



OBSTÁCULOS COMERCIALES CON MÉXICO.
JULIO 2006.

I.-PROCEDIMIENTO DE INVESTIGACIÓN ANTISUBVENCIÓN AL ACEITE DE OLIVA ENVASADO PROCEDENTE DE LA UE.

II.-TEMAS RELACIONADOS CON LA PROPIEDAD INDUSTRIAL-
.PROTECCIÓN DE DENOMINACIONES DE ORIGEN ESPAÑOLAS EN MÉXICO:
EN ESPECIAL QUESO MANCHEGO Y VINO DE JEREZ / PIRATERÍA Y
FALSIFICACIÓN.

III.-PRODUCTOS CÁRNICOS PORCINOS: SITUACIÓN DEL PROCESO DE
CERTIFICACIÓN PARA LA EXPORTACIÓN A MÉXICO DE EMPRESAS
ESPAÑOLAS.

IV.--LIMITACIÓN PUERTOS DE ENTRADA PARA DETERMINADOS
PRODUCTOS. EL CASO DE LOS PRODUCTOS CÁRNICOS.

V. --CUPO BRANDY

VI.- REVESTIMIENTOS CERAMICOS

VII.--PROBLEMAS EN ADUANAS

I.-PROCEDIMIENTO DE INVESTIGACIÓN ANTISUBVENCIÓN AL ACEITE DE
OLIVA ENVASADO PROCEDENTE DE LA UE.

ANTECEDENTES

- El 16 de julio de 2003 se inició una investigación antisubvención sobre las importaciones de aceite de oliva virgen y refinado envasado de la Unión Europea. La apertura de este procedimiento la demandó la empresa Fortuny que en esos momentos no estaba produciendo, algo no previsto en este tipo de procedimientos por las reglas de la OMC.
- Este procedimiento se justificó sobre la base de que las importaciones de aceite de oliva comunitario subvencionadas (ayuda a la producción) suponen un retraso importante en la creación de una rama de producción nacional, también inusual en este tipo de procedimientos .

- España es, sin lugar a dudas, el estado miembro de la UE más afectado por este procedimiento (seguido de Italia). Las importaciones de España representan el 64% de la importación total del aceite de oliva virgen en México y el 61% del refinado. México constituye un mercado significativo para las exportaciones españolas, en torno a las 10.000 TM, que además se encuentra en expansión.
- La Resolución Preliminar se publicó el 10 de junio 2004, resultando la imposición de cuotas compensatorias. Esta cuota compensatoria se estableció en base a la diferencia entre el valor en aduana y el precio de referencia fijado en 4 dólares por kg aunque no podría rebasar los márgenes de subvención encontrados según la empresa de que se tratara y que se establecieron en un mínimo de 19,31% para Carbonell y un máximo 30,78% para la italiana Carapelli. Las exportaciones a un precio superior a 4 dólares por kg no estarían sujetas al pago de las cuotas compensatorias.
- Desde el del 10 de octubre de 2004 se dejaron de aplicar estas cuotas compensatorias a las importaciones de aceite de oliva originarias de la Unión Europea pues, de acuerdo con el artículo 17.4 del Acuerdo de Subvenciones de la OMC, una cuota compensatoria provisional sólo puede estar vigente por 4 meses.
- La adopción de medidas provisionales llevó a la UE a presentar el mes de agosto de 2005 una solicitud de consultas bajo el mecanismo de solución de diferencias de la OMC, a la vista de posibles inconsistencias con las normas de dicha institución en aspectos básicos como “la definición de la industria nacional, el daño a la misma, la causa del eventual daño etc.”. El resultado de estas consultas no fue satisfactorio para la UE.
- Las visitas de verificación de las autoridades mexicanas a establecimientos españoles dentro del proceso de investigación se limitaron a la empresa Borges, llevándose a cabo entre los días 13 a 15 de septiembre de 2004. Durante estas visitas estuvieron presentes funcionarios de la Comisión Europea y de la Secretaría General de Comercio Exterior. El resultado de estas visitas no fue satisfactorio.

