificar:
 - a. Que **el valor de todos los materiales no originarios utilizados no excede el 45% del precio EXW**, es decir, el valor del producto al salir de la instalación donde se produjo. En este caso, los exportadores tendrán que comparar el valor en aduana de todos los materiales no originarios utilizados en la producción del artículo de piel, es decir, el valor declarado en la aduana de esos materiales cuando fueron importados con el precio EXW del producto terminado.
 - b. Que **el valor añadido local alcanza al menos el 60% del precio FOB** (Free On Board) del producto, es decir, el precio del producto en la frontera del país exportador, que incluye el valor del producto al salir de la instalación donde se produjo más los gastos de flete y de seguro.

3.2. EXCEPCIONES Y TOLERANCIAS

En este contexto es importante tener en cuenta que el cuero (capítulo 41), textil (capítulos 50 a 63), plástico (capítulo 39) y otros materiales utilizados en la producción de calzado o de artículos de piel **no se consideran como material no originario incluso cuando se hayan importado de fuera de la UE, porque se consideran como cambio de la partida arancelaria**. Por lo tanto, no existen limitaciones o reglas de valor añadido local para aquellos materiales que no estén clasificados en los capítulos 64 ó 42.

Por otro lado, aquellos materiales no originarios que provenga de un país tercero con el que tanto la UE como Japón tengan acuerdos de libre comercio, **el material se considerará como originario**. Actualmente los acuerdos vigentes en común son con México, Chile y Suiza, pero ambos países continúan negociaciones paralelas con diferentes países lo que permitirá aumentar esta lista en el futuro.

Además, algunos sectores, entre los que se encuentra el calzado, podrán beneficiarse de **reducciones en el umbral para materiales no originarios**. De esta manera, el

Acuerdo de Asociación Estratégica entre la UE y Japón

valor FOB mínimo de material no originarios parte del 55% que **se verá reducido a un 45% en el plazo de 5 años.**

3.3. CRITERIO DE CONSIGNACIÓN

Para que los productos no pierdan su estatus de originarios durante el transporte estos deben ser **transportados directamente a Japón** y en su defecto, si se transborda, sólo se permite la descarga, carga o cualquier otra operación necesaria para **preservar el buen estado** de los productos.

3.4. DOCUMENTACIÓN NECESARIA

La declaración de importación generalmente la realiza el importador ya que son responsables de garantizar el origen de los productos para los que se solicita un trato arancelario preferencial.

A continuación, se presenta la **lista de documentos** que deben proporcionar las empresas exportadoras. Se deben preparar **tres copias del formulario de declaración de importación** y enviarlas a la Aduana junto con los siguientes documentos:

- Factura
- Guía de embarque
- Certificado de origen (ver siguiente apartado)
- Albarán, cuentas de flete, certificados de seguro, licencias, certificados, etc. cuando sea necesario
- Derechos de aduana y el impuesto al consumo (cuando corresponda)
- Declaración detallada de las reducciones o exenciones aduaneras o de impuestos especiales
- Comprobantes de pago de los aranceles aduanero (cuando corresponda)

La empresa exportadora deberá proporcionar estos documentos al importador.

3.5. CERTIFICADOS DE ORIGEN

Los certificados de origen los emiten las autoridades competentes de los países exportadores. En el caso de los países europeos, los certificados de origen se puede obtener a través del [sistema Registered Exporter](#), sistema REX, que está reemplazando progresivamente el formulario EUR1.

i) 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.

TIEMPO Y EXCEPCIONES

- El certificado de origen debe presentarse en el momento de la declaración de importación

Contacto:

Miriam Arrechea
marrechea@fice.es

Fecha:

8 de enero de 2019

Acuerdo de Asociación Estratégica entre la UE y Japón

- Las empresas puedan estar exentas de presentar un certificado de origen cuando el valor total de las mercancías en aduanas no supere los 200.000 JPY, lo que al cambio actual (diciembre 2018) supone 1.564€
- El certificado de origen tiene una validez de un año desde su emisión

INFORMACIÓN QUE SE VERIFICA EN ADUANAS

- El certificado se haya emitido de forma correcta
- La documentación se hay presentado en el formato válido
- La firma y el sello deben ser válidos
- Fecha de emisión

Existen **determinadas excepciones** que permiten que **el certificado se emita después del envío**. Por ejemplo, las aduanas japonesas serán tolerantes en casos de **fuerza mayor** o **errores** en la solicitud que deberán ser subsanados. Cualquier modificación en los certificados de origen debe certificarse con un sello de la autoridad emisora correspondiente. Si el certificado de origen tuviera que ser reemitido, la fecha de emisión debe ser la misma que la del certificado de origen original y debe incluir la palabra "duplicado" o "duplicata".

j) TEXTO DEL AUTOCERTIFICADO 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. Los exportadores de la UE deberán estar **registrados en el sistema REX** aunque esto no será necesario cuando el valor del envío sea inferior a 6.000€.