SITUACIÓN ACTUAL

- El 1 de agosto de 2005 se publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF) la resolución definitiva sobre la investigación antisubvención que se inició en julio de 2003 al aceite de oliva originario de la Unión Europea.
- A pesar de las intensas gestiones realizadas tanto por la administración española como por la UE la resolución no fue favorable a los intereses de las empresas europeas. Así se impuso una cuota máxima por empresa aplicable siempre y cuando el valor en aduana del kg de aceite fuera inferior a 4,05 dólares y con la limitación de que el precio en aduana del kg más la cuota no podían superar los 4,05 dólares por kg. establecido como referencia.
- Las cuotas máximas establecidas para las empresas españolas son las siguientes:
 - Aceites del Sur 54 céntimos de dólar por Kg
 - Aceites Borges 40 céntimos
 - Carbonell 42 céntimos
 - Monterreal 45 céntimos

-Hojiblanca	45 céntimos
-Ybarra	41 céntimos
-General	73 céntimos

- La Dirección General de Comercio de la Unión Europea solicitó ya formalmente consultas ante la OMC por este tema las cuales tuvieron lugar los días 3 y 4 de mayo de 2006 en Ginebra, si bien no hubo muchos avances.

II.-TEMAS RELACIONADOS CON LA PROPIEDAD INDUSTRIAL

-PROTECCIÓN DE LAS DENOMINACIONES DE ORIGEN : EN ESPECIAL QUESO MANCHEGO Y VINO DE JEREZ

D.O. QUESO MANCHEGO

- El 30 de octubre de 2002 se recibió en la Oficina Comercial de España en México un correo del Consejo Regulador de la D.O. Queso Manchego en el que mostraba su preocupación por la utilización en México del termino “tipo manchego” o “manchego” para comercializar productos elaborados en México que nada tienen que ver con el queso manchego que protege esta D.O.
- La Oficina Comercial se puso en contacto con la Delegación de la UE en México para conocer si existía algún tipo de acuerdo de reconocimiento mutuo de D.O. entre México y la UE. La Delegación de la UE en México comentó que no existe nada negociado en materia de D.O. en el marco del TLC UE-México y que el único instrumento legal que nos quedaría para la protección de estas denominaciones regionales sería a través de la OMC donde, por el momento, sólo existe un Acuerdo en materia de Vinos y Bebidas Espirituosas.
- Por otro lado, la Ley de Propiedad Industrial de México establece algunas formas de protección de este tipo de productos a través de D.O. o a través de lo que denominan Marcas Colectivas. Por este motivo, lo único que podríamos sugerir es que se registraran en el Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual (IMPI) estas denominaciones y que buscaran su protección a través del derecho privado.
- En febrero de 2003, la Oficina Comercial de España en México se puso en contacto con el Instituto Mexicano de Propiedad Intelectual, el cual informó de que la forma de conseguir protección para las denominaciones de origen españolas en México sería suscribiendo el Arreglo de Lisboa relativo a la protección de las denominaciones de origen y su registro internacional. España no ha suscrito aún este acuerdo.

D.O. JEREZ

- Existen varias marcas de bebidas (p.e. Tres Coronas, Valle Redondo, E. Carrasco, San Jorge, Dry Sacq y Quijote), que comercializan algunos de sus productos con etiquetas en las que se recoge la leyenda “Tipo Jerez”.

- Aunque entre la UE y México sólo hay un Acuerdo de Protección Recíproca de Bebidas Espirituosas, México debería cumplir con sus compromisos en la OMC. El uso de la denominación Jerez constituye un incumplimiento del Acuerdo ADPIC de la OMC que proporciona protección ampliada para las indicaciones geográficas de vinos y bebidas espirituosas y, entre otras disposiciones, obliga a los miembros a impedir la utilización de una indicación geográfica utilizada en otro país miembro. Aunque dicha utilización esté acompañada de expresiones tales como “clase, tipo, estilo”.
- Además, el jerez se encuentra “en la lista corta” de indicaciones geográficas con problemas de usurpación que ya ha sido comunicado a la OMC por parte de la UE.

-PIRATERÍA Y FALSIFICACIÓN

- La Comisión Europea está haciendo un gran esfuerzo por contrarrestar el aumento de la piratería y la falsificación en terceros países identificando países prioritarios para su acción, sensibilizando a la opinión pública sobre las repercusiones de la falsificación u ofreciendo incentivos y cooperación técnica a terceros países en la aplicación de los derechos de propiedad intelectual entre otros. En este sentido la Oficina Comercial en México ha recibido quejas de empresas como TOUS y algunas empresas fabricantes de juguetes (p.e. Magyc Baby) que han detectado la venta de falsificaciones de sus productos en México.
- Esta preocupación fue trasladada al Lic. Jorge Amigo, Director General del Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial en reunión mantenida con el Consejero Económico y Comercial el 9 de mayo de 2005 habiéndose mostrado muy receptivo a colaborar con todos los temas relacionados con la propiedad industrial que pudieran estar afectando los intereses de las empresas españolas .
- En particular indicó que si reciben información detallada pueden actuar en frontera y detectar y frenar la importación procedente de China de réplicas de productos españoles. En esta línea, es importante recordar a las empresas españolas afectadas que se tienen que poner de alguna forma en contacto con el IMPI para trabajar de manera conjunta en la solución más eficaz a sus problemas.

III.-PRODUCTOS CÁRNICOS PORCINOS: SITUACIÓN DEL PROCESO DE CERTIFICACIÓN PARA LA EXPORTACIÓN A MÉXICO DE EMPRESAS ESPAÑOLAS

ANTECEDENTES

- Hasta el 2003 sólo era posible la entrada directa en México de los productos cárnicos porcinos españoles enlatados o esterilizados o a través de EEUU (en el caso del jamón, chorizo y lomo curados) si procedían de fábricas autorizadas a exportar a ese país .
- El interés principal en relación con México es la exportación de jamón curado.

SITUACIÓN ACTUAL

- Actualmente, además de las dos vías anteriores, existen plantas homologadas por las autoridades veterinarias mexicanas para exportar directamente tras dos visitas de inspección realizadas a España:
 - tras la primera en diciembre de 2002 autorizando a dos plantas a exportar directamente:
 - Montesano Extremadura, S.A. en Jerez de los Caballeros, Badajoz y
 - Secaderas de Almaguer, en Tarazona Cuenca

-y la segunda en octubre de 2004 autorizándose a :

- Redondo Iglesias S.A.,
- Jamones Burgaleses S.A.
- Embutidos Palacios S.A. y
- Consorcio de Jabugo S.A.

Tras subsanar algunas observaciones realizadas por los inspectores las siguientes empresas también están autorizadas:

- Cárnicas Siete Hermanos
- Pernils Llemena
- Esteban España
- Grupo Alimentario Argal
- Novafriga
- Ramón Ventula
- Campofrío Alimentación
- Fábrica de Embutidos La Prudencia
- Industrias Cárnicas El Rasillo
- Casalba Castro Alba Hermanos
- Mataderos Industriales Soler

-Sanchez Romero Carbajal Jabugo
-Joaquín Alberti
-Navidul Extremadura
-Campofrío Alimentación

- A finales de junio y principio de julio de 2006, una delegación de la Secretaría de Agricultura mexicana viajó a España para una nueva auditoria del sistema de control veterinario español con la consiguiente visita a nuevas plantas. Hasta la fecha no hay todavía un el informe final de los auditores mexicanos de esta última visita.
- La autorización como plantas exportadoras a México tiene un plazo de vigencia. Para renovar dicha autorización, las autoridades mexicanas solicitan a las españolas un escrito de petición de ampliación de plazo de la homologación de las plantas, indicando que las mismas siguen funcionando de la misma forma que cuando fueron homologadas.
- Además de estas restricciones fitosanitarias, los productos cárnicos y sus derivados se enfrentan, en la actualidad, a una nueva barrera no arancelaria, como es la limitación de las aduanas autorizadas para el despacho de estos productos (ver siguiente apartado “Limitación Puertos de Entrada”).