Versión en español:

Período: del al(1)) El exportador de los productos incluidos en el presente documento (número de referencia del exportador(2)) declara que, excepto donde se indique claramente lo contrario, estos productos son de origen preferencial(3).

(Criterios de origen aplicados(4))

.....
(Lugar y fecha(5))

.....
(Nombre impreso del exportador)

.....

Versión en inglés:

Period: from to(1)) The exporter of the products covered by this document (Exporter Reference No(2)) declares that, except where otherwise clearly indicated, these products are of preferential origin(3).

(Origin criteria used(4))

.....
(Place and date(5))

.....

Contacto:

 Miriam Arrechea
marrechea@fice.es

Fecha:

8 de enero de 2019

Acuerdo de Asociación Estratégica entre la UE y Japón

 (Printed name of the exporter)
.....

k) NOTA EXPLICATIVA

(1) Cuando se cumplimente una declaración de origen para varios envíos de productos originarios idénticos en el sentido del artículo 19.5, se deberá indicar el período de tiempo al que se aplica la declaración de origen. Dicho período no será superior a doce meses. Todas las importaciones del producto deberán realizarse dentro del período indicado. Cuando un periodo no es aplicable, se podrá dejar este campo en blanco.

(2) Se incluirá el nº de registro REX

(3) Indicar el origen del producto: la **Unión Europea** o Japón.

(4) Indique, según el caso, uno o más de los siguientes códigos;

"A" para productos totalmente obtenidos dentro de la UE según lo dispuesto en el artículo 3.3 de AAE² (productos totalmente obtenidos),

"B" para productos elaborados a partir de materiales originarios,

"C" para productos elaborados con materiales no originarios pero que cumplen con las reglas de origen recogidas en el Anexo 3-B³. En ese caso, además:

"1" para un cambio en la regla de clasificación arancelaria;

"2" para un valor máximo de materiales no originarios o una regla de contenido de valor regional mínimo;

"3" para una regla de proceso de producción específica; o

"4" en caso de que se apliquen las disposiciones de la Sección 3 del Apéndice 3-B-1 (no aplica: relativo a vehículos);

"D" para la acumulación mencionada en el Artículo 3.5 EEA (criterio de acumulación); o

"E" para las tolerancias contempladas en el artículo 3.6 EEA (criterio de tolerancias).

(5) Se pueden omitir el lugar y la fecha si la información está contenida en el propio documento.

l) INFORMACIÓN ADICIONAL SOBRE EL SISTEMA REX

Para beneficiarse de este Acuerdo es necesario que los exportadores se registren en el REX (Registered Exporter). Desde el 1 de enero de 2018, es obligatorio con carácter general, que todas las empresas exportadoras que quieran beneficiarse de las preferencias arancelarias del acuerdo de la UE estén registradas en el sistema REX para poder autocertificar el origen del producto exportado.

PROCEDIMIENTO

Por un lado, el registro en el sistema REX está descentralizado en las Dependencias Regionales de Aduanas e Impuestos Especiales, por lo que las empresas deberán solicitarlo en la Dependencia Regional en la que tenga su domicilio fiscal, o bien a través de la página Web de la Agencia Tributaria.

² http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/august/tradoc_157228.pdf#page=63

³ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/august/tradoc_157231.pdf#page=65

Contacto:Miriam Arrechea
marrechea@fice.es**Fecha:**

8 de enero de 2019

Acuerdo de Asociación Estratégica entre la UE y Japón

Para realizar el procedimiento online pueden seguirse los pasos referidos en los siguientes enlaces:

- 1) Solicitar el número de Exportador Registrado en este [enlace](#).
- 2) Obtenido el número, éste debe indicarse en el autocertificado de origen.

* * *

Este informe está elaborado a partir de fuentes oficiales, en concreto de la **web que la Comisión Europea dedica al [AAE entre la UE y Japón](#)** y los textos del Acuerdo, también disponibles en la web de la Comisión Europea y que pueden consultarse por capítulos en este [enlace](#).

Para ampliar la información y conocer el detalle del **desarme arancelario** de las diferentes partidas, recomendamos consultar la [tabla completa](#) del Acuerdo. La parte dedicada a calzado puede encontrarse a partir de la página 337 del documento y de la 315 para artículos de piel. La información pormenorizada de las **reglas de origen** está disponible en los Anexos [3-A](#), [3-B](#) y [3-D](#).