IV.-LIMITACIÓN PUERTOS DE ENTRADA PARA DETERMINADOS PRODUCTOS: EL CASO DE LOS PRODUCTOS CÁRNICOS

Las autoridades mexicanas establecen a través de las modificaciones al Anexo 21 de la Ley de Comercio Exterior que se publican con cierta frecuencia las aduanas autorizadas para el despacho de determinadas mercancías. Las empresas españolas nos han trasladado su preocupación en dos casos determinados que se refieren a las patatas y a los productos cárnicos, ya que las limitaciones de puertos establecidas para estas mercancías hacían prácticamente inviables sus operaciones.

PATATAS

- El 17 de mayo de 2002 se publicó en el D.O.F. una modificación a la Ley de Comercio Exterior en su anexo 21 la cual limitaba, entre otros, la entrada de patata a México a sólo cuatro aduanas del país situadas en la frontera con EEUU.
- La empresa española EUROFRITS a través de su importador en México Comermare, nos hizo llegar su preocupación ya que tenían en marcha una operación importante para surtir de patatas a los hoteles españoles localizados en Quintana Roo y Yucatán. A través de COMEX se trasladó a Bruselas y desde Bruselas a las autoridades mexicanas que se solicitaba se ampliaran los puertos de entrada para este producto. Los holandeses también tenían interés en que se ampliarán los puertos de entrada.
- Finalmente el 22 de julio fue publicada la Primera Resolución de modificaciones a las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior para 2002 y sus anexos 2,4,13,21,22 y 23, y se adicionaron las aduanas de Altamira, Cancún, Progreso y Veracruz a las aduanas autorizadas para el despacho de patatas.

CARNICOS

- El 22 de julio de 2004 la Administración tributaria mexicana restringió las aduanas de despacho de productos cárnicos y sus derivados hasta el punto de no autorizar ningún puerto en el golfo de México (salvo Cancún). Se hace notar que los barcos de las navieras europeas recalán habitualmente en los puertos de Veracruz, Altamira y Tampico. Asimismo, el aeropuerto de ciudad de México fue retirado de la relación de aduanas autorizadas para el despacho de productos cárnicos.
- Esta Oficina Comercial trasladó su preocupación por este hecho a la delegación de la UE en México con el fin de que se realizaran las gestiones oportunas para la reapertura de las aduanas del puerto de Veracruz y el aeropuerto de la ciudad de México para el despacho de estos productos.
- El anexo 21 de la reglas de carácter general de comercio exterior publicado en el Diario Oficial de la Federación de México el 10 de abril de 2006, incluye al puerto de Veracruz para la importación de carne y despojos comestibles, si bien sigue quedando fuera el de Ciudad de México.

V.- CUPO BRANDY

- El whisky, ginebra, coñac y otros licores comunitarios obtuvieron arancel 0 desde el comienzo de la entrada en vigor de la ZLC establecida en el Acuerdo UE-México (1 julio de 2000) pero México se negó a dar el mismo trato a los brandies españoles aludiendo a que competían directamente con su producción local. De este modo nuestros brandies están sujetos a un calendario de desgravación 3 con lo que actualmente estarían pagando un arancel del 9 % que se irá reduciendo progresivamente hasta desaparecer el 1 de julio de 2008.
- Tras innumerables gestiones con las autoridades mexicanas se consiguió que México conceda anualmente un contingente a arancel 0 para 2.250.000 litros de brandies españoles con denominación (Jerez o Penedés).
- A pesar de ello, interesa a los exportadores españoles de los mencionados tipos de brandy un incremento sustancial del citado contingente así como su ampliación anual aludiendo al compromiso inicial de México de liberalización total de su mercado para los brandies españoles con denominación y a la discriminación que sufren nuestros brandies respecto de los demás licores comunitarios.
- Por el momento, las autoridades mexicanas publican cada año en el Diario Oficial el contingente permitido durante el periodo julio-junio, en lugar de establecerlo con carácter plurianual, lo que genera incertidumbres en el sector exportador español cada año.

VI. DESGRAVACIÓN ARANCELARIA DE LOS REVESTIMIENTOS CERÁMICOS

La negociación del calendario de desgravación para este tipo de productos en el marco del TLC UE-México fue muy desventajosa para los intereses españoles. Así, aunque se negoció un calendario C iniciando con una base de 20% “ad valorem” (esto es 8% en 2002, 5% en 2003 y 2004, 3% en 2006 y 0% en 2007) lo cierto es que con la “nota 5”

México se reservó el derecho de seguir aplicando un arancel del 10% hasta el 31 de diciembre de 2006 siempre y cuando se mantuvieran aranceles para ese producto en el comercio entre México y Estados Unidos. Así, aunque México elimina el arancel para los revestimientos cerámicos procedentes de EEUU en el 2003, Estados Unidos no los elimina para los productos originarios de México hasta el 1 de enero del 2008. Como consecuencia, los revestimientos cerámicos de origen europeo pagarán un arancel del 10% hasta el 1 de enero del 2007.

VII.- PROBLEMAS EN ADUANAS

- El marco legal mexicano es muy complejo y sujeto a constantes modificaciones que hacen difícil a los exportadores y comercializadores estar al corriente de todas sus obligaciones. Estas dificultades afectan por igual a todas las empresas comunitarias.
- Algunos de los problemas más frecuentes que se han detectado en aduanas son los siguientes:

1. Certificados de origen –EUR1-. Son frecuentemente rechazados en la aduana por errores menores lo que, o bien retrasa la entrada del producto en México, con el consiguiente coste en almacenaje (al menos se tarda 10 días en emitir un nuevo EUR-1) o bien el exportador prefiere introducir el producto aplicando el arancel de Nación Más Favorecida y evitar incurrir en más costes debido al retraso.

2. Precios Estimados. Desde febrero de 1994 México introdujo un nuevo sistema para combatir la subfacturación en aduana, obligando a pagar una fianza cuando el valor declarado por el exportador en la factura fuera inferior al precio estimado “mínimo” que la Secretaría de Hacienda (SHCP) hubiera publicado en el Diario Oficial de la Federación para determinados productos. Este sistema, así como los productos sujetos a precios estimados, han sufrido constantes modificaciones, siendo tal vez la introducción de la figura de la “cuenta aduanera” (1º noviembre 1999) la de mayor envergadura. La Asociación Española de Exportadores de productos cerámicos y los exportadores de juguetes españoles se han quejado de esta situación, que supone una traba adicional a sus intercambios.

3. Problemas de clasificación arancelaria. Cambios de clasificación en aduana sin que exista un mecanismo administrativo eficiente para resolver quejas por inconformidad.

4. NORMAS OFICIALES NOM. Las normas cuya entrada en vigor ha supuesto mayores problemas para los exportadores españoles y/o importadores de productos españoles han sido las de etiquetado. En particular la NOM-004-SECOFI que regula el etiquetado de textiles y calzado, la NOM-050-SECOFI relativa a información comercial de los productos en general y la NOM-051-SECOFI relativa a información comercial de alimentos y bebidas no alcohólicas. Estas normas de etiquetado, les han obligado a confeccionar etiquetas especiales para el mercado mexicano ya que deben figurar una serie de datos sobre el importador y a pesar de contar con la ventaja del idioma frente a otros países europeos deben utilizarse de forma expresa los términos que se estipulan en las normas (p.e. no se acepta el término peso neto, sino masa drenada). Además es obligatorio contratar los servicios de las Unidades de Verificación para muchas normas, lo que supone costos

adicionales y si optan por etiquetar en México posiblemente tengan que pagar un Almacén de Depósito.

5. Requisitos sanitarios. Estos cambian constantemente lo que hace difícil al exportador poder seguir estos cambios. Además, la falta de transparencia que se produce en algunos casos (los requisitos no se difunden ampliamente) preocupa a los exportadores